



**La regulación del Comercio Mundial y las negociaciones comerciales.
Conferencia en República Dominicana 2010**

por

**Saul Alanoca
Consejero Comercial
Sogerom, Bélgica**

Introducción

1. Principales elementos del sistema de regulación

- El principio de la Nación más Favorecida (NMF)
- El principio de Trato nacional (TN)
- Reciprocidad
- Transparencia

2. Las Rondas de Negociaciones Comerciales y Acceso a mercados

- Las rondas de negociación. Implicaciones y enfoques
- Las cinco primeras rondas de negociación
- La Ronda Kennedy
- La Ronda Tokio
- La Ronda Uruguay

3. Aspectos del proceso de negociación comercial

- Primeros pasos, "negociaciones en casa"
- Coordinación y prioridades
- Comportamientos Cooperativos y paquetes para negociar
- Capital político y cooperación en las negociaciones
- Niveles múltiples del proceso de negociación y alianzas
- Negociaciones y Grupos de Interés
- Aspectos simbólicos y equidad en las negociaciones

Conclusión



Introducción

El propósito de la presente comunicación es introducir a los participantes a la conferencia y talleres de simulación de negociaciones comerciales, a los principales elementos de regulación del sistema de comercio mundial (SCM) y las negociaciones que se desarrollan dentro de su marco. La presentación se divide en tres partes. La primera introduce los principios esenciales del SCM. La segunda resume las diferentes rondas de negociaciones comerciales en el cuadro del GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) e introduce elementos de los enfoques aplicados. La tercera parte presenta aspectos y elementos del proceso de negociación comercial utilizados por los negociadores y países. Durante la presentación introduciremos elementos de los principales acuerdos que rigen la Organización Mundial del Comercio (OMC), sobre todo aquellos relacionados con la agricultura, las implicaciones, repercusiones y perspectivas. El texto es dirigido a un público variado y se ha reducido el vocabulario especializado.

Palabras claves: GATT94, rondas comerciales, formulas tarifarias, enfoques de negociación, alianzas, grupos de interés.

1. Principales elementos del sistema de regulación comercial

- ***El principio de la Nación más Favorecida*** (NMF, Art.1 GATT94).

La clausula de la NMF es una de las piedras angulares del SCM. Surgió en diversas épocas en el pasado en diversos tratados bilaterales en Europa y Asia. Fue una regla esencial durante todo el periodo del GATT y es hoy en día un elemento capital de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y de todo acuerdo comercial plurilateral y regional. El principio de NMF consiste en conceder las mismas ventajas a todos los miembros de la organización. Así, *"cualquiera ventaja, favor, privilegio, o inmunidad concedida por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediatamente e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de las demás partes contratantes o a ellos destinado"* (Art.1, §1 GATT94)

Si bien el principio de NMF tiende a tratar a todos los miembros de la misma manera, existen sin embargo ciertas excepciones al principio NMF (Art. 24 del GATT). Ello se refiere a aquellos miembros que establecen condiciones comerciales particulares a través de uniones aduaneras, zonas de libre comercio, acuerdos regionales o preferenciales. Las excepciones también pueden aplicarse en el caso de productos producidos bajo condiciones de un comercio desleal. En el caso del comercio de servicios, existe igualmente una exclusión limitada a ciertas circunstancias.

- ***El principio de Trato nacional*** (Art. 3 GATT 94)

El trato nacional (TN) establece como principio a los países miembros que todos los productos importados deben ser tratados de la misma manera que los productos locales una vez penetrado al mercado nacional. Es decir que una vez satisfecha las condiciones de entrada al país, el producto (o servicio) será tratado sin discriminación y recibirá el mismo tratamiento que su equivalente local. El TN tiene por objetivo de evitar la exclusión o de dar protección y ventajas en las legislaciones nacionales, sub-federales o regionales a productos nacionales.

Los productos importados por un miembro *"no deberán recibir un trato menos favorable que el concedido a los productos similares de origen nacional, en lo que concierne cualquier ley, reglamento o prescripción que afecte la venta, la oferta para la venta, la*



compra, el transporte, la distribución y uso de estos productos en el mercado interior" (Art.3, §4 GATT 94). Tal tratamiento es extensivo a las marcas de fábrica o comercio, derechos de autor, patentes, así como a las empresas y residentes extranjeros instalados o efectuando operaciones comerciales en un país miembro.

Ambos principios, el de NMF y TN rechazan toda discriminación entre países y trata de forma igualitaria a todas las empresas de los países miembros. La aplicación de tal principio después de la creación del GATT a finales de la segunda guerra mundial, facilitó la liberalización e incremento del comercio de manera importante. Así, gracias a la creación de condiciones comerciales similares (NMF y TN), se produjo una apertura de mercado, lo cual contribuyó a que las empresas de países miembros vieran sus partes de mercado aumentar en diversas regiones.

- ***El principio de Reciprocidad*** (Art. 28 bis GATT 94)

La reciprocidad es usada en toda ronda de negociaciones y considera que las partes o países deben tender a reducir los obstáculos tarifarios y otros al comercio sobre una base de reciprocidad y de ventajas mutuas. El principio subraya que los miembros (*partes contratantes*) llevarán a cabo negociaciones sobre una base que brinde oportunidades a las necesidades cada parte y de cada rama de producción. *"Teniendo en cuenta la necesidad de los países poco desarrollados de recurrir con más flexibilidad a la protección arancelaria para facilitar su desarrollo económico y las necesidades especiales de estos países de mantener derechos con fines fiscales"* (Art. 28bis §3b GATT 94). Es decir, en una negociación cada parte debe llevar un paquete de productos y condiciones a negociar y a proponer a cambio a fin de satisfacer la contraparte. Ello siempre teniendo en cuenta de la necesaria flexibilidad según las condiciones de desarrollo de la parte adversa.

- ***El principio de Transparencia*** (Art.10 GATT 94)

La transparencia en la aplicación de los acuerdos negociados por los miembros es esencial para el respeto de los principios NMF y TN. Este principio permite de evaluar o detectar las posibles medidas proteccionistas introducidas por algún miembro en la aplicación de un compromiso o acuerdo.

El respeto de tal principio es garantizado por la publicación de las reglamentaciones nacionales relacionadas con el comercio nacional e internacional y por su notificación a la organización con anterioridad si posible a su entrada en vigor. En el contexto de la OMC, la transparencia se ve especialmente aumentada con la aceptación por sus miembros de la creación de 3 puntos de información en los acuerdos relacionados a los obstáculos técnicos al comercio (OTC), a las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) y los servicios. La transparencia se ve igualmente fortificada con las reuniones periódicas de comités especializados según acuerdo comercial y por el mecanismo de examen de policías comerciales (Anexo 3, Acuerdo OMC) que según el nivel de desarrollo del país se lleva a cabo cada 2, 4 o 6 años.

En resumen, se puede concluir que las negociaciones comerciales son basadas en un principio de reciprocidad y de ventajas mutuas donde los acuerdos establecidos tienen en cuenta del grado de desarrollo económico de una de las partes. Las conclusiones de tal acuerdo son válidas para todas las partes bajo condiciones NMF y TN y su aplicación es periódicamente examinada (transparencia). Si bien ello se sigue en grandes líneas y la



tendencia es a fortificarla, la realidad del mercado nos muestra una serie de discrepancias y vacíos que ha dado lugar a un sin número de controversias y conflictos típicos de la aplicación de acuerdos comerciales y del intercambio de mercancías y servicios en el mercado internacional.

2. Las Rondas de Negociaciones Comerciales y Acceso a mercados

• *Las rondas de negociación. Implicaciones y enfoques*

El GATT, creado en un contexto de post guerra (1947) y en un clima con fuertes tendencias proteccionistas y nacionalistas se convirtió rápidamente en el estandarte de la liberalización del comercio. Así en los primeros 15 años hasta la Ronda Dillon (1960-61) unas 63.000 líneas tarifarias fueron negociadas y reducidas. Ello no solo incremento el comercio sino también los lazos políticos y culturales entre sus miembros que ya habían pasado de 23 a 39.

Tales lazos se vieron aun mas reforzados por el contexto de guerra fría que se vivía, lo cual llevo de una manera u otra a los países a acercarse a un campo u al otro. Estados Unidos, el Reino Unido y Francia vencedores de la segunda guerra mundial se convirtieron en líderes de la liberalización del comercio. Sobre todo, los dos primeros que tenían lazos más estrechos. Ellos se reunían, preparaban y proponían iniciativas de reducciones tarifarias y de liberalización comercial en función de sus propios intereses comerciales y geopolíticos. Con la entrada de la Comunidad Económica Europea (CEE) al GATT durante la Ronda Dillon el balance de poder de decisión e de iniciativas de negociación se modifica ligeramente, pero sin cambiarlo radicalmente. Todo a lo largo después en las diferentes rondas los Estados Unidos, la Unión Europea, Japón y Canadá dominan y son los principales iniciadores de reformas del sistema comercial. El resto de los países adherirán a tal o tal iniciativa, pero sin llegar a ser líderes de primer orden.

En los años 80 justo antes de inicio de la Ronda Uruguay (1986), un grupo de 14 países exportadores (hoy 19) de productos agrícolas de países desarrollados (PD) y en desarrollo (PVD), el Grupo de Cairns (Argentina, Australia, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Guatemala, Indonesia, Malasia, Nueva Zelanda, Pakistán, Paraguay, Perú, Filipinas, África del Sur, Tailandia y Uruguay), tomara más importancia en las iniciativas de liberalización del comercio, sobre todo en lo que concierne la reducción de subsidios a la exportación, a los precios y a la protección a la producción agrícola en los principales países industrializados.

Aparecerán más tarde, sobre todo después de la reunión Ministerial en Cancún en 2003, otros países tales como Brasil; China, India, o grupos de países G20, G33, ACP y otros que tienen posiciones diferentes de las dominantes hasta esa época. Ellos son llamados a tener un rol importante en el futuro para una continuidad más equilibrada del SCM.

• *Las cinco primeras rondas de negociación*

En total desde la fundación del GATT hasta la creación de la Organización Mundial del Comercio en 1994 ha habido ocho rondas de negociaciones comerciales siendo las más importantes la de Ginebra (1947), Tokio (1973-79) y Uruguay (1986-94) por el número de tarifas aduaneras reducidas, los acuerdos incluidos y la cantidad de países participantes.

Las primeras rondas 1947-62, Ginebra (1947), Annecy (1949, Fr), Torquay (1950-51, RU) y Ginebra (1955-56), son esencialmente bajo iniciativa americana e inglesa y tendieron esencialmente a una reducción de tarifas aduaneras y restricciones cuantitativas. El enfoque dominante de la negociación era de negociar línea por línea tarifaria entre los principales



productores de determinado producto. La conclusión del acuerdo de reducción tarifaria (concesión arancelaria en lenguaje GATT) era enseguida extendido a los otros participantes bajo el principio de la NMF.

Durante la **Ronda Dillon** (1960-61) 4.400 líneas tarifarias fueron negociadas. La Comunidad Europea (CE) hace su aparición como Unión Aduanera con una media de protección tarifaria de 12.1%. Tal unión aduanera lleva a la CE a negociar niveles de tarifas entre los primeros seis miembros, es decir bajar las tarifas de los miembros más proteccionistas (Francia, Italia) y aumentar las de los más liberales (Alemania y Holanda). Ello lleva al mismo tiempo a la CE a compensar sus principales socios comerciales (Art.24§6 GATT 94) en virtud de los cambios de tarifas y reducción del mercado CE que daba preferencia a sus miembros.

Contra el enfoque dominante de la época (producto por producto o línea por línea), la CE propone primera vez una **reducción lineal** de 20% de productos manufacturados (excluyendo la agricultura), lo cual es rechazado por los principales países.

El enfoque de reducción tarifaria de **producto por producto** (PP) o línea por línea tarifaria, fue dominante durante las primeras rondas y es aun usado hoy día en varios niveles de negociación. El es simple, rápido y refleja fuertemente el principio de reciprocidad ("**dando dando**"). El negociador puede pedir reducción tarifaria de X% del mismo producto en ambos lados ("yo rebajo de 10 % y tu de 10% en tubos" por ejemplo) o reducción de tarifas contra eliminación o aumento de cuotas. El enfoque también puede tomar la forma de X% reducción de la media de tarifas o X% de reducción de la dispersión tarifaria, lo cual lleva a disminuir ciertos picos tarifarios.

En su versión más avanzada, el método del PP da lugar a la negociación bajo la regla del **principal productor o proveedor**. En tal caso es solo el principal (el más grande) productor de un producto (País A) que pide mejores condiciones comerciales ("**concesiones**",¹ reducción de tarifas, supresión de cuotas etc.) a un país importador (País B). Este a su vez negocia condiciones similares ("**concesiones**") para un producto de importancia para él. Al negociar las condiciones él considera que el está negociando con el principal mercado productor el cual le puede dar mejores oportunidades que un pequeño productor.

Al dar nuevas condiciones comerciales ("**concesiones**") al principal productor el da igualmente a este **derecho de negociación inicial (DNI)**, es decir todo cambio que el país B desee establecer con otro país sobre las condiciones comerciales acordadas al productor principal, deben ser informadas a este, el cual dispone de DNI. Tal tipo de negociación da prioridad a los grandes mercados y minimiza la participación de países inactivos o que no han hecho "**concesiones**" en las negociaciones pero que aprovechan de las oportunidades a través del principio NMF.

Otro método empleado por los negociadores durante las primeras rondas y aun usado actualmente es el de la **apertura comercial del producto (ACP)**, lo cual se refiere a la reducción de una línea tarifaria multiplicada por el volumen de importaciones del producto. Así, si las importaciones de tubos de acero son de 100 millones de dólares (m\$) con una

¹ *Concesión* termino frecuentemente empleado en las negociaciones, el denota una mentalidad mercantilista o proteccionista. El país hará una concesión, un sacrificio, un esfuerzo al reducir la protección de un sector que él considera normal y justa. Son empresas y empleados nacionales a proteger. Sin embargo, el deja de lado la mayor parte de su población, los consumidores nacionales del producto protegido. Estos pagan precios más altos por el producto, financian de cierta manera los dueños de las fábricas del sector y disponen de menor variedad de productos a elegir según sus gustos e ingreso. Durante los últimos años el consumidor ha visto aumentar su rol en las negociaciones de ciertos países, sin embargo, su importancia es aun débil en las negociaciones en general.



tarifa que se reduce gracias a la negociación de 60% a 35%, (-25%) la apertura comercial de tubos será de $0.25 \times 100 = 25$ ml\$ o $(60-35/100) \times 100 = 25$ ml\$.

Ello se puede resumir con la formula siguiente: **ACP= PRT x VImp.**

*ACP= apertura comercial del producto (25 ml\$)

*PRT=Porcentaje de reducción tarifaria (25%)

*VImp=Valor de las importaciones (100 ml\$)

En tal caso el negociador considera que él ha ganado 25 ml\$ de apertura del mercado de tubos que pueden ser benéficas para los exportadores de su país. Claro está que el también debe considerar la posición de otros exportadores de otros países que también van a beneficiar de la apertura gracias al principio NMF. En tal caso es necesario conocer la situación de la concurrencia para no hacer esfuerzos de negociación en vano y trabajar y abrir mercados para la concurrencia.

Otro método es la *reducción tarifaria de la media ponderada* (RTMP) del producto negociado. Supongamos que un país importa camisas de seda por 20 ml\$ y pijamas de seda por 40 ml\$. Durante las negociaciones se llega a un acuerdo de reducir de 6% en las camisas y de 15% en los pijamas. La reducción ponderada será de 12%. Es decir:

$12 = (20 \text{ ml\$} \times 0.06 + 40 \text{ ml\$} \times 0.15) \times 100\% / (20+40)$ lo cual guardando la misma significación de la formula anterior será reflejado en la formula siguiente:

$$(VImp.A \times PRT.A + VImp.B \times PRT.B) \times 100 / (VImp.A + VImp.B)$$

donde A y B son los productos respectivos.

Si bien tal método facilita la negociación, el equipo negociador debe colocar atención en el caso de utilización en el método ponderado, donde las tarifas demasiado altas no incentivan la importación. En tal caso prácticamente no hay importaciones y no hay nada para ponderar ni punto de referencia, por lo tanto, el resultado presenta una deformación. Para contrabalancear tal problema los negociadores han introducido una ponderación con respecto a al consumo o producción domestica del producto, o a ponderar el valor comercial global de él. Ello exige más información estadística y toma más tiempo.

- **La Ronda Kennedy**

La Ronda Kennedy (1963-67), dura cuatro años, se negocia durante el periodo, una reducción tarifaria de 35% de del conjunto de líneas tarifarias y se consolidan alrededor de 33.000 de ellas. La ronda integra igualmente un código anti-dumping, un conjunto de procedimientos de valoración en aduanas basado en el sistema americano y un tratamiento preferencial para los países en vías de desarrollo. La ronda ve igualmente una fuerte discrepancia entre los Estados Unidos y la CE sobre sus estructuras tarifarias. Esta proponía una importante reducción de la dispersión tarifaria. Ella presentaba una tarificación "casi uniforme" de sus productos con picos tarifarios importantes en la agricultura, mientras que EEUU presentaba un proteccionismo selectivo con una dispersión tarifaria mayor y con picos en sectores bien determinados.



Esencialmente tres métodos se utilizan en esta ronda para la reducción de tarifas. El producto por producto, el de pedidos y proposiciones utilizados en las rondas anteriores y la *formula linear* de reducción aplicada a "todo lo que está en la mesa de negociaciones". En tal caso se aplica la misma reducción tarifaria para todos los productos que están en mesa de negociaciones.

Así una tarifa inicial (TI) de 50% multiplicada por un coeficiente (C) de 0.20 será igual a una tarifa final (TF) de 10% o $TF=C \times TI$. Si consideramos un coeficiente mayor (0.80) la tarifa final será de solo 40%. Es decir, a menor coeficiente mayor reducción.

Tal formula linear fue acordada a utilizar entre los países industriales a fin de reducir las tarifas de productos manufacturados de 50%, con excepción de los productos sensibles que fueron reducidos de un porcentaje menor o simplemente excluidos de la mesa de negociaciones. En total las tarifas fueron reducidas de 35% durante esta ronda.

Los equipos negociadores de países con tarifas altas o una gran dispersión de ellas prefieren este método linear de reducción tarifaria ya que el deja los sectores protegidos con altas tarifas en condiciones similares. Mientras que los negociadores de países con menor disparidad tarifaria prefieren un método no linear, o este aplicado con diferentes coeficientes según el sector. El problema al inicio una vez acordado la reducción linear es la determinación del coeficiente, tal acuerdo puede tomar meses o más. La tendencia es llegar a acuerdos con varios coeficientes en función de sectores, es decir aplicación de bajos coeficientes para sectores con altas tarifas lo cual produce mayor reducción tarifaria, como lo hemos visto anteriormente, y altos coeficientes para sectores con baja protección.

- **La Ronda de Tokio**

La Ronda de Tokio (1973-79) fue la segunda más importante después del inicio de GATT. Participaron 102 países casi el doble que en la ronda anterior y se consolidaron 33.000 líneas tarifarias. En términos de media ponderada las tarifas de productos industriales se redujeron de 6% representado una reducción del ingreso tarifario de alrededor de 34%. La media de aranceles para productos industriales se situó a 4.7%.

Una serie de códigos fueron negociados durante esta ronda. Así se introdujo un código sobre los subsidios y medidas compensatorias, sobre el anti-dumping, la valoración aduanera, los obstáculos técnicos al comercio (OTC), los procedimientos para licencias de importación, los productos lecheros, la carne de bovino, la aviación civil y las licitaciones públicas. Este último acuerdo bien delicado por sus relaciones entre la política, el sector público y privado. El se convertirá posteriormente durante la Ronda Uruguay (RU) en acuerdo plurilateral. Se adoptaron igualmente durante esta ronda medidas tarifarias y no tarifarias preferenciales para los PVD, la llamada clausula de permiso o autorización ("enabling clause") que permitía a los PD de conceder condiciones preferenciales a los países menos avanzados sin hacer ello extenso al conjunto de países (no NMF).

La serie de medidas negociadas durante esta ronda da lugar una oposición más marcada por los PVD que se oponían a la introducción de todas las medidas. No llegando a obtener los dos tercios necesarios para adopción de las medidas como acuerdo, ellas se convierten en códigos, los cuales no son adoptado por todos los países (partes contratantes). Lo cual da lugar a un "GATT à la carte", donde cada país escoge lo más le convenga. Habrá que esperar 15 años para que los códigos se conviertan en acuerdos (obligatorios) durante la RU.



Durante la Ronda Tokio, se propuso utilizar la **formula armonizada** a fin de reducir los picos y la dispersión arancelaria. Así se sugirió de reducir las tarifas por su nivel inicial, es decir un producto con una tarifa de 80% será reducido de 80% y uno con 20% de 20%. La CE propuso que tal formula debía repetirse 4 veces y que los productos con tarifas de 50% no sean reducidos mas allá de 13%. EEUU por su lado propuso una reducción de 60% para todas las líneas con excepción de los productos con tarifas igual o bajo 6.67%. Estos serian reducidos aplicando la formula siguiente:

$$\text{Reducción (R)} = [\text{Tarifa inicial (TI)} \times \text{Coeficiente (C)}] + 50 \quad \text{o} \quad \mathbf{R = (TI \times C) + 50}$$

Así, un producto con tarifa de 6% de será reducido de la manera siguiente:

$(6 \times 1.5) + 50 = 59\%$ que es la reducción (R) a aplicar. Una tarifa de 3% será reducida de $(3 \times 1.5) + 50 = 54.5\%$.

La Suiza propuso otra fórmula para reducir más las tarifas más elevas y menos las de los productos con tarifas menores. Ella se ha popularizado y se han integrado diferentes variantes. Ella es conocida hoy en día como la **formula Suiza**. Como varias de las otras formulas sugeridas en las diferentes rondas, ella es de una sorprendente simplicidad, el gran problema es el coeficiente que aplicar. Ello siempre da lugar a una serie de negociaciones que toman su tiempo. En el presente caso se acordó al final aplicar un coeficiente de 14 y 16 a aplicar por diferentes productos y países. Así contrario a la formula linear a menor coeficiente menor tarifa.

$$\text{Tarifa final (TF)} = \text{Coeficiente (C)} \times \text{Tarifa inicial (TI)} / (\text{coeficiente} + \text{Tarifa inicial})$$

o

$$\mathbf{TF = C \times TI / (C + TI)}$$

Así, un producto con tarifa inicial de 80% y aplicando un coeficiente de 16, obtendrá al final una tarifa de $13.3\% = (80 \times 16) / 96$; mientras que, si se negocia una aplicación de coeficiente 14, la tarifa final será de $11.9\% = (80 \times 14) / 94$.

Después del segundo choque petrolero en 1978 el sistema comercial se confronta a una crisis económica a comienzo de los años 80, el actor dominante, EEUU, ve su competitividad disminuir, su déficit comercial aumentar y su moneda conoce una sobre evaluación. Lo cual lo lleva a aumentar sus medidas de protección, presión y retorsión sobre ciertos socios comerciales con autolimitación de exportaciones, aumento de barreras no comerciales y otros (aplicación de la Section 301 de Trade Act 1974).

Otros países siguen pasos similares, así el "GATT à la carte" aumentaba su "carte", una parte de sus miembros efectuaba transacciones comerciales fuera del sistema, especialmente en sectores mal tratados o sin gran acuerdo en las rondas anteriores, caso agricultura; textiles, siderurgia, aeronáutica etc. Las partes establecían acuerdos preferenciales, (bilaterales, regionales etc), de autolimitación de exportaciones, introducían medidas unilaterales, el consenso era menos seguido. Es decir, se surgen "zonas grises" lo cual genera inestabilidad e incertidumbre en el sistema.

Ello lleva al grupo de la Cuadrilateral (Quad), pero sobre todo a la administración americana a iniciar una serie de negociaciones en las mayores capitales para diseñar una agenda ambiciosa que establece las bases de las negociaciones de la Ronda Uruguay. Se propone de



introducir la agricultura en las negociaciones a lo que se opone la CE, que cede u propone introducción de un acuerdo sobre los servicios y la propiedad intelectual. Se considera igualmente una mejora del sistema de conflictos, fortificación institucional, participación más activa de los PVD y otros. En total solo la preparación de la nueva ronda duro alrededor de 4-5 años y la ronda de negociaciones más de 7 años.

- **La Ronda Uruguay**

La Ronda Uruguay (1986-93) es el acuerdo sobre la regulación del comercio mundial más importante por su impacto, el número de países involucrados, los acuerdos establecidos, el volumen de tarifas reducidas y consolidadas. Las nuevas reglas del comercio mundial incluían un acuerdo sobre la agricultura y textiles importantes para los PVD, sobre medidas fitosanitarias, los servicios, propiedad intelectual y resolución de diferencias.

Los códigos de conductas del GATT, tratados en la Ronda Tokio se renegociaron, actualizaron y convirtieron en acuerdos incluyendo reglas sobre aranceles aduaneros, obstáculos técnicos al comercio (normas), inversiones, inspección previa a la expedición, normas de origen, procedimientos para licencias de importación, subvenciones y medidas compensatorias, salvaguardias y antidumping.

Se acordó igualmente de establecer un examen de políticas comerciales con periodos diferentes (2, 4, 6 años) para los PD y PVD, así como varios países, principalmente industriales acordaron tarifas de cero por cero (ZZ agreement) sobre una serie de sectores (aceros, alcoholes, cerveza, equipos de construcción, farmacéutico, medico, maquinaria agrícola, muebles, muñecas, papel y otros). Los códigos sobre los productos lecheros, la carne de bovino², la aviación civil y las licitaciones públicas negociados durante la Ronda Tokio se convirtieron en acuerdos plurilaterales.

Llegar a un acuerdo sobre todos los temas tratados tomo más de 7 años, durante el cual se vieron varios altos y bajos, periodos críticos y confrontaciones típicas de tal tipo de negociaciones entre los principales países y grupos de países, especialmente en el dominio agrícola, textiles, reducción arancelaria, propiedad intelectual, servicios y otros. Hicieron igualmente su entrada de manera aun más visible los grupos de interés o de presión y los organismos no gubernamentales (ONG) interesados en las negociaciones comerciales. Varios de estos sirvieron en ciertos casos de "fer de lance" para un gobierno u otro para mover la opinión en tema particular de negociación.

Se estableció en la agenda de negociación un enfoque en términos de "*compromiso único*" (single undertaking) sobre "todo lo hay sobre la mesa", es decir cada país aceptaba de una sola vez las conclusiones de todo el paquete de acuerdos. Cada país en principio ganaba y perdía algo. En tal tipo de negociaciones no hay paquete perfecto, se avanza en cuando a ciertas reglas que mejoran las condiciones de mercado, dan mayor estabilidad y previsibilidad al sistema y crean las condiciones para mejorarlo en futuras negociaciones (próxima ronda, Doha).

Así, participaron en la RU 102 países en su inicio en 1986, pero se unieron dado su importancia al final 123 países que firmaron el acuerdo global en abril de 1994 en

² Estos dos acuerdos se transformaron en diciembre 1997 y fueron sacados del anexo 4 de la OMC.



Marrakech (Marruecos). Este establece la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), las condiciones de aplicación de los compromisos y un programa de trabajo futuro. Alrededor de veinte grandes temas comerciales son oficializados, varios de los cuales (5) a finalizar en negociaciones sectoriales en 1997 en Singapur.

Los países desarrollados consolidaron 99% de sus líneas arancelarias, las economías en transición 98% y los PVD 73%. Es decir, alrededor de 20-50 puntos más que en la ronda anterior. Se acordó igualmente un periodo para aplicación de los acuerdos y las reducciones tarifarias de 5 años para los PD y 10 años para los PVD. El cuadro 1 muestra el nivel de consolidación y reducción arancelaria en los dos grupos de países.

Cuadro 1. Consolidación y reducción arancelaria en la Ronda Uruguay.

Aranceles productos industriales	Países Desarrollados	Países en vías Desarrollo
Aranceles consolidados antes de la Ronda Uruguay (%)	78	21
Aranceles consolidados en la Ronda Uruguay (%)	99	73
Aranceles promedio de líneas consolidadas pre-RU (%)	6.3	15.3
Aranceles promedio de líneas consolidadas en RU (%)	3.8	12.3
Reducciones en la Agricultura	1995-2000	1995-2004
Aranceles reducción media productos agropecuarios (%)	-36	-24
Reducción mínima por producto (%)	-15	-10
Ayuda Interna. Reducción Medida Global de Ayuda* (%)	-20	-13
Exportaciones. Valor de las subvenciones (%)	-36	-24
Exportaciones. Cantidades subvencionadas ** (%)	-21	-14

*Período de base 1986-88; ** Período de base 1986-90;

Source: Finger J M, Ingco M, and Reincke U: The Uruguay Round. Statistics on Tariff Concessions Given and Received. World Bank. Washington 1996. OMC. El comercio hacia el Futuro. Ginebra. 1998;

Los países participantes en la RU crean la OMC en 1994 y le dan 5 funciones esenciales:

- 1) Facilitar la aplicación, funcionamiento y administración de todos los acuerdos firmados;
- 2) Ser un foro de negociaciones entre sus miembros,
- 3) Ayudar a resolver las diferencias entre los miembros,
- 4) Administrar el mecanismo de examen políticas comerciales de sus miembros y
- 5) Cooperar con el Fondo Monetario Internacional, Banca Mundial y organismos relacionados a fin de lograr mayor coherencia en la formulación de políticas económicas.

Si bien todas estas funciones son importantes, *la OMC es ante todo un foro de negociación de los gobiernos miembros* para tratar de arreglar problemas comerciales. Ella no decide, sino facilita, encamina, crea las condiciones para la clarificación del conjunto de normas jurídicas y técnicas que componen los acuerdos comerciales y que condicionan a los gobiernos a establecer políticas comerciales dentro de los límites de sus compromisos. En caso de diferencias, ello será resuelto a través un procedimiento imparcial (solución de controversias) firmado por los miembros durante la negociación.

La aplicación de los acuerdos firmados creó mayor seguridad, estabilidad y previsión en el sistema. Las operaciones comerciales de las empresas de los miembros aumentaron, especialmente aquellas de los PD, mientras que una gran parte de los miembros, los PVD presentaron problemas de implementación de los acuerdos y una cierta desilusión con



respecto a los beneficios comerciales esperados. A ello se agrega una serie de acuerdos preferenciales entre sus miembros y el lanzamiento de una nueva ronda (Doha) que presente importantes problemas de conclusión.

La crisis financiera de los últimos años, los cambios en el mercado mundial y el desarrollo de otros países han cambiado las relaciones de poder en el comercio mundial y ha colocado de una cierta manera todas estas negociaciones de lado, dado su complejidad, el número de acuerdos y el tiempo a consagrarle a ello. Con todos los esfuerzos que la OMC despliega, ella está hoy en día en una posición típica de negociaciones comerciales multilaterales, la teoría de la bicicleta, "continuar pedaleando" aunque haya problemas y de "esperar y ver" ("wait and see") lo que deciden sus miembros sobre la continuidad de las negociaciones y la manera de adaptar estas al contexto actual.

3. Aspectos del proceso de negociación comercial. Elementos para considerar.

- **Primeros pasos, "negociaciones en casa"**

Como hemos visto el proceso de negociaciones multilaterales es largo, complejo e incierto. El incluye tópicos diversos (normas, aranceles, aspectos sanitarios, subsidios, servicios y otros) y requiere de los gobiernos importantes esfuerzos de coordinación, humanos, técnicos, legales y financieros. Los países han abordado tales problemas de maneras diversas dependiendo de su situación económica y política. Sin embargo, se constata que uno de los primeros pasos a tomar una vez establecida la decisión de participar a las negociaciones es no solo decidir sobre los *objetivos prioritarios* sino asegurar el presupuesto necesario para llevar a cabo tales objetivos. Ello requiere primeramente una estimación del presupuesto en curso y de lo necesario para la primera fase de negociación. Lo cual lleva a acercarse al Ministerio de Finanzas o Hacienda a explicar y clarificar la necesidad de recursos para el próximo presupuesto. Ello incluye estudios específicos, viajes de negociación, reuniones informales, invitaciones a delegaciones al país, campañas de relaciones públicas y política de comunicación entre otras.

Ciertos países discuten primeramente la participación en el gabinete de ministros y después por ministerio involucrado en las negociaciones con finanzas o hacienda. En ambos casos la primera ronda de *negociaciones es en casa* y no solo financiera, sino también técnica a fin de argumentar lo bien fundado de las prioridades ante el primer ministro o presidencia. Hay que tener en cuenta que tanto uno como el otro no quieren arriesgar su capital político y exigirán de sus ministros sólidos argumentos en cuanto a sus decisiones de negociación y sus posibles resultados. Ello requiere un primer estudio de la situación del sector con expertos del ministerio o institución (aduanas, propiedad intelectual etc) y posteriormente estudios por especialistas exteriores sobre tal o tal situación de un sector nacional y de la concurrencia internacional.

La CE es en tal contexto, es un ejemplo interesante de negociación a por lo menos 4 grandes niveles. Primeramente, la evaluación sobre posiciones a tomar es hecha en el ministerio (agricultura, industria, aduanas, institución, etc) del país miembro con las partes interesadas (asociaciones de empresarios, agricultores, seguros, etc), después las posiciones son discutidas (negociadas) por tópico o acuerdo en Bruselas con los otros estados miembros (12 en la RU, 27 hoy día) que han efectuado un enfoque similar. Esta fase es frecuentemente más larga que la primera, dado las posiciones contradictorias de sus miembros. Francia,



Polonia y Rumania por ejemplo tenderán a guardar el status quo en agricultura, mientras que Alemania, Holanda e Inglaterra propondrán una liberalización progresiva. Sigue una presentación al Parlamento Europeo que puede repetirse varias veces dependiendo de la proposición a tomar en las negociaciones y del color político de los partidos que lo componen. Al final del presente proceso se tomará una posición común a defender en Ginebra o en otra negociación regional. En las negociaciones importantes un representante del gobierno(s) interesado(s) estará presente (principal proveedor o principal afectado). En el curso de la negociación la CE fija un plan de información abierto a la sociedad civil, ONG y sector privado. Ello coloca problemas y oposiciones en varios casos, pero a la larga el proceso es más transparente y es un buen capital investido.

- **Coordinación y prioridades**

Todo ello toma tiempo y exige una enorme *coordinación* de posiciones, enfoques e información a las partes interesadas. En muchos casos este es uno de los grandes problemas de los países, priorizar y coordinar las posiciones y considerar los intereses de las instituciones de gobierno (departamentos de agricultura, MSF, salud, aduanas, servicios, propiedad intelectual y otros) y de las empresas o asociaciones de empresarios que proponen tal o tal posición. El equipo negociador no solo necesita tener claro las posiciones prioritarias de estos organismos (agricultura, normas, servicios, por ejemplo), sino también una relación estrecha con la Delegación nacional ante la OMC en Ginebra y las embajadas de los países con las posiciones dominantes en los temas principales de las negociaciones.

Uno de los problemas que aquejan, los PVD es la falta de personal calificado para seguir el paquete de negociaciones y el presupuesto necesario para participar en las numerosas reuniones especializadas. En muchos casos el personal en Ginebra es limitado a 3-6 personas que tienen que seguir más de una veintena de tópicos especializados. Conclusión, los países, sobre todo los PVD, no pueden seguir todo. Ellos, así como los PD, establecen o se colocan de acuerdo sobre posiciones con tal o tal grupo en tópicos específicos. Otros países definen 4-7 tópicos prioritarios los cuales se siguen de cerca, dejando a segundo o tercer rango el resto.

Ello precisa una política comercial y un mandato claro en la capital para dedicarse a tal o tal tópico de negociación. No todos los países la tienen. Este considera en muchos casos las negociaciones OMC muy lejanas y focaliza su atención en acuerdos preferenciales que generan un impacto político más inmediato en el país. Tal situación produce en muchos casos una falta de respuesta desde la capital cuando la Delegación en Ginebra o el equipo negociador piden autorización con respecto a tal o tal posición o tal alianza.

- **Comportamientos Cooperativos y paquetes para negociar**

Hemos visto que las negociaciones sobre todo las multilaterales y regionales comportan una serie de tópicos a negociar. Ello hace difícil las conclusiones e incierto los resultados. Pero al mismo tiempo, ello incita a ciertos representantes inseguros de los resultados a participar y cooperar dado la dimensión y variedad de tópicos del paquete. El negociador pensará que "habrá algo sobre la mesa de negociaciones que puede ser benéfico para nosotros", lo que es en ciertos casos correcto. Sin embargo, no debemos olvidar que negociadores experimentados al momento de establecer la agenda de negociación proponen una variedad amplia de tópicos, sabiendo que tal o tal tópico, va a causar un impase durante la negociación debido a la posición de tal o tal país. Tales impases o dramas son típicos de las



negociaciones, ello lleva al equipo negociador a amenazar de retirarse de la mesa de negociación, crea tensión, el puede jugar el bluf, sin embargo, la parte adversa si es bien informada sabe que dado la variedad hay algo sobre la mesa que puede interesarle y hacerle modificar su posición inicial. Ello requiere una buena coordinación en cuanto a posiciones e información en cuanto a necesidades del equipo negociador adverso.

En otros casos el negociador experimentado sabe que hay que dejar algo en el camino o minimizar la propuesta, para concentrarse en los tópicos de real importancia (para su país) y así mantener el curso negociación. Un caso frecuentemente discutido es el acuerdo sobre las inversiones en la OMC, el es débil tal como esta, se negoció durante la Ronda Uruguay, pero se aceptó minimizarlo para dejar contento a un grupo de países. De otro lado los negociadores (experimentados) aceptaron porque sabían que las reglas de inversiones venían en el acuerdo de servicios en el modo 3. Otro caso es la introducción de los cuatro temas de Singapur en la Ronda de Doha. Desde inicio se sabía que ellos no eran aceptados por los PVD, ello se vio de manera más clara en Cancún en 2003, donde estos rechazaron claramente en bloque. Conclusión se sacaron de la mesa de negociación "a condición" de dejar uno para negociación en la ronda, facilitación al comercio.

- **Capital político y cooperación en las negociaciones**

De otro lado el hecho de tener un gran paquete de tópicos a negociar sobre la mesa que atrae un gran número de países hace que estos participen y si el país ha rechazado debe de una manera u otra justificar su no presencia ante su público. Dado que ello requiere argumentos fundados para neutralizar los grupos de interés pro-participación y las oposiciones políticas, en la mayor parte de los casos los gobiernos participan. El quedar solo (o unos pocos) fuera de la mesa de negociación raramente es bien percibido en el país. Ello lleva a los equipos negociadores a tratar de cooperar de una manera u otra dado el paquete y el capital político investido.

Si el paquete y capital es importante, menores serán las probabilidades de no llegar a un acuerdo y mayor serán las posibilidades de obtener "concesiones" de último minuto. El equipo negociador podrá amenazar de retirarse, rechazará de responder a tal o tal oferta, etc pero al final el equipo negociador adverso sabe que vendrá a negociar de una manera u otra un cambio de forma o un cambio en un acuerdo preliminar anteriormente. El tiempo, avance en otras áreas y capital político investido es importante en ambos lados. Un caso ejemplar es el caso del acuerdo sobre la agricultura entre la UE y EEUU durante la RU. Un preacuerdo se establece entre ellos en 1992 (Blair House Accord) que obligaba a la UE a reducir sus subvenciones a la exportación y abrir el mercado comunitario de alrededor 3% como mínimo a las importaciones agrícolas³. Las reticencias y renegociaciones en el seno de la CE fueron más que fuertes, sin hablar del re-ajustamiento y reducción necesaria de las subvenciones en EE.UU. El compromiso se logró al año siguiente en Bruselas, solo 15 días antes, el 7 de diciembre de 1993, de la finalización de la Ronda Uruguay.

- **Niveles múltiples del proceso de negociación y alianzas**

El proceso de negociaciones multilaterales tiene una serie de fases de negociación después de establecida la agenda y la determinación de prioridades. Al principio son encuentros preliminares para ver quién es quién, que es lo que quiere el otro o los otros, con quien tenemos posiciones o intereses parecidos, preliminares de coaliciones, etc. A estas fases iniciales, que pueden tomar más de un año, sigue una fase de pedidos y propuestas, que es lo

³ Pantz. D. Institutions et politiques commerciales internationales. Du GATT à l'OMC. A. Colin. Paris 1998.



que queremos en acceso a mercados y que es lo que podemos dar, generalmente lo máximo se pide en lo primero y lo mínimo se propone en lo segundo. Todo el mundo lo sabe y todos hacen casi lo mismo. Cada uno chequea posiciones de apertura del otro, para llegar a acuerdos preliminares sobre tal o tal tópico, para entrar posteriormente a una fase de negociación mas sustantiva que generalmente es casi al final del periodo acordado.

Ciertos países abordan tales negociaciones con un enfoque de "*amables-duros-amables*" (*nice-guy-bad-guy*⁴). En las primeras fases, el equipo negociador chequea posiciones amablemente ("*los buena gente*"), trata de llevar a puntos de convergencia, minimiza divergencias, ve puntos fuertes y débiles, se gana confianza, etc. Según se avanza en tal o tal tópico, en la fase sustantiva, el equipo negociador cambia (a veces es por cambio de administración u otros), llegan los duros (*bad-guys*), conocen al dedillo el acuerdo respectivo (agricultura, subsidios, servicios, etc), tus posiciones y reacciones, exigen y exigen, pero te dejan siempre ángulos pequeños o una ventanilla de salida, tus respuestas deben ser para "mañana o más tardar pasado mañana". El tiempo apremia, una vez logrados acuerdos en los principales tópicos de interés para ese país llegan los amables, se ha avanzado bastante, tienen como tarea de tener un enfoque cooperativo donde sea posible, pero sin tocar lo ya acordado.

Claro está lo acordado, se toca y retoca al final, dado que la negociación es bajo condiciones de "compromiso único", es decir no hay acuerdo si no se toma un acuerdo sobre todos los tópicos sobre la mesa de negociaciones. Lo cual siempre da lugar a cambios de "último minuto" donde lo esencial, es el acuerdo sobre el conjunto de tópicos sobre la mesa.

Si bien tal enfoque es en general particular de grandes economías avanzadas con medios humanos y financieros importantes, los países pequeños y PVD han balanceado tal situación con la creación de *alianzas* con grupos de países con interés similares⁵. Así han surgido en los últimos años, especialmente durante la reunión de Cancún en 2003 (y después) el G20, G33, Grupo ACP, Grupo Africano, el Grupo de Economías Vulnerables, el grupo de reciente acceso al OMC y otros.

Las alianzas portan sobre los temas más diversos. Algunos países están de acuerdo sobre 1-2 temas en un grupo, pero contra el mismo en otros tópicos. La dificultad es encontrar un ángulo de convergencia solido entre tantos participantes. Sin embargo, varios de los grupos han mostrado una unidad y coherencia en grandes y en líneas generales del proceso de negociación. Esto ha sorprendido en Cancún y ha modificado el status quo del proceso de negociación en general. Varios PVD disponen de equipos de negociadores que no tienen nada que envidiar a los de las economías avanzadas, sin embargo, dada la situación actual ello aun no es suficiente para seguir avanzando en la Ronda de Doha.

- **Negociaciones y Grupos de Interés**

Las asociaciones de industrias, grupos importadores y exportadores, cámaras de comercio y otros juegan un role importante en el proceso de negociación. Ellos en varios casos orientan, proponen y sobre todo defienden sus intereses ante el gobierno. El cual no solo debe considerar el interés de ellos si no del conjunto de la población. Es decir, dar la posibilidad a los diferentes grupos de la población de escoger y adquirir entre una amplia variedad de productos según sus gustos e ingreso.

⁴ Hoekman H & Kostecki M: The Political Economy of the World Trading System. From GATT to WTO. Oxford Univ. Press. 1998.

⁵ Narlikar A & Odell J: The Distributive strategy for bargaining coalition: the Like Minded Group in WTO. In Odell JS, Editor, Negotiation Trade. Developing Countries in WTO & NAFTA. CUP. 2006. M.D. Fernandez: Trade Negotiations make strange bedfellows. World Trade Review 2008, 7:2. 423-453 p



En muchos casos, tales grupos informan con detalle la situación de un sector particular al gobierno, lo cual permite de adaptar legislaciones particulares o posiciones específicas en las negociaciones. En otros, ejercen influencia, lo cual puede generar conflictos de interés y minimizar la neutralidad del gobierno, lo cual entre otras sucede frecuentemente.

Se estima que hay alrededor de más de 20.000 "lobistas" o grupos de interés en Bruselas, desde asociaciones de industrias, compañías de seguros, bancos, organismos de defensa de animales etc. hasta representantes de tal o tal región (Cataluña, Gales, Normandía etc.) en la UE. Caso similar es en Washington. Así, es bien conocido el papel que jugaron American Express, Citibank y AIG en las negociaciones de EEUU sobre los servicios financieros y seguros durante la RU. Algo similar es la influencia de la asociación de agricultores francés y europeos en las posiciones de la CE en la agricultura, de los productores de arroz en Japón o la de los grupos bananeros en las negociaciones sobre la liberalización del mercado de la banana y la resolución de disputas en la OMC. De un lado estaban grupos de interés importadores (Fyffes y otros), y los productores de Jamaica juntamente con la Caribbean Banana Exporters Association (CBEA) como beneficiarios del nuevo régimen (1993) de la UE. Los países ACP apoyaron la CBEA en cuanto a sus preferencias. Del otro lado detrás del gobierno americano y algunos latinoamericanos estaban Dole Foods, Chiquita y Del Monte, ellos disponían de 70 % del mercado de importación⁶.

En cuanto a las ONG estas han aumentado su rol y contrabalanceado los intereses de grupos de industriales, financieros y otros, a ello se han agregado los últimos años las asociaciones de consumidores e importadores lo cual ha colocado los representantes de gobierno en varios casos en situaciones incómodas. En varios casos ciertas ONG en PVD han sido creadas con ayudas de ONG de PD o con subvenciones de PVD que las usan como punta de lanza en ciertas negociaciones. Ciertas ONG africanas jugaran tal papel en las negociaciones de Cancún.

Un caso interesante es el análisis llevado en Ginebra entre delegaciones de 28 países sobre la influencia de determinados sectores en las negociaciones comerciales.

Cuadro 2. Rango de influencia de grupos y organismos nacionales en las negociaciones

Rango	Países Industriales	Influencia (5 p. max.)	Países en vías de desarrollo	Influencia (5 p. max.)
1	Grupos Importadores	3.87	Grupos Importadores	3.62
2	Grupos Exportadores	3.67	Otros Ministerios y agencias	3.57
3	Parlamento nacional	3.63	Grupos Exportadores	3.45
4	Org.no Gubernamentales (ONG)	3.20	Parlamento nacional	2.96
5	Otros Ministerios y agencias	2.93	Org. no Gubernamentales	2.76
6	Organismos sub-federales	2.50	Publico (año de elección)	2.51
7	Publico (año de elección)	2.40	Publico (año no electoral)	2.10
8	Publico (año no electoral)	2.27	Organismos sub-federales	1.90

Fuente: Zahmt. V: Domestic constituents and the formulation of WTO negotiation positions: what the delegates say. World Trade Review 2008, 7:2; 393-421p

⁶ Otros aspectos ver: Quentin Peel, Man in the news Carl Linder, Banana Republican; Financial Times, 14-15 Nov.1998 London



El estudio nos muestra la importancia y role activo que juegan los grupos importadores y exportadores en general, seguido de los parlamentos y ONG. La diferencia entre ambos grupos de países no es tan grande, sin embargo, se constata en un aumento de influencia de de parlamentos nacionales y ONG en los países industriales y de otros ministerios y agencias en PVD. Claro está que tales resultados deben tomarse con precaución dado que la encuesta solo refleja un número limitado de países, 28 sobre 150 miembros de la OMC en el momento del estudio (5 PD y 23 PVD).

Como lo hemos visto anteriormente, la tendencia general es establecer consultas periódicas y abiertas con la industria, consumidores y ONG a fin conocer mejor sus intereses y problemas y así generar posiciones más adecuadas en las negociaciones. El proceso tiende a ser más abierto, pero aun es gris y está lejos de ser transparente dado la multiplicidad de intereses.

- **Aspectos simbólicos y equidad en las negociaciones**

En muchos casos los acuerdos finales son gracias a la flexibilidad de los negociadores, la mutua comprensión entre las partes y la importancia simbólica que el acuerdo comporta en general. Ello exige en varios casos de incluir elementos de simbolismo que dejan satisfechos a ministros y no reducen significativamente su capital político en casa.

Así la inclusión en la Ronda Tokio de la cláusula que capacita de tratar los PVD de una manera diferencial permitió satisfacer pedidos que estaban latentes en las negociaciones, se dio algo a cambio, pero ello no cambio fundamentalmente la dirección inicial y el nudo duro de las negociaciones. Se puede considerar caso similar, la introducción de "desarrollo" en la Ronda de Doha, ello se repite a en varios lugares y a pasado a ser para algunos países la Ronda Doha del Desarrollo, lo cual está lejos de ser latente. Pero ello jugo un aspecto simbólico al inicio sobre todo para convencer a una serie de países no muy convencidos de los resultados de la RU.

Ello lleva a considerar la noción de equidad que pareciera ser más importante que la noción de eficiencia económica de la negociación. La primera es mas general e incluye una serie de elementos otros que los comerciales, a los cuales al fin y al cabo los negociadores le dan mayor importancia.

Conclusión

En síntesis, se puede considerar que en toda negociación multilateral es más que importante de *conocer muy bien el acuerdo* que se está negociando y de determinar adecuadamente *las prioridades* y los elementos que se pueden dejar de lado en última instancia. Es también esencial el *apoyo político* para el equipo negociador, así como el *margen de flexibilidad* autorizado y los *recursos financieros* para bien llevar a cabo las negociaciones. Es igualmente primordial el *conocimiento del mercado internacional* de los sectores o productos prioritarios, incluyendo las posiciones respectivas de la parte adversa y la *coordinación estrecha* de las partes nacionales participando en las negociaciones. No debemos olvidarnos en todo el proceso no solo existen los productores y exportadores sino también esa gran parte de la población que *son los consumidores*, que desean tener la posibilidad de elegir entre un sin número de productos y de poder adquirirlos según los ingresos de cada uno.



Lo expresado en las páginas precedentes sobre el proceso de negociación, se pueden resumir brevemente así:

1. Un fuerte compromiso político de las autoridades de gobierno
2. Un diseño de prioridades por sector y producto en el país.
3. Excelente conocimiento del acuerdo a tratar. Así como de los acuerdos relacionados al acuerdo y la legislación relacionada del país
4. Autorizaciones de márgenes de negociación. Definición de límites a no pasar
5. Consultas periódicas con el sector empresarial, importadores y grupos de consumidores
6. Análisis de la situación de los concurrentes más importantes
7. Presupuestos necesarios para estudios de sectores, implicaciones e impacto de la negociación.
8. Presupuestos para viajes, relaciones públicas, conferencias especializadas y otros
9. Búsqueda de alianzas con países o grupos de países
10. Coordinación del equipo negociador con los sectores e instituciones involucradas.
11. Coordinación estrecha entre la capital y Ginebra
12. Información periódica al sector empresarial y sociedad civil

Saúl Alanoca
Senior Trade Adviser
Sogerom.
Bélgica - República Dominicana 2010 ⁷

⁷ Version Power Point sobre Agricultura (21 pag.): [La Regulación del Comercio Mundial, la OMC y las Negociaciones Agrícolas. St. Domingo 2010 \(SA 38 pag.\).pdf](https://fddocuments.ec/reader/full/mundial-la-omc-y-las-negociaciones-agr-contenido-1-del-gatt-a-la-omc-2) o <https://fddocuments.ec/reader/full/mundial-la-omc-y-las-negociaciones-agr-contenido-1-del-gatt-a-la-omc-2>