

# El régimen multilateral de comercio en los tiempos del ‘regionalismo del siglo XXI’: cinco escenarios para la agenda emergente

## *The Multilateral Trade Regime in the Times of the ‘XXI Century Regionalism’: Five Scenarios for the Emerging Agenda*

JULIETA ZELIKOVICH\*

Fecha de recepción: 03/09/2014 Fecha de aceptación: 13/02/2016

Dentro del GATT-OMC, la función negociadora fue durante 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 entredicho, cuestionando la centralidad de la propia OMC. Tomando dichos elementos en consideración, en este artículo se propone identificar los núcleos de 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.

**Palabras clave:** OMC, Negociaciones comerciales, megaregionales, TPP, TTIP.

*Within the GATT-WTO, the negotiating function has been for years one of the main attractions of the multilateral trade regime. However, the paralysis of the Doha Round, in addition to the development of trade, and the importance acquired by the regionalism have challenged the effectiveness of this function, questioning the centrality of the WTO itself. Taking these elements into consideration in this article we aim to identify the core of the agendas of some preferential trade negotiations selected as representative of the “XXI century regionalisms” (Baldwin, 2011) and to analyze their convergence and divergence with the multilateral trading system, proposing five possible scenarios.*

**Key words:** WTO, Trade Negotiations, Megaregional agreements, TPP, TTIP.

\* Universidad Nacional de Rosario.

INTRODUCCIÓN<sup>1</sup>

La crisis de la función negociadora de la Organización Mundial de Comercio (OMC) es uno de los principales desafíos que afronta la "era Azevêdo". Si bien la Conferencia de Bali, de diciembre de 2013, con la firma del Acuerdo sobre Facilitación de Comercio, 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 continuaron sobrepasando en cantidad y calidad los logros alcanzados. 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 se 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. Estas 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 externas<sup>2</sup> es la más destacada. Durante décadas fue esta la que le otorgó el carácter dinámico al régimen internacional de comercio, definiendo el corazón del mismo. En el periodo 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 (por ejemplo la de la reciprocidad, del consenso, del trato especial y diferenciado o la de las instancias de negociación reducidas<sup>3</sup>), 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 logró lanzarse, sobre estas dinámicas mencionadas y en un contexto particular, una negociación multilateral, siendo esta la de la Ronda 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

1 Una versión preliminar de este artículo fue presentada en la FLACSO-ISA Joint International Conference, en Buenos Aires, en julio de 2014.

2 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).

3 Véase Hoekman y Kostecki, 2001; Zelicovich, 2013.

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 este artículo 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 megaregionales 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, p. 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, p. 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, p. 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, p. 293). En función de estos cambios, los regímenes tienen un ciclo de vida: se crean, modifican y caen en desuso (raramente "mueren").

La OMC, como institución del régimen multilateral de comercio, ha cumplido con estos efectos, generando patrones de políticas comerciales legítimas e ilegítimas, y proveyendo un mecanismo para encausar las divergencias entre los Estados miembros –el entendimiento de solución de diferencias–. El artículo 24 del GATT y la Cláusula de Habilitación han sido, por su parte, las válvulas de escape para el desarrollo de conductas alternativas a través de los acuerdos preferenciales de comercio. La escasa reglamentación sobre estos procesos, no obstante, ha conducido a la creación de múltiples zonas grises.

Respecto del interrogante de este trabajo, la clave a dilucidar es si los cambios que introducen las dinámicas de las negociaciones preferenciales "megarregionales", las cuales profundizan esas "zonas grises", 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 desfase, 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; Hoekman, 2014). Según estos enfoques, existiría un conjunto de temas que no se encuentra incluido dentro de la OMC, o bien 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 (2011), 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+. Es decir, normas que ahondan en los compromisos ya existentes dentro del régimen multilateral, y normas OMCx, las cuales abordan temas no tratados anteriormente de manera directa en la OMC. Su característica central es la generación de reglas “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 arancelarias<sup>4</sup> sino en las disciplinas que erosionan, y/o impiden el nexo entre comercio, inversiones y servicio.<sup>5</sup> En particular, cuatro cuestiones cobraron relevancia: Política de competencia, Movimientos de capital, Propiedad Intelectual e Inversiones. Estos temas, que conforman el núcleo de las nuevas negociaciones acorde al enfoque del regionalismo del siglo 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 a 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 miembros.<sup>6</sup> En la literatura 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, y que sería uno de sus principales activos, se vería diluida por este accionar (Baldwin, 2011).

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

4 Cabe destacar que solo el 16.7 por ciento 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, p. 6).

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

6 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.

de conflicto entre los Estados (Baldwin, 2011). Es preciso dilucidar cuál es la vinculación de estos acuerdos preferenciales 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: normas sobre las que no hay consenso ni en la esfera multilateral ni en la preferencial, y que quedarían virtualmente excluidos de cualquier esfuerzo de regulación. Esto generaría, en consecuencia, una erosión del foro multilateral como articulador para las negociaciones. Tal como se expone en el segundo apartado de este artículo, en varios núcleos de acceso a mercados las posibilidades de alcanzar acuerdos en las distintas instancias negociadoras son reducidas. Hoekman (2014) aporta evidencia en este sentido, indicando que en estos temas en los que no hay consenso los acuerdos plurilaterales no estarían siendo un sustituto de la vía multilateral, al menos para los países en desarrollo. 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.

Por último, se debe mencionar la generación de espacios asimétricos de gobernanza, y de menor grado de cooperación entre países desarrollados y en desarrollo, 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; mientras que dentro de las instancias preferenciales deben afrontar negociaciones de mayor asimetría. Así, para estos resultan disminuidas sus posibilidades y capacidades para la negociación (Hoekman 2014; Rosales y Herreros, 2014).

#### 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. Solo durante los primeros 12 años de la Ronda Doha fueron firmados más del 50 por ciento. Algunos de estos acuerdos siguieron el esquema previsto

en el artículo 24 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 por ciento para los casos de acuerdos Norte-Sur, y en un 80 por ciento en acuerdos Norte-Norte) (Zelikovich, 2011).

Desde 2010, las negociaciones megarregionales dieron nuevo impulso a estas tendencias: el Acuerdo de Asociación Transpacífico o Trans-Pacific Partnership (TPP), y 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 Unión Europea-Japón, EE.UU.-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.

En su conjunto estas negociaciones reúnen, en torno a actores claves, una cantidad 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 (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático) y de China.

Desde el punto de vista de sus agendas, estas negociaciones pueden considerarse como una nueva “generación” de negociaciones de integración económica comercial que, a diferencia de experiencias anteriores, no parten de una tábula 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 que 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 que conforma tres tipos de subagendas, con distintas dinámicas de negociación:<sup>7</sup> en primer lugar, la agenda tradicional de los acuerdos comerciales que refiere a la dimensión fronteriza del acceso a mercados; en segundo lugar, la agenda descrita por Baldwin (2011) como regionalismo del siglo XXI que comprende cuatro temas claves: Política de competencia, Movimientos de capital, Propiedad intelectual, e Inversiones; y en tercer lugar, una incipiente agenda de cooperación en “nuevos temas”, tales como energía, medio ambiente, políticas laborales.

Se expresa a continuación el análisis de cada una de estas agendas, considerando especialmente los casos de las negociaciones del TPP y del TTIP.

### *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 Habilidad. Los aranceles y las normas de origen resultan los tópicos más relevantes de esta agenda.

Tanto en la esfera multilateral como en las preferenciales estos 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, p. 6). La dificultad yace en que tras varias décadas de liberalización del comercio, 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 acceso a los mercados de productos no agrícolas (AMNA), se ha buscado la aplicación de una fórmula 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, cabe señalar que el 81 por ciento de las relaciones transfronterizas posibles ya se encuentran comprendidas por los distintos tratados de libre comercio que lo componen, quedando entonces

<sup>7</sup> 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.



un 19 por ciento 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 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 EE.UU. (en Canadá el arancel máximo es de 246.8 por ciento); 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 por ciento en ningún producto.

Una de las negociaciones intra TPP más relevante es la relación entre EE.UU. y Japón, al ser estos dos de los países más significativos 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 estos se presentan como industrias sensibles cruzadas entre ambas economías. Otras dificultades del TPP en las negociaciones de acceso a mercados se encuentran en los sectores de los lácteos y derivados (*dairy products*), la carne, y algunos bienes agrícolas, donde las principales diferencias están entre EE.UU., Nueva Zelanda y Canadá. También los textiles e indumentaria son considerados como temas sensibles por EE.UU.. Cabe señalar que acorde a Fergusson (2013), los EE.UU. 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 un acuerdo en temas sensibles como textiles y calzados, donde los EE.UU. 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 EE.UU. y la Unión Europea (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, no han sido incluidas ni en las negociaciones del TPP y ni en las del TTIP.

### *La agenda del regionalismo del siglo XXI*

En contraposición a lo que sucede en la vía multilateral, en las negociaciones megaregionales 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 produce mejores efectos económicos agregados (Baldwin and Freund, 2011), en los temas del llamado “regionalismo del siglo XXI”, esta evaluación resulta más compleja. Esta agenda apunta 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. No se trata de temas que sean necesariamente discriminatorios en su abordaje, ni donde exista un nivel óptimo de regulación extensible a diversas experiencias de desarrollo. 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 Pascuas<sup>8</sup> 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 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 Pública<sup>9</sup> en 2001, las negociaciones continuaron con el foco puesto en el registro de indicaciones geográficas de vinos y bebidas espirituosas.

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

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

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 estas forman parte importante de las economías de Singapur, Vietnam y Malasia (además de Canadá y Australia), los EE.UU. 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 Norteamericano<sup>10</sup>). 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, aunque más ambicioso que este. La contraposición de estas dos posturas encarece las posibilidades de arribar a un acuerdo, en tanto las partes han tomado posiciones muy divergentes.

En el TTIP, en cambio, ambas partes parecen coincidir en la incorporación de mayores disciplinas para las empresas comercializadoras del Estado. No obstante, debido al menor grado de avance de estas negociaciones, resulta aún complejo 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 megaregionales. Tal como afirma Baldwin (2011), 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 EE.UU. De hecho, solo Brunei, Nueva Zelanda y Vietnam no contemplan dentro de sus tratados de libre comercio 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

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.

de desempeño, garantías de compensación en casos de expropiación, y libertad de repatriación de utilidades<sup>11</sup> (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 EE.UU. 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 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 interesadas<sup>12</sup> (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 EE.UU. 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 Acuerdo de Derechos de Propiedad Intelectual relativos al Comercio (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 megaregionales 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 EE.UU. 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.

11 EE.UU. ha sido el principal promotor. En el proyecto de ley de la TPA 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".

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

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, con el fin 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 geográficas.<sup>13</sup> Conforme informaciones publicadas en marzo de 2014, el acuerdo planteaba tener cuatro 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 el de mayor impacto sobre el comercio y las regulaciones internacionales). Se trata de cuestiones tales como patentes, diseño, industria farmacéutica, *copyright*, marcas, y secretos relacionados al comercio (*trade secrets*).

### *Los nuevos temas*

La agenda de negociación se los acuerdos megaregionales 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 EE.UU. y la UE. Esta última lo que propone es limitar las intervenciones del gobierno para el establecimiento de precios de la energía y de los productos primarios, especialmente los destinados a exportación.<sup>14</sup> 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 EE.UU.; y la Declaración sobre comercio electrónico adaptada tal

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

<sup>14</sup> Entre las partes ya existe un antecedente relevante el cual es el de la Iniciativa de Transparencia en las Industrias Extractivas, *Extractive Industry transparency Initiative* (EITI). Esta 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.

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 periodo de sesiones su práctica de no imponer derechos de aduana a las transacciones 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, el cual es EE.UU.-Corea del Sur. Este país, EE.UU., es su principal promotor, en tanto que Australia, Vietnam, Malasia y Nueva Zelanda son los que han 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 momento,<sup>15</sup> en las instancias megarregionales se avanza en la adopción de una vinculación de los estándares internacionales de la Organización Internacional del Trabajo 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 excede 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

<sup>15</sup> El tema fue propuesto por los EE.UU. en las Conferencias Ministeriales de Singapur, Ginebra y Seattle.

economías nacionales relativas a cuestiones de aranceles industriales y agrícolas, nuevos procesos de cooperación y regulación del comercio están emergiendo. Como se sostuvo supra, el principal desafío que estos 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 megaregionales incluyen temas cuya resolución en materia de cooperación internacional excede la vía preferencial (los nuevos temas); y por otro, siguen presentando dificultades similares a las de la propia OMC para el avance sobre negociaciones de la agenda “sensible” (la vieja agenda).<sup>16</sup> De los tres conjuntos de temas analizados, el denominado “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, al igual que el de la función de la OMC como foro para las negociaciones entre sus miembros.

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 temas.<sup>17</sup>

Con estas consideraciones, a la OMC se le plantean cinco tipos de respuestas, una de continuidad de los escenarios actuales, y otras 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 estas, es preciso que exista una fuerte articulación entre los Acuerdos Comerciales Regionales (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 *statu 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,

<sup>16</sup> En efecto, la nueva ola de acuerdos preferenciales del siglo XXI, salvo el caso de la Alianza del Pacífico, no son aún acuerdos exitosos, sino que estos mismos están impregnados por dudas.

<sup>17</sup> 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.



aunque acentúa las críticas que hoy recibe el organismo en cuanto a su capacidad para ser foro para las negociaciones externas.

La segunda opción apunta a 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 Uruguay.<sup>18</sup>

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 estos. 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 plurilateral.<sup>19</sup> 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 nación más favorecida 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 megaregionales se adaptarían a esta posibilidad. Asimismo, ello implicaría volver sobre la opción dos, 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), este puede ser el puntapié para una nueva modalidad de negociación y acuerdo. Sus claves son el mantenimiento de

<sup>18</sup> Véase Steinberg 2013.

<sup>19</sup> 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.

la lógica de abajo hacia arriba y el abordaje multilateral de la agenda, a lo largo del proceso negociador, así como una redefinición del trato especial y diferenciado. El Acuerdo 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 cronograma de compromisos en función de tres categorías: la de aplicación inmediata, la de aplicación posterior a un periodo de transición y la de aplicación en una fecha posterior a un periodo 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 posible aplicarlo 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 países menos adelantados con sus propias particularidades.

#### REFLEXIONES FINALES

A lo largo del presente artículo se han analizado las características de la agenda del llamado regionalismo del siglo XXI y su impacto sobre el régimen de comercio multilateral; en particular sobre la función de la OMC como foro para las negociaciones entre sus miembros. Como resultado, se identificó una subagenda de negociaciones que tiene el mayor impacto distorsivo sobre dicha función. No obstante, no se trata de una tendencia que sea incorregible, sino que la OMC posee aún mecanismos de respuesta para recuperar el lugar ocupado otrora.

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, en función de lo cual se plantean los escenarios considerados supra.

## REFERENCIAS

- Baldwin, R. (2011). "21<sup>st</sup> century regionalism: Filling the gap between 21<sup>st</sup> century trade and 20<sup>th</sup> century trade rules". *World Trade Organization, Economic Research and Statistics Division*, núm. 56.
- Baldwin, R. y Freund, C. (2011). "Preferential trade agreements and multilateral liberalization". En J.-P. Chauffour y J.-C. Maur; *Preferential Trade Agreement Policies for Development: A Handbook*. Washington: World Bank Publications.
- Baldwin, R. (2014). "Multilateralising 21<sup>st</sup> century regionalism". *VOX Research-based policy analysis and commentary from leading economists*. Recuperado de <https://voxeu.org/article/multilateralising-21st-century-regionalism>.
- Bouzas, R. y Zelicovich, J. (2014). "La Organización Mundial de Comercio, los acuerdos mega-regionales y los usos estratégicos del regionalismo". *Revista Estudios de Economía Aplicada*, Vol. 32, núm. 3.
- Carpenter, T. y Lendle, A. (2010). "How preferential is world trade?" *Centre for Trade and Economic Integration. Centre for Trade and Economic Integration (CTEI Papers)*.
- Fergusson, I., Cooper, W., Jurenas, R., Williams, B. (2013). "The Trans-Pacific partnership negotiations and issues for congress". *Congressional Research Service*. 7-5700. Recuperado de [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](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)
- Hale, T., Held D., Young, K. (2013). *Gridlock. Why global cooperation is falling when we need it most?* Cambridge: Polity Press.
- Hoekman, B. (2014). "Supply chains, mega-regionals and multilateralism: a road map for the WTO". European University Institute. *Ronert Schuman Centre for Advances Studies*. EUI Working Papers RSCAS 2014/27.
- Hoekman, B. y Kosteci, M. (2001). *The political economy of the world trading system: the WTO and beyond*. Oxford: Oxford University Press.
- Keohane, R. (1984). *After hegemony. Cooperation and discord in world political economy*. Princeton: Princeton University Press.
- Krasner, S. (1985). *Conflicto estructural*. Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano.
- Krist, B. y Benka, S. (2013). "On a collision course: state owned enterprises and free trade". *America's Trade Policy*. Recuperado de <http://americas.tradepolicy.com/new/#.U7G0ifldWoc>
- Matto, A., & Subramanian, A. (2009). "From Doha to the next Bretton Woods". *Foreign Affairs*. Recuperado de <http://www.foreignaffairs.com/articles/63716/aaditya-mattoo-and-arvind-subramanian/from-doha-to-the-next-bretton-wood>

- Neufeld, N. (2014). "The long and winding road: how WTO members finally reached a Trade Facilitation Agreement". *World Trade Organization. Economic Research and Statistics Division*.
- 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*. Recuperado de: <http://ssrn.com/abstract=2391124> o <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2391124>
- Rosales, O., Herreros, S., Frohamann, A., García-Millán, T. (2013). "Las negociaciones megarregionales: hacia una nueva gobernanza del comercio mundial". *CEPAL, Serie Comercio Internacional*, núm. 121.
- Rosales, O. y Herreros, S. (2014). "Mega-regional trade negotiations: what is at stake for Latin America?". *Inter-American Dialogue*. Recuperado de [http://www.thedialogue.org/uploads/Rosales\\_Trade\\_1.pdf](http://www.thedialogue.org/uploads/Rosales_Trade_1.pdf)
- Steinberg, F. (2013). "Negociaciones comerciales entre la UE y EE.UU.: ¿qué hay en juego?". *Real Instituto Elcano*, ARI 42/2013. Recuperado de [http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/contenido?WCM\\_GLOBAL\\_CONTEXT=/elcano/elcano\\_es/zonas\\_es/ari42-2013-steinberg-negociaciones-comerciales-ue-eeuu-ttip](http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/ari42-2013-steinberg-negociaciones-comerciales-ue-eeuu-ttip)
- 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.
- Young, O. (1982). "Regimen dynamics: the rise and fall of international regimes". *International Organizations*, Vol. 36, núm. 2, pp. 277-297.
- Zelikovich, J. (2011). "Acuerdos preferenciales vs. negociaciones multilaterales: entornos complejos de negociación". *Puentes. Entre el comercio y el desarrollo sostenible*, Vol. 12, núm. 2, pp. 10-11.
- Zelikovich, J. (2013). "Argentina en las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Doha (2001-2011). Análisis de su participación en el proceso negociador". Tesis. Universidad Nacional de Rosario, Argentina.