

UNIVERSIDAD NACIONAL DE ROSARIO
FACULTAD DE CIENCIA POLÍTICA Y
RELACIONES INTERNACIONALES



Tesina Final de la Carrera de Grado

Licenciatura en Relaciones Internacionales

*La negociación internacional como
herramienta de política exterior*

*La diferencia Brasil-Estados Unidos en la OMC por los
subsídios estadounidenses al algodón*

Autora: María Soledad Pace

Tutor: Lic. Elvira M. Battaglia

Año: 2010

AGRADECIMIENTOS

A mi tutora, profesora Elvira M. Battaglia, por su disposición en orientar esta tesina, por los inestimables aportes realizados, por el tiempo empleado para la conducción de este trabajo y por su amistad.

Al Sr. Gustavo A. Segré, por su tiempo y predisposición para responder a nuestra entrevista, además de las interesantes contribuciones brindadas.

A mi familia, por brindarme siempre el apoyo necesario. Mi inmensa gratitud en especial para mis padres, Ana María y Eraldo.

A mi entrañable amiga Roxana, por su ayuda incondicional.

A mi amor, Leonardo, por su comprensión y paciencia. Sin su motivación diaria no hubiese podido lograr este objetivo tan importante en mi vida.

ÍNDICE

	Página
ABREVIATURAS	5
INTRODUCCIÓN	6
CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO	11
PRIMERA PARTE: El conflicto y la solución pacífica de conflictos en las Relaciones Internacionales.....	
1. El concepto de conflicto.....	11
2. Los medios de solución de conflicto en las Relaciones Internacionales.....	13
SEGUNDA PARTE: Negociación y Negociación Internacional	
1. Negociación: Conceptualización y teoría.....	14
2. La teoría de la madurez.....	18
3. Etapas en el proceso de negociación.....	19
4. Negociación Internacional: Características Distintivas.....	23
4.1 La dimensión cultural	
4.2 La dimensión humana	
4.2.1 Características y habilidades de los negociadores internacionales	
4.2.2 El desarrollo de las capacidades	
TERCERA PARTE: Cooperación y Regímenes Internacionales.....	
CAPÍTULO II: EL BRASIL EN EL ESCENARIO INTERNACIONAL ACTUAL	36
1. Brasil como potencia regional... ¿y global?.....	36
1.1 La política exterior hacia América del Sur y las proyecciones hacia toda América Latina	
1.2 La política global de Brasil	
2. El Papel de Brasil en los Foros Multilaterales.....	62
CAPÍTULO III: EL CONTENCIOSO BRASIL – ESTADOS UNIDOS POR LAS SUBVENCIONES AL ALGODÓN AMERICANO	71
1. El Desarrollo de Capacidades en las Negociaciones Internacionales en el Brasil.....	71
2. El mecanismo de solución de diferencias en la OMC.....	77
3. El conflicto.....	83
4. La apertura de las Negociaciones Internacionales.....	89
CONCLUSIONES	94

ANEXOS.....	98
ANEXO I.....	99
Entrevista	
ANEXO II.....	105
Acuerdo de Marrakech	
ANEXO III.....	116
Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que rige la solución de diferencias	
ANEXO IV.....	143
Proyecto de investigación	
BIBLIOGRAFÍA.....	145

ABREVIATURAS

AA: Acuerdo sobre Agricultura

ABRAPA: Asociación Brasileña de los Productores de Algodón

ASMC: Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias

CAMEX: Cámara de Comercio Exterior

CGC: Coordinación General de Contenciosos

ESD: Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias

FUNAG: Fundación Alexandre de Gusmão

GATT: General Agreement on Trade and Tariffs (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio)

ICONE: Instituto de Estudios de Comercio y Negociaciones Internacionales

IPRI: Instituto de Pesquisa de Relações Internacionais (Instituto de Investigación de Relaciones Internacionales)

IRBr: Instituto Rio Branco

MAPA: Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Ministerio de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento)

MDIC: Ministério de Desenvolvimento, Indústria y Comercio Exterior (Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior)

OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos

OMC: Organización Mundial del Comercio

OSD: Órgano de Solución de Diferencias

INTRODUCCIÓN

“Diplomacy is the tool of choice for anyone with a penchant for negotiation and compromise, and a general preference for talking over fighting and dialogue over diktat”
Daryl Copeland, “Reinventing diplomacy” (1992)

El conflicto, como fenómeno inherente a las relaciones humanas, es un hecho inevitable y que no escapa a los vínculos entre los diversos actores del sistema internacional. Los Estados – como los actores principales, aunque no exclusivos de este sistema- cuentan con la negociación como herramienta de política exterior, para resolver pacíficamente sus conflictos. La *negociación* es el medio diplomático más antiguo y a su vez el más utilizado como modo no violento para lograr acuerdos y ajustar diferencias entre los Estados. Asimismo, la proliferación de organizaciones regionales y régímenes internacionales ha permitido a los gobiernos ganar un mayor espacio político-económico para negociar con sus pares en el actual sistema internacional.

Frecuentemente la negociación es confundida o utilizada como sinónimo de diplomacia y de política exterior. Para una mayor precisión conceptual, podemos decir que la *política exterior* es el conjunto de los lineamientos estratégicos u objetivos de los Estados a conseguir en el sistema internacional. La herramienta de la que se vale el Estado para llevar al terreno esa política es su *diplomacia*, un método en general en manos de profesionales dotados de conocimiento, habilidad y discreta prudencia.¹

El interés en desarrollar el tema de la *negociación internacional* surgió a partir de una experiencia personal en la práctica negociadora. Durante mi participación en rondas de negociaciones comerciales con empresarios brasileños, tuve la oportunidad de observar actitudes, comportamientos y cualidades particulares que me llevaron a pensar cómo los negociadores

¹ BATTAGLIA, Elvira M., *La política exterior y la diplomacia en tiempos de incertidumbre*, Ponencia presentada al IX Congreso Nacional y II Congreso Internacional sobre Democracia “Los senderos de la democracia en América Latina: Estado, Sociedad Civil y Cambio Político”. Rosario, Argentina, octubre de 2010. Organizado por la Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales (UNR). Panel: Diplomacia y Política Exterior.

internacionales deberían capacitarse para lograr sus metas. Esa inquietud generó la búsqueda de un caso práctico representativo para desarrollar un análisis más pormenorizado. *El contencioso Brasil-Estados Unidos por las subvenciones al algodón americano*, atrajo notablemente mi atención.

El caso es interesante por varios motivos. En primer lugar, porque por primera vez, en la OMC hubo una condena de políticas de apoyo interno de un país industrializado, y ello a su vez, abre un espacio para un cuestionamiento más amplio de los subsidios agrícolas en la inconclusa Ronda de Doha. Los “polémicos” subsidios a la agricultura son una cuestión sumamente sensible en las relaciones internacionales entre países desarrollados y países en desarrollo, que aún permanece pendiente de resolución en la agenda de las negociaciones multilaterales y regionales.

En segundo lugar, por la preparación y el empeño de los negociadores de un país como Brasil, que aún categorizado por muchos teóricos como país en desarrollo, ha alcanzado una posición de indudable liderazgo regional durante los últimos años con proyecciones de actor relevante en el contexto mundial.

Finalmente, porque con el triunfo obtenido en la OMC, Brasil ha alcanzado acercar a la “mesa de negociación” a los Estados Unidos, para tratar de encontrar una solución definitiva a la diferencia.

Teniendo el foco sobre el caso elegido, surgieron algunos interrogantes que impulsaron la realización de esta investigación:

¿Cómo manejan y cómo deberían manejar sus conflictos los actores internacionales? ¿Son aplicables aún las herramientas desarrolladas en el viejo sistema internacional para manejar los conflictos actuales? ¿Existen nuevas herramientas que son más apropiadas para las nuevas condiciones? ¿Qué es y cómo funciona la resolución de contenciosos en la OMC? ¿Cuál es el objetivo de política exterior de Brasil en la OMC y cómo ha resuelto Itamaraty la controversia con Estados Unidos? ¿Responde la resolución favorable a Brasil en la OMC a una manifestación de la preparación en negociación internacional de sus representantes? ¿Debería la negociación ser una materia de capacitación obligatoria para el representante internacional?

Con la pretensión de responder a los interrogantes planteados, el *objetivo general* que guiará este trabajo es explicar cómo y porqué la negociación internacional se ha convertido en la herramienta que permite a los Estados –en un contexto internacional cambiante- alcanzar sus objetivos de política exterior. En este sentido, teniendo en cuenta el resultado obtenido por Brasil ante la OMC, en este trabajo se sostiene la hipótesis de que “*la capacitación en negociación*

internacional proporciona al Estado una competencia para afianzar su política exterior en un escenario global que hoy hace descansar la resolución de conflictos en los regímenes internacionales”.

El objetivo general se logrará mediante la consecución de los siguientes objetivos específicos:

- ✓ analizar la noción de conflicto y su naturaleza y los medios de solución de conflictos en las relaciones internacionales actuales;
- ✓ analizar los conceptos de negociación, negociación internacional y proceso negociador;
- ✓ analizar la teoría de la madurez de William Zartman;
- ✓ analizar el concepto de cooperación e interdependencia y regímenes internacionales;
- ✓ examinar la evidencia empírica usada por los profesionales de la negociación;
- ✓ describir la evolución de Brasil hacia la posición que ocupa a escala regional y global;
- ✓ exponer los lineamientos de política exterior de Itamaraty y el rol de Brasil en los foros internacionales, especialmente en la OMC; y
- ✓ explicar las razones que nos permiten calificar a la preparación en negociación internacional como un instrumento relevante, utilizado para alcanzar los objetivos planteados por la política exterior diseñada desde el Ministerio de Relaciones Exteriores.

A los fines metodológicos, y para una mayor comprensión, la investigación comenzará por el examen de los principales conceptos de las teorías de solución pacífica de disputas y los aportes teóricos que ofrecen a las relaciones internacionales los especialistas en negociación y regímenes internacionales. Esto en la búsqueda de comprensión del fenómeno de la negociación internacional, persiguiendo un análisis cualitativo de Itamaraty como institución capacitadora en la negociación internacional. Finalmente se realizará una descripción y un análisis de la diferencia Brasil-Estados Unidos en el marco de la OMC y su resolución favorable a Brasil.

El examen se insertará en un “análisis sistémico” ya que no es posible en la presente investigación hacer caso omiso de los contextos tanto nacional como regional e internacional dado que se pretende explicar un instrumento de la política exterior, como es la negociación internacional, preparado para un fin en un momento determinado. El objetivo de *la resolución de*

conflictos es mantenerlos canalizados dentro de un conjunto de normas acordadas en los regímenes internacionales que estimulan la discusión pacífica de las diferencias y proscriben la violencia. Por tanto, el examen descansa en el hecho de que los Estados (i) observan cada vez más a las organizaciones internacionales como ámbito donde fomentar los objetivos de resolución de conflictos, especialmente cuando la acción unilateral de un estado influyente podría crear una controversia y en consecuencia (ii) advierten el mérito y la utilidad de fortalecer estos regímenes porque (iii) allí logran cumplir sus objetivos de política exterior a través de la acción de sus representantes, los negociadores internacionales.

Para el desarrollo del trabajo se han empleado fuentes primarias y secundarias, realizando búsqueda y selección bibliográfica pormenorizada. Entre las primeras, se han tenido en cuenta documentos, tratados, resoluciones y los sitios web de Organismos Internacionales donde se ha podido acceder a información oficial. Además, se ha realizado una entrevista a un experimentado negociador internacional y profesor universitario de técnicas de negociación, a quien agradecemos su predisposición y deferencia. Entre las fuentes secundarias, hemos recurrido a libros, revistas especializadas, diarios nacionales e internacionales y sitios web de instituciones tanto gubernamentales como ONGs dedicadas a la negociación y a la negociación internacional.

El trabajo está organizado en tres capítulos. El primero de ellos presenta nuestro marco teórico, allí se despliegan las herramientas conceptuales proporcionadas por diferentes teóricos sobre *negociación* y *negociación internacional*; considerada como el medio más utilizado por los Estados para resolver sus conflictos. Se analiza además, el concepto de *regímenes internacionales*, observados frecuentemente como los ámbitos propicios para que se establezca la *cooperación* entre los Estados.

El segundo capítulo describe el rol de Brasil en la escena internacional actual y los factores que favorecieron su evolución hacia una posición de liderazgo regional durante los últimos años en América Latina y sus pretensiones de líder a escala global, instancias que han sido plasmadas en su política exterior multilateral y en su cada vez más destacado papel en los principales foros y organismos internacionales mundiales.

En el tercer capítulo se analiza el contencioso entre Brasil y Estados Unidos por las subvenciones al algodón estadounidense, presentado por el país sudamericano ante la Organización Mundial del Comercio (OMC); se describe el funcionamiento del mecanismo de solución de diferencias de la OMC y, por último, se examina la victoria de Brasil en dicho caso como un

ejemplo exitoso de desarrollo de capacidades en las negociaciones internacionales, por parte de un país en desarrollo frente a una potencia hegemónica.

Finalmente, las conclusiones ofrecen una sinopsis de la investigación que intenta responder a los interrogantes esbozados inicialmente y verificar el cumplimiento de la hipótesis planteada.

CAPITULO I

MARCO TEÓRICO

En este capítulo se desplegarán las precisiones y herramientas conceptuales brindadas por diferentes teorías y autores en lo concerniente a *negociación* y *negociación internacional*. El marco teórico de nuestro trabajo se encuentra dividido en tres partes, en la primera de ellas, analizaremos la noción de *conflicto* y su naturaleza, fundamentalmente desde la perspectiva teórica de Burton y faremos alusión a los medios de solución de conflictos en las Relaciones Internacionales. En la segunda parte, se desglosarán los conceptos de negociación y negociación internacional y las etapas del proceso negociador, atendiendo puntualmente al Método de Harvard y a la teoría de la madurez de Zartman. Finalmente consideraremos el concepto de *cooperación* en las Relaciones Internacionales abordado por los teóricos de la interdependencia y lo vincularemos al de *regímenes internacionales*, observados asiduamente como los medios propicios para que se establezca la cooperación entre los Estados.

PRIMERA PARTE: El conflicto y la solución pacífica de conflictos en las Relaciones Internacionales

1. El concepto de conflicto

Una de las características que definen la estructura de la sociedad internacional² es el hecho de ser *descentralizada*, es decir, carece de una autoridad mundial con poder de sanción por encima de los Estados, de manera que el orden³ está impuesto por quienes poseen mayor poder. El derecho internacional establece un mínimo de compromiso que los Estados están dispuestos a reconocer como consecuencia de las crecientes necesidades de interdependencia. En consecuencia, el derecho internacional, aunque tiene superioridad en el plano normativo, sólo es un derecho que actúa como

² Entendida, siguiendo a Bull, como *un grupo de estados conscientes de ciertos intereses y valores comunes, que forman una sociedad en el sentido de que ellos mismos conciben en obligarse por un conjunto de normas comunes en sus relaciones entre sí, y participan en el funcionamiento de las instituciones comunes*. Para un análisis más profundo de este concepto, véase BULL, Hedley, *La sociedad anárquica: un estudio del orden en la política mundial*, Columbia University Press, New York, 1977, p. 13.

³ Cox define el orden como *cualquier patrón de regularidad de interacción que es encontrado en cualquier situación social*. Véase COX, Robert, *Towards a Posthegemonic Conceptualization of World Order: Reflections on the Relevancy of Ibn Khaldun* in J. N. Rosenau and E.-O. Czempiel (eds.) *Governance Without Government: Order and Change in World Politics*, Cambridge University Press, Cambridge, 1992, p.136-7. Bull describe el orden de manera similar. Véase BULL, *op.cit.*, p. 8.

coordinador de las voluntades estatales soberanas. En última instancia, la *voluntad de los propios Estados* es lo que constituye el principio ordenador del sistema.

Las relaciones entre los Estados en el sistema internacional no siempre están caracterizadas por la armonía y la cooperación y muchas veces pasan por situaciones de conflicto de diversa gravedad e intensidad. En ese sentido, el Profesor Beltramino señala:

El conflicto, o diferencia entre puntos de vista, [...] propio de las relaciones humanas, está en el corazón de los enfoques enfrentados y no coincidentes, que se trata de acercar y acomodar a través de la negociación. Hay evidentemente distintas gradaciones del conflicto con sus implicaciones propias. Ellas van desde las diferencias de opinión y en otras acciones mientras opera el ejercicio, que englobaríamos en la denominación genérica de conflictos operacionales, hasta la intransigencia frontal de las partes que llevan a una decisión de interrupción o ruptura de la negociación, a lo que llamaríamos conflictos bloqueantes decisivos, para distinguirlos de los bloqueos temporales durante la negociación.⁴

Kenneth Boulding, definió el conflicto como *una situación de competencia en la que las partes están conscientes de la incompatibilidad de futuras posiciones potenciales, y en la que cada una de ellas desea ocupar una posición que es incompatible con los deseos de la otra*. Boulding establece una diferencia entre los modelos estáticos del conflicto y los procesos dinámicos o de reacción de éste, en los cuales los movimientos de una de las partes en el conflicto, afectan los movimientos subsecuentes de la otra parte, que a su vez afectan las acciones de la primera, y así sucesivamente.⁵

En la perspectiva de Burton⁶, el conflicto es un fenómeno humano normal y universal. El autor plantea la hipótesis de que *existen explicaciones genéricas sobre el comportamiento humano que plantean medios para resolver problemas, que tienen una aplicación en todos los niveles sociales y en todas las sociedades*.⁷ El autor analiza la noción de conflicto como *una relación en la que cada parte percibe metas, valores, intereses y comportamiento del otro como antítesis de los suyos. Conflicto abarca, en primer lugar, las relaciones entre las partes en disputa, sus*

⁴ BELTRAMINO, Juan Carlos, *Cómo negociar internacionalmente*, Abeledo-Perrot, Buenos Aires, 1994, p.109.

⁵ BOULDING, Kenneth E., *Conflict and Defense: A General Theory*, Nueva York, Harper & Row, 1962, p. 5; en DALLANEGRA PEDRAZA, Luis, *Negociación Internacional*, en Geosur, Montevideo, Uruguay, Vol. XX, N° 223/224, Noviembre-Diciembre 1998. Consultado el 7 de abril de 2010 en [http://luisdallanegra.bravehost.com/Negoint/negoint1.htm#\(1\)a](http://luisdallanegra.bravehost.com/Negoint/negoint1.htm#(1)a)

⁶ John W. Burton es considerado uno de los tres fundadores de la disciplina de la resolución de conflictos, junto con Johan Galtung y Kenneth Boulding. Burton realiza una interesante aproximación a la teoría al plantear la resolución de conflictos en el *enfoque de solución de problemas* (problem-solving approach).

⁷ BURTON, John W., *Conflict Resolution as a Political System*, Working Paper N° 1, Reprinted August, 1993, p. 5. Es traducción propia.

*percepciones, los valores compartidos y los que no los son, sus metas y motivaciones; en segundo lugar, el medio político, social, económico, e institucional en el que la disputa tiene lugar.*⁸

En su teoría, Burton sugiere que los humanos que participan en situaciones de conflicto luchan para satisfacer sus necesidades primordiales y universales, es decir que las causas del conflicto según este autor, habría que buscarlas en la persecución de necesidades humanas básicas, tales como la seguridad, la identidad, el reconocimiento y el desarrollo.

Varios autores han tomado el concepto de conflicto como *diferencia o diversidad de intereses* entre las partes. Para Pruitt y Rubin, conflicto significa *una divergencia de intereses percibida, o la creencia de que las actuales aspiraciones de las partes no pueden lograrse simultáneamente.*⁹ Según Avruch, *el conflicto ocurre cuando dos partes relacionadas (ya sea individuos, grupos, comunidades o estados-nación) se encuentran divididas por causa de intereses u objetivos percibidos como incompatibles o como resultado de la competencia por el control de recursos escasos.*¹⁰

2. Los medios de solución de conflicto en las Relaciones Internacionales

Para el Derecho Internacional, las ‘controversias internacionales’ son aquellos desacuerdos que se producen entre sujetos internacionales sobre puntos de hecho o de derecho de forma que se traducen en una oposición de sus respectivos intereses y tesis jurídicas. Esta concepción, que ha sido examinada por el Tribunal Penal de Justicia Internacional, generalmente es definida como muy amplia. Diez de Velazco señala que

“[L]a diferencia [...] surge cuando un sujeto internacional hace valer ante otro una reclamación concreta basada en un incumplimiento de una obligación y la parte a la que va dirigida la rechaza” [...] “el T.I.J. en unos pronunciamientos mucho más recientes, señaló que para establecer la existencia de una diferencia hay que demostrar que la reclamación de una de las partes se enfrenta al rechazo manifiesto de la otra parte, y además, que la existencia de dicha controversia se determine de forma objetiva.”¹¹

⁸ Ibídem, p.11. Es traducción propia.

⁹ PRUITT, Dean; RUBIN, Jeff, *Social Conflict: Escalation, Stalemate, and Settlement*, 2ed., McGraw Hill, New York, 1994, en BARRUECO, Alberto; RÉGNIER, Brigitte y VEJARANO, Beatriz, *Conflict Analysis Resolution - Análisis y Resolución de Conflictos - English / Spanish Glossary - Glosario Español / Inglés*, ICAR, Mayo 2001, p.4.

¹⁰ AVRUCH, Kevin, *Conflict resolution, Encyclopedia of Cultural Anthropology*, Vol.1 Henry Holt, New York, 1996, en BARRUECO, Alberto; RÉGNIER, Brigitte y VEJARANO, Beatriz, *op. cit.*, p.4.

¹¹ DIEZ DE VELAZCO, Manuel, *Instituciones de derecho internacional público*, Tecnos, 16° Ed., Madrid, 2007, p. 917.

Conforme a lo dispuesto en la Carta de Naciones Unidas, los Estados deben resolver estas diferencias recurriendo a los medios de solución pacíficos. El Capítulo VI de dicho instrumento, que versa sobre el ‘Arreglo pacífico de las controversias’ expresa claramente:

Las partes en una controversia cuya continuación sea susceptible de poner en peligro el mantenimiento de la paz y la seguridad internacionales tratarán de buscarle solución, ante todo, mediante la negociación, la investigación, la mediación, la conciliación, el arbitraje, el arreglo judicial, el recurso a organismos o acuerdos regionales u otros medios pacíficos de su elección.¹²

El derecho internacional clasifica a los medios de solución pacífica de conflicto entre medios *diplomáticos* y medios *jurídicos*. Entre los primeros podemos distinguir a la negociación, la investigación, la mediación y la conciliación. En ellos intervienen los órganos normales de las relaciones internacionales –ministros de relaciones exteriores, agentes diplomáticos, etc. Según Diez de Velazco la característica principal de estos medios llamados diplomáticos no es la de resolver directamente la diferencia, sino que “*su función es facilitar la solución por medio del acuerdo entre los Estados interesados.*¹³

Los medios jurídicos, por su lado, implican el sometimiento voluntario de las partes a un órgano judicial. En el caso del *arbitraje*, el órgano es creado *ad hoc* para la solución de la diferencia y en el *arreglo judicial* el órgano es preexistente a la controversia. El emplear uno u otro medio jurídico supone que el órgano judicial emitirá una sentencia basada en el derecho internacional y esta sentencia es vinculante para las partes.

En la próxima sección de este capítulo y a los efectos de nuestro trabajo, estudiaremos en profundidad, la negociación como medio de solución de controversias aplicado en nuestro caso.

SEGUNDA PARTE: Negociación y Negociación Internacional

1. Negociación: Conceptualización y teoría

La *negociación* es el método más antiguo, y a la vez el más empleado, como modo no violento y socialmente aceptable de lograr acuerdos y conciliar diferencias. Se trata del método diplomático por excelencia y consiste en el entendimiento directo de las partes en una controversia.

¹² Artículo 33, inc.1 de la Carta de Naciones Unidas.

¹³ DIEZ DE VELAZCO, M., *op. cit.*, p. 919.

*Básicamente la negociación significa obtener lo que se quiere de otros. Es un proceso de comunicación bilateral proyectado para alcanzar un acuerdo cuando ambas partes tienen algunos intereses compartidos y otros que son opuestos.*¹⁴

Para el Profesor William Ury, *la negociación no se limita a la actividad de sentarse formalmente a una mesa, uno frente a otro, a discutir un asunto contencioso: es una actividad sin ceremonia ni protocolo en que usted se empeña cuando trata de conseguir algo que necesita o desea de otra persona.*¹⁵ *Estamos negociando todo el día, aunque no nos demos cuenta de esto* – afirma el profesor y experimentado negociador internacional, Gustavo Segré.¹⁶

Según Colaiacovo, *la negociación, como fenómeno social, se manifiesta crecientemente en cualquier tipo de interacción humana, desde el simple contacto cotidiano, informal, hasta situaciones de extrema importancia en la comunidad, como sería la necesidad de acuerdos políticos, laborales, militares y diplomáticos.*¹⁷

En este punto recurrimos al método del *Proyecto de Negociación de Harvard*, desarrollado por los citados profesores Robert Fisher, Bruce Patton y William Ury que sostienen la posibilidad de negociar según *principios* y no sobre la base de las *posiciones* como se procede comúnmente. Generalmente en este tipo de negociación [según posiciones] cada parte asume una dura perspectiva que considera válida, la que la lleva a plantear algunos argumentos a su favor y a hacer algunas concesiones para llegar a un acuerdo. De este modo, cada negociador expone lo que va a hacer y lo que no va a hacer, convirtiéndose la instancia de negociación en un enfrentamiento de voluntades que a veces eclipsa el verdadero interés.

Cuando se negocia en base a principios, en cambio, se busca que haya ventajas mutuas siempre que sea posible, y que -cuando haya conflictos de intereses- se insista en que el resultado se base en algún criterio justo, independiente de las voluntades de cada parte.¹⁸ En este sentido, la negociación sobre la base de principios es una estrategia diseñada para producir resultados prudentes en forma eficiente y amistosa que puede ayudar a salir de una situación de estancamiento en las que suelen incurrir las negociaciones. Con ello no se sugiere que dicha forma de negociación sea una fórmula mágica ni mucho menos, sino que es un camino alternativo que puede ser ensayado

¹⁴ FISHER, Roger; URY, William and PATTON, Bruce, *Getting to yes: negotiating agreement without giving in*, New York, Penguin Books, 2nd Ed, 1991, p. xvii. Es traducción propia.

¹⁵ URY, William: *Supere el no. Cómo negociar con personas que adoptan posiciones obstinadas*, Buenos Aires, Ed. Norma, 1991, p. 4.

¹⁶ Véase la entrevista al Profesor Gustavo Segré en Anexo I.

¹⁷ COLAIACOVO, Juan Luis. *Negociación & Contratación Internacional*. Buenos Aires, Ediciones Macchi, 1992, p. 45.

¹⁸ FISHER, Roger; URY, William and PATTON, Bruce, *op. cit.*, p. xviii. Es traducción propia.

en todo tipo de negociación, y que requiere de un análisis exhaustivo de las condiciones del proceso. El método sobre la base de principios plantea concentrarse en los intereses compartidos y no en las posiciones, generar una variedad de posibilidades antes de decidirse a actuar e insistir en que el resultado se base en algún criterio objetivo.

Como alternativa a la “*Negociación por Posiciones*”, el método desarrollado en Harvard, “*sobre la base de principios*”, descansa en cuatro puntos básicos:

1- Separar a las personas del problema

Debido a que el proceso negociador es llevado a cabo por seres humanos, elementos tales como las emociones, los valores, los diversos orígenes y puntos de vistas de los hombres están presentes en toda negociación. *Errar sensiblemente en el trato con los otros como seres humanos lleva a reacciones humanas que puede ser desastroso para la negociación.*¹⁹ Generalmente, las partes identifican el problema con las personas y visualizan la negociación como una lucha de voluntades por posiciones. Para atacar directamente los problemas de las personas es necesario recurrir a la percepción, la emoción y la comunicación.

La percepción tiene que ver con la comprensión sobre cómo piensa la otra parte. Las diferencias en una negociación están definidas por la desavenencia de pensamiento entre las partes. La realidad es vista por cada una de las partes de manera opuesta, dependiendo de dónde están situadas. Por ello, *la habilidad personal más importante en la negociación es la habilidad de ponerse uno en el lugar de los demás.*²⁰ Si se pretende influir en la otra parte, se necesita entender con empatía el poder de su punto de vista y sentir la fuerza emocional con la cual ella cree en el mismo. Ahora bien, entender el punto de vista del otro no significa concordar con él, sino que, lo que permite, es reducir el área de conflicto y ayudar a promover el interés personal.

Frecuentemente en una negociación los sentimientos pueden ser más importantes que las palabras. Los nervios, el enojo, la ansiedad pueden llevar a una negociación a un impasse o precipitar su final. Por ello, es sumamente importante reconocer y entender las emociones, tanto las propias como las del otro. Hacer las emociones explícitas y admitirlas como legítimas hará que las tratativas sean menos reactivas. Por eso, la comunicación es la columna vertebral de todo proceso negociador, pues es a través de ella que se desarrollan las relaciones y se intercambian

¹⁹ Ibídem, p.19. Es traducción propia.

²⁰ URY, William: *op. cit.*, p.16.

informaciones. *Sin comunicación no hay negociación. La negociación es un proceso de comunicación bilateral, con el objetivo de llegar a una decisión conjunta*, afirman los profesores Fisher, Patton y Ury.²¹

De la misma manera, Costacurta Junqueira considera que la

“Negociación es el proceso de buscar la aceptación de ideas, propósitos o intereses, apuntando al mejor resultado posible, de tal modo que las partes involucradas terminen la negociación conscientes de que fueron oídas, que tuvieron la oportunidad de presentar toda su argumentación y que el producto final sea mayor que la suma de las contribuciones individuales.” [...] “Si el lector atento substituye la palabra negociación por comunicación verá que los dos conceptos prácticamente se superponen.”²²

2- Focalizarse en los intereses y no en las posiciones

Es crucial identificar los intereses subyacentes en cada posición, pues el problema básico en una negociación no descansa en posiciones conflictivas sino en el conflicto ante las necesidades, deseos, preocupaciones y miedos de cada parte, como dejamos dicho. Tales deseos y preocupaciones no son nada más y nada menos que los *intereses* que motivan a las personas a la acción. En la mayoría de los casos, detrás de las posiciones opuestas existen tanto intereses compartidos como conflictivos. Si las partes en la negociación pueden descubrir que existen múltiples intereses compartidos seguramente podrán lograr una solución creativa para zanjar sus diferencias. Los autores sugieren las siguientes premisas: comunicar claramente a la otra parte la importancia y legitimidad de nuestros intereses y mostrarnos flexibles y abiertos a soluciones alternativas, conservando la firmeza frente al problema.

3- Inventar opciones de beneficio mutuo

La habilidad de inventar opciones es la virtud más útil que puede tener un negociador. Los autores del proyecto recomiendan usar la técnica de la “tormenta de ideas” antes de presentarnos en la mesa de negociación. Luego seleccionar algunas de las propuestas que resulten útiles de tal ejercicio y presentarlas y discutirlas con la otra parte. La tarea de búsqueda de estas nuevas opciones debe estar guiada por el beneficio mutuo, esto es, una situación mutuamente ventajosa para la relación entre las partes o la satisfacción de intereses de cada parte por medio de una

²¹ Ibídem., p.32. Es traducción propia.

²²COSTACURTA JUNQUEIRA, Luiz Augusto, *Comunicação e Negociação*. Artículo publicado en: www.sdr.com.br/professores/la_costacurta/comuni_negoci.htm Consultado el 26 de enero de 2010. Es traducción propia.

solución creativa. De igual modo, Segré utiliza la *modalidad creativa* para posicionarse frente a las divergencias que se puedan presentar durante el ejercicio negociador:

*"Busco siempre la forma de solucionar la divergencia. Cuando tenemos problemas, la creatividad aumenta; de lo contrario, fracasaremos. Es una forma de colocarse delante de una diferencia o desacuerdo. Esa es, en verdad, una actitud negociadora. Si desiste ante un problema, el negociador debería pensar en cambiar de actividad"*²³

4- Insistir en el empleo de criterios objetivos

En muchas oportunidades, los negociadores tratan de resolver su conflicto a través de la negociación por posiciones, o sea expresando lo que están dispuestos a aceptar y lo que no. Este establecer diferencias de intereses sobre la base de la voluntad puede conllevar altos costos, por lo tanto, la solución sugerida es negociar sobre una base independiente de la voluntad de cada parte, es decir sobre la base de un *criterio objetivo*. En este sentido, y dependiendo de la temática, es factible proponer que el acuerdo esté basado sobre ciertos estándares imparciales como: el valor en el mercado, el juicio científico, los estándares morales o profesionales, la eficiencia, los costos, lo que decidiría una corte, un trato igualitario, la tradición, la reciprocidad, etc. Los criterios objetivos no sólo deben ser independientes de la voluntad de las partes sino que, también, deben ser *prácticos y legítimos*. En materia comercial, además, resulta particularmente útil que los negociadores conozcan datos sobre reglas comerciales, precios internacionales, costumbres aceptadas en el ámbito intergubernamental, respaldo científico sobre lo dicho, etc.

2. La teoría de la madurez

En un proceso de negociación, además, es necesario que haya un movimiento de posición de una o de ambas partes. Cabe a los buenos negociadores provocar este movimiento, seleccionando el concepto a ser adoptado y el momento adecuado -en el proceso- para emplearlo. Para William Zartman, autor de la teoría, *la madurez* [de una situación conflictiva] *es una condición necesaria, aunque no suficiente, para el inicio de las negociaciones bilaterales o mediadas*.²⁴ Tal como él mismo lo explica, la madurez no procede por sí sola, debe ser aprovechada por las partes o por un mediador. No todas las negociaciones aparecen como el resultado del momento oportuno. La

²³ Véase la entrevista al Profesor Gustavo Segré en Anexo I.

²⁴ ZARTMAN, William: *Ripeness: The Hurting Stalemate and Beyond*, en: STERN, Paul C. y DRUCKMAN, Daniel, (Editors), *International Conflict Resolution After the Cold War*, ed. National Academy Press; National Research Council, Committee on International Conflict Resolution, Commission on Behavioral and Social Sciences and Education. Washington DC, 2000, p. 227. Consultado 5 diciembre de 2009, en: <http://www.nap.edu/catalog/9897.html>

negociación puede ser un intervalo táctico, un respiro para la tregua y el rearme, una concesión ante una presión externa. Al comienzo, es difícil determinar qué tan serio o sincero puede ser un proceso negociador y hasta –incluso- si está estimulado por motivaciones verdaderas o falsas de los actores que lo llevan adelante.

La *teoría de la madurez* no es predictiva en el sentido de que pueda decir cuándo aparecerá, en una situación dada, el momento conveniente. Sin embargo, sí lo es en identificar los elementos necesarios para la *apertura productiva* de las negociaciones. El autor afirma que la madurez debe contar con dos elementos: uno es el “*estancamiento mutuamente perjudicial*” y el otro es la “*percepción –de ambas partes en conflicto- de una salida*”. La proposición teórica se resume de la siguiente manera:

“Si (dos) partes de un conflicto (a) se perciben a sí mismas como estando en un punto muerto perjudicial y (b) perciben la posibilidad de una solución negociada (una salida), el conflicto está en su momento justo para su solución (para que las negociaciones hacia un arreglo comiencen)”.²⁵

La *teoría de la madurez* intenta explicar porqué y en consecuencia cuándo, las partes de un conflicto son susceptibles de -por sus propios esfuerzos o por medio del esfuerzo de otros (mediación)- llevar al conflicto hacia una resolución a través de la negociación. Resulta interesante el análisis que el autor realiza del concepto de *momento oportuno* o *maduro*:

“El concepto de momento oportuno se centra en la percepción de las partes de que el estancamiento es mutuamente perjudicial, asociado con una inminente catástrofe evitada, pasada o reciente. La idea subyacente detrás del concepto es que cuando las partes se encuentran encerradas en un conflicto del cual no pueden escalar a la victoria y este punto muerto es doloroso para ambos (aunque no necesariamente en igual grado o por las mismas razones) ellos buscan una salida. La catástrofe provee una fecha límite o una lección indicando que el dolor puede incrementarse agudamente si no se hace algo de inmediato; la catástrofe es una extensión útil de la noción de un estancamiento mutuamente perjudicial pero no es necesaria ni su definición ni su existencia”.²⁶

El *estancamiento* normalmente se asocia a la imagen de una *meseta*, un terreno plano e interminable sin relieve y la *catástrofe* a un *precipicio*, un punto en el que las cosas van a empeorar repentinamente y de manera predecible.

3. Etapas en el proceso de negociación

²⁵ Ibídem, p. 228. Es traducción propia.

²⁶ Ibídem. Es traducción propia. El destacado es nuestro.

La negociación -como proceso continuo- consta de diferentes etapas. Siguiendo al Embajador Beltramino, *lo común a todas las negociaciones es lo propio de los emprendimientos humanos en general, tienen un comienzo, un período de actividad y una conclusión.*²⁷

La fase *preparatoria o pre-negociadora*, es decir, la que se produce antes del encuentro entre las partes, se considera como la clave del éxito de toda negociación. Es sin dudas una de las etapas más importantes ya que durante la misma se delinean los objetivos que se persiguen y las estrategias empleadas para conseguirlos.

La mayoría de los autores²⁸ coinciden en darle una particular relevancia a esta etapa. *La adecuada preparación, realizada a fondo y cubriendo la mayor parte de los aspectos que podrían caracterizarla, permite actuar desde una mejor y más fuerte posición en todo su transcurso.*²⁹ *El secreto del éxito en las negociaciones es sencillo: Prepararse, prepararse y prepararse. La mayoría de las negociaciones están ganadas o frustradas de antemano, desde antes de iniciar las conversaciones, según la calidad de la preparación. Los que creen que pueden “improvisar” [todo] están equivocados. Aunque logren llegar a un acuerdo, pueden perder oportunidades de ganancias conjuntas que podrían haber descubierto al prepararse.*³⁰

En el mismo sentido, Segré advierte que *es esencial la preparación. Porque sin preparación no tendremos estrategia. Estaremos improvisando y, cuando improvisamos, los resultados suelen ser nefastos. Un negociador que no se prepara, está destinado al fracaso.*³¹ La planificación ocupa un lugar fundamental a hora de negociar. Sólo existen tres factores que no podemos ponderar:

1. *La subjetividad de la otra parte (no todos tenemos el mismo sentido de la objetividad);*
2. *la imprevisibilidad de la otra parte (no todos reaccionamos de la misma forma ante los mismos estímulos); y el hecho de que*

²⁷ BELTRAMINO, Juan Carlos, *op.cit.*, p.75.

²⁸ Podemos mencionar entre los autores que otorgan especial importancia a la etapa de la preparación a: Beltramino (1994); Ury (1991); Pruitt (1995), Pruitt y Olczac (1995) y Spector (1998).

²⁹ BELTRAMINO, Juan Carlos, *op. cit.*, p. 31.

³⁰ URY, William, *op. cit.*, p.13.

³¹ Véase la entrevista al Profesor Gustavo Segré en Anexo I.

3. las personas tenemos tres dimensiones que nos hacen siempre diferentes (la genética, el medio donde estamos insertos y la circunstancia de la vida de ese día en que estamos negociando).³²

Es por ello que *siempre vamos a necesitar “improvisar algo”, la negociación no es un juego de suma cero. Es muy parecido al ajedrez. Podemos programar movimientos pero necesitamos saber qué movimiento hará nuestro contrincante.*³³

Beltramino explica que en la etapa pre-negociadora puede que las partes cuenten ya con información acumulada sobre el motivo de las futuras tratativas y que se tenga una idea del objetivo que se quiere satisfacer. O puede darse el caso de que fijado primeramente el objetivo se proceda a obtener toda la información que se considere útil para la actividad que se va a emprender. Cabe destacar que el objetivo, *debe ser realista, no ilusorio, y determinarse a la luz de las condiciones que presumiblemente se presentarán, de la naturaleza del asunto y de sus antecedentes.*³⁴ Otro paso importante dentro de esta etapa es realizar un ejercicio especulativo sobre la contraparte. Se trata de obtener el máximo de datos e información respecto de ella, cuáles son sus intereses y objetivos, su comportamiento habitual, cuál puede ser su estrategia y su accionar, las características de los negociadores, etc. Esto permitirá apreciar la relación de fuerzas entre las partes. El delineamiento de la estrategia es fundamental en esta etapa y debe realizarse en concordancia con el objetivo buscado y con la naturaleza de la negociación.

Otras cuestiones que las partes deben acordar antes del inicio de las negociaciones sustantivas, son las de forma, tales como fijar la fecha, lugar, agenda, procedimiento, documentación a utilizar y demás detalles organizacionales.

El profesor Ury delineó de manera interesante y minuciosa el camino que se debería transitar al emprender una negociación, trazando un mapa donde describe los 5 puntos importantes que llevan a un acuerdo: *intereses, opciones*, para satisfacer esos intereses, *normas* para resolver las diferencias con equidad, *alternativas* para la negociación y *propuestas* para el acuerdo.

Toda negociación comienza cuando la posición de una parte entra en conflicto con la posición de la contraparte. Para poder lograr un acuerdo que satisfaga a ambas partes es preciso *conocer y explorar profundamente no sólo los intereses propios sino también los de la contraparte.* El recurso a diversas normas de equidad para conciliar las diferencias es lo que los negociadores de

³² Ibídem.

³³ Ibídem.

³⁴ BELTRAMINO, Juan Carlos, *op. cit.*, p.33.

éxito emplean para evitar la lucha de deseos. *Una norma independiente es una vara para medir que le permite a uno determinar qué es una solución justa. Las normas comunes son: valor de venta en el mercado, tratamiento equitativo, la ley, o simplemente la forma en que se ha resuelto antes el asunto.*³⁵

Luego habrá que discutir qué opciones pueden satisfacer los intereses de ambas partes. Este es un ejercicio muy fructífero que puede conducir a resultados provechosos para ellas:

*Considerar múltiples opciones, puede crear nuevas posibilidades, una de las cuales podría satisfacer sus intereses y a la vez satisfacer los de la otra parte. (...) Incluso ideas que a primera vista parezcan descabelladas; (...) al comienzo, a muchas de las mejores ideas del mundo toda la gente las tachó de disparates.*³⁶

El propósito de la negociación es explorar si se pueden satisfacer mejor los intereses por medio de un acuerdo que por medio de una *mejor alternativa para un acuerdo negociado*, lo que el profesor Ury describe como MAPAN. La MAPAN es el mejor curso de acción para satisfacer los intereses sin el conocimiento de la otra parte:

*La MAPAN es la clave del poder de negociación. El poder de usted no depende tanto de que usted sea más grande, más fuerte, de mayor jerarquía o más rico que otra persona como cuán bueno sea su MAPAN. Si usted tiene una alternativa viable, usted lleva una ventaja en la negociación. Cuanto mejor sea su MAPAN, más poder tendrá usted.*³⁷

Finalmente, el autor enfatiza el tema de la preparación del negociador, aconsejando realizar un “ensayo” con algún colega o amigo para poner a prueba el propio poder de persuasión, prever las tácticas que puede utilizar la otra parte y ejercitarse de antemano la mejor manera de responder.

El *desarrollo* del proceso es la parte central de la negociación y generalmente es un encuentro personal entre los negociadores. Sin embargo, como la negociación implica un abanico muy amplio de campos, cada negociación es única e irrepetible y no podemos encuadrar en un modelo uniforme y estándar el desarrollo de las tratativas. El grado de formalidad depende de si se trata de una negociación internacional (entre gobiernos o entre empresas de diferentes países). Por lo general, se trata de un diálogo por turno³⁸, en forma oral, en el cual ambas partes presentan sus

³⁵ URY, William, *op. cit.*, p.18.

³⁶ Ibídem, p.17.

³⁷ Ibídem, p.19.

³⁸ Aunque lo más común es que la negociación transcurra de este modo, también puede tener lugar durante una charla telefónica, mediante el intercambio correos electrónicos, o a través de una conferencia virtual. Como en todas las áreas, el empleo de la tecnología ha tomado fuerza durante la última década y es aprovechado sobre todo por las empresas que se dedican al comercio internacional.

propuestas, analizan las diferentes alternativas, intercambian argumentos y aceptan o rechazan compromisos.

Una negociación puede *concluir* de diversas maneras: cuando se soluciona el conflicto entre las partes, con la firma de un contrato, con la aprobación de una convención, con la concreción de una operación comercial, con la suspensión de tratativas o su reconducción a una negociación ulterior, con la adopción de una fórmula, texto o resolución de un cuerpo colegiado, o con la simple falta de acuerdo entre las partes.

La conclusión de la negociación [...] es el resultado del desarrollo del ejercicio y permite por otra parte formular un juicio de valor sobre el mismo.³⁹

Para Segré, *no es bueno concluir una negociación con vencedores y vencidos*, por ello sugiere que *la mejor negociación es aquella en que ninguna de las partes “siente” que perdió. (...)* Si hay ganadores y perdedores, no existió negociación, existió una aceptación de una parte de algo que no quería aceptar. Esto deja heridas.⁴⁰

4. Negociación Internacional: Características Distintivas

La negociación internacional en particular constituye una actividad caracterizadora de las relaciones entre elementos pertenecientes a distintos países, ha conocido un desarrollo extraordinario y creciente en el mundo de postguerra y todo indica que continuará esa tendencia en el futuro.⁴¹

La negociación internacional se distingue por los siguientes elementos:

- es un proceso (o interacción social),
- que se desarrolla conforme a la naturaleza específica de cada tratativa y las condiciones de tiempo y lugar,
- entre gobiernos, organizaciones o individuos, en el que intervienen dos o más partes,
- a través del cual se trata de llegar a un acomodamiento de intereses no coincidentes o en conflicto,
- que puede materializarse en un acuerdo o entendimiento.⁴²

³⁹ BELTRAMINO, Juan Carlos, *op. cit.*, p.104.

⁴⁰ Véase la entrevista al Profesor Gustavo Segré en Anexo I.

⁴¹ BELTRAMINO, Juan Carlos, *op. cit.*, p.14.

⁴² Ibídem, p.16.

Cuantitativamente hablando, la negociación internacional es el medio más importante de arreglo, ya que a través de él se han solucionado la mayoría de las diferencias entre Estados, y ello se debe a que este procedimiento concede un amplio margen de maniobra a los Estados parte, cuyo límite es la obligación de *negociar de buena fe*.

4.1 La dimensión cultural

Aunque los negociadores tengan conocimiento de su actividad a nivel doméstico, existen aspectos específicos que caracterizan las negociaciones en el ámbito internacional. Lo importante es tener presente que negociar en otro país genera una gran presión, aun cuando el negociador sea experimentado. Nadie es inmune al *choque cultural* y si eso no se maneja con eficacia las negociaciones pueden fracasar. Por lo tanto, es necesario comprender el impacto que las diferencias culturales y las características nacionales pueden tener en un proceso de negociación internacional. Resulta indispensable considerar estas diferencias en el momento de emprender una negociación con extranjeros, para superar con habilidad los obstáculos que puedan presentarse.

Faure y Rubin, entienden a la cultura como “*un conjunto de significados, valores y creencias compartidos y permanentes que caracterizan a los grupos nacionales, étnicos u otros, y orientan su conducta*”.⁴³

La negociación internacional, como cualquier actividad en la que intervengan seres humanos y sociedades, está vinculada de una manera u otra con la cultura. Necesariamente por su condición humana, los negociadores incorporan a la interacción todas sus singularidades, incluso la cultura con sus ambigüedades y su complejidad. Debido esencialmente a la vaguedad del concepto y de los diferentes enfoques bajo los cuales se ha tratado el término “cultura”, algunos autores⁴⁴ le otorgan una relevancia relativamente baja como factor influyente en los juegos de negociación internacional. Aunque no lo descarta del todo, Zartman afirma que es probable que el impacto de los factores culturales, sea neutralizado por otras circunstancias propias de la lógica de la negociación. Sin embargo, otros investigadores⁴⁵ con diferente perspectiva analítica, han señalado la importancia de la cultura como una fuerza probada en la política internacional, abarcando, razonablemente, a las negociaciones internacionales.

⁴³ FAURE, G. O., RUBIN, J. (eds.) *Culture and Negotiation*, Newbury Park, California, Sage, 1993; en BELTRAMINO, Juan Carlos (Coordinador): *Jornadas sobre requerimientos y tendencias actuales de la Negociación, Internacional*, Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales, Buenos Aires, 1997, p.67.

⁴⁴ Entre los autores que comparten esta postura cabe mencionar a Weiss (1999), Elgström (1994), Zartman (1993), Winham (1980).

⁴⁵ Entre otros encontramos a Faure (1993), Rubin (1993) y Huntington (1996).

Creemos que el componente cultural de una situación de negociación entra en un juego de mutua influencia con otros factores tales como la estructura y las dimensiones estratégicas. En un estudio del comportamiento negociador de indios, argentinos y norteamericanos, Druckman y et al., demostraron que *la cultura importa realmente al determinar la conducta, pero otros factores como edad, género y ambiente juegan también un rol importante, preparando el camino para los modelos multicausales.*⁴⁶

En opinión del profesor Segré, *las diferencias culturales deben ser siempre observadas.*

*“Existe una regla de oro en la negociación que dice que debemos adaptarnos a la cultura de nuestra contraparte. Si hacemos esto, habremos demostrado interés y preparación. Esto genera confianza y voluntad de comunicarnos mejor y la negociación tendrá mayor posibilidad de salir como esperamos. Antes de negociar con empresarios de otro país, debemos prepararnos para negociar culturalmente, en forma diferente. Los saludos, costumbres, gestos y hasta los regalos a llevar, pueden ser diferentes.”*⁴⁷

Siguiendo el análisis de Faure⁴⁸, los efectos distintivos de la cultura pueden estar relacionados con los elementos clave de una negociación: actores, estructura, estrategias, proceso y resultados.

- ❖ Los *actores* pueden ser individuos, grupos, organizaciones o naciones. Normalmente, están representados en la mesa de negociación, pero ocasionalmente pueden existir por fuera de la mesa. Estos actores difieren en poder y autoridad, en personalidad y en estatus. Pueden pertenecer a diferentes culturas, lo que –como analizamos arriba– podría afectar su particular comprensión de la situación. Pueden tener objetivos personales que no necesariamente coincidan con los de sus representados. La ética también es incorporada a la mesa de negociación, y la línea marcada entre lo que no debe hacerse o tolerarse, variará de una cultura a otra.
- ❖ Otro elemento clave de una negociación es la *estructura*, que se define como el conjunto de restricciones dentro del cual tiene lugar el intercambio. Entre los componentes que pertenecen a la estructura de cualquier negociación y que están relacionados con los hábitos culturales, encontramos: el número de partes, la distribución de poder, el tiempo, el lugar, las oportunidades de comunicación, el número de temas, las diferencias de estos temas en términos de dificultad, el orden

⁴⁶ FAURE, G. O., RUBIN, J. (eds.), *op. cit.*, p.74.

⁴⁷ Véase la entrevista al Profesor Gustavo Segré en Anexo I. El énfasis en la palabra “siempre” lo puso el entrevistado.

⁴⁸ FAURE, G. O., RUBIN, J. (eds.), *op.cit.*, pp.75-81.

en el cual deben tratarse y los requerimientos para el desarrollo de la agenda. En suma, los elementos estructurales proveen el *marco de análisis* para cualquier aspecto del contexto en el cual ocurre la negociación.

- ❖ El tercer elemento clave, la *estrategia*, se refiere a la orientación de las acciones que los negociadores toman para alcanzar sus objetivos. Una estrategia es una construcción intelectual, representada por medio de tácticas que pueden ser definidas como movimientos elementales. La selección de estrategias está guiada por valores, que, por consiguiente están relacionados con la cultura. La determinación de los objetivos también se halla influenciada por la cultura.
- ❖ El *proceso* es el corazón de la negociación, puede pensarse como el conjunto de conceptos que son utilizados para explicar cómo tiene lugar la interacción. La cultura puede afectar el proceso de diversas maneras, por ejemplo, atendiendo al modo en que se perciben y comprenden los comportamientos, al significado de los gestos, a si es o no conveniente utilizar el humor como estrategia facilitadora y a la valoración del tiempo.
- ❖ El *resultado* es el producto final de la función de los otros elementos mencionados e, invariablemente, la influencia de la cultura se hará sentir sobre la suma. Cuando se logra un acuerdo, el paso siguiente es asegurarse de que las partes cumplirán con sus disposiciones. Aquí la cultura puede traer divergencias en torno a mecanismos institucionales, como las cortes o el arbitraje internacional en el caso de litigio por falta de cumplimiento o por una interpretación divergente en torno al resultado obtenido.

Sintéticamente podemos concluir señalando que la cultura y sus efectos pueden ayudar a construir instrumentos predecibles pertenecientes a los comportamientos del negociador y proveer los medios para un mejor control del proceso de negociación y, en consecuencia, de sus resultados.

4.2 La dimensión humana

Características y habilidades de los negociadores internacionales

Como expresamos anteriormente, la negociación es siempre una actividad que se establece exclusivamente entre seres humanos. Por ello resulta necesario hacer referencia a las condiciones, características y habilidades que debe reunir una persona que va a participar en el ejercicio negociador. En la dimensión humana de la negociación se tienen en cuenta la inteligencia y el

conocimiento de las partes, la autoestima y el autocontrol que demuestran en el proceso de negociación y el tacto, la ética y la paciencia que ponen en práctica para lograr un mejor acuerdo.

“Para todas las actividades profesionales de la vida humana, son necesarias tres cualidades: Conocimiento, habilidad y actitud. Sin el conocimiento no podremos negociar. Este conocimiento nos dará la estrategia. La habilidad y la actitud son condiciones que nos da la táctica.”⁴⁹

La experiencia sugiere dos cualidades indispensables del buen negociador: son su capacidad de *persuasión* y la *empatía*. La persuasión está dirigida a la contraparte, y a ganar su voluntad a través del razonamiento u otras formas de convencimiento. La empatía es la capacidad de una persona para situarse en el lugar de otra y poder comprender su pensamiento. La reflexión del profesor Segré para describir esta calidad es sumamente ilustrativa:

*En las negociaciones que participo puedo sentir que mi cerebro se divide. Una parte habla y piensa en la negociación en sí. Otra parte proyecta escenarios de acuerdo a lo que la otra parte que está negociando conmigo, manifiesta. Esta otra parte del cerebro analiza en detalle la posición corporal, cómo la persona mira, dónde mira, cómo habla, y esta percepción del otro me dice si estoy en el buen camino o debo hacer ajustes. Cuando encuentro algo que debe mejorarse es cuando siento que las dos partes del cerebro “se hablan”.*⁵⁰

Según Beltramino, la *creatividad* es otro de los pilares fundamentales del accionar del buen negociador al que suma la *persistencia*:

*[E]l negociador ha de persistir en su empeño, contar inclusive con fortaleza física, superar a menudo la fatiga, el desánimo y los demás obstáculos que pueden presentarse. Una mayor capacidad de aguante a prolongadas y repetidas sesiones, al stress propio de las discusiones, es un elemento que puede rendir sus buenos frutos al negociador.*⁵¹

También Ury, como Beltramino, pone el foco en la paciencia y la persistencia:

*No hay ninguna fórmula mágica que garantice que usted triunfará en todas las negociaciones; pero con paciencia, persistencia y la estrategia de penetración, usted puede tener las máximas probabilidades de obtener lo que desea, incluso en las negociaciones más difíciles.*⁵²

Al analizar las etapas del proceso negociador, en la segunda parte de este capítulo, aludimos a la importancia de la preparación como una de las claves para alcanzar el éxito en una negociación.

⁴⁹ Véase la entrevista al Profesor Gustavo Segré en Anexo I.

⁵⁰ Ibídem.

⁵¹ BELTRAMINO, Juan Carlos, Cómo negociar... *op. cit.*, p.51.

⁵² URY, William, *op. cit.*, p.12.

La formación y el entrenamiento para la negociación internacional -y también para la negociación específica que debe atender- son exigencias básicas que debe reunir todo negociador. A ello debemos agregar la reflexión, exhaustiva y constante, que debe guiar su accionar durante todo el ejercicio.

La clave esencial para pensar en entablar una negociación, para el avezado negociador Segré, es: *Estar negociando sin saber que lo estamos haciendo:*

“Desde que saludo a una persona que no conozco, sé que podré estar negociando algo con ella y por esto es que soy absolutamente educado y gentil. Siempre les digo a mis alumnos que si conseguimos que la otra parte sonría, la negociación está 50% ganada. Personas educadas tienen el 60% más de chances de concluir una negociación en forma favorable que quien no presta atención al detalle de la cortesía y la afabilidad.”⁵³

Para quien se inicia en la capacitación para negociar, Segré aconseja: *Jamás ir a una negociación sin estar informado, sin una estrategia inicial, sin haber descansado y sin haber leído por lo menos dos diarios de la ciudad en donde estamos negociando.* El mejor negociador – a su entender- es el que une la teoría bibliográfica - imprescindible- con la práctica del mercado, la única forma de saber que el fuego quema, es quemándose.⁵⁴ Como conocedor del proceso y la práctica de la negociación, el profesor Segré indica:

*Estamos negociando todo el día, aunque no nos demos cuenta de esto. Yo le presto atención a la gente, a los gestos, a la forma de hablar y sobre todo de oír. Leo muchos diarios y me intereso por cómo determinada relación -comercial, política, o personal- se concluye. Mi slogan es: “hay que estar muy atento a los detalles”.*⁵⁵

Para sintetizar volvemos a Beltramo, quien resume claramente las particularidades que debería reunir un buen negociador:

“podríamos hablar de un trípode orientador para la negociación internacional, dando por supuestas las cualidades mentales e intelectuales del negociador. Un primer pie estaría constituido por la capacitación - comprensiva de la teoría de la negociación internacional y de la actualización de conocimientos y adaptación a nuevos temas y modalidades emergentes- un segundo pie por la reflexión permanente y profunda; y un tercero por la práctica de la actividad negociadora: capacitación, reflexión y práctica.”⁵⁶

El desarrollo de las capacidades

⁵³ Véase la entrevista al Profesor Gustavo Segré en Anexo I.

⁵⁴ Ibídem.

⁵⁵ Ibídem.

⁵⁶ BELTRAMINO, Juan Carlos (Coordinador): *Jornadas...* op. cit., pp.100-101.

Los negociadores –así como las instituciones y las sociedades en su conjunto- pueden potenciar sus habilidades a través de un proceso que permita mantenerlas en el tiempo para el logro de sus metas. El concepto de *Desarrollo de Capacidades (Capacity Development)* nos ayudará a comprender dicho proceso, por el cual Brasil capitalizó una victoria en su presentación contra los Estados Unidos ante la OMC.

Cabe destacar la acelerada difusión alcanzada por este concepto durante los últimos años, ya que se ha transformado en el centro de atención de los esfuerzos por el desarrollo a nivel mundial. De acuerdo con las evaluaciones de los resultados obtenidos en sus programas, los organismos internacionales más comprometidos en la temática del desarrollo se han dedicado asiduamente a sistematizar este concepto y sus implicancias.

Según un informe de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), *la capacidad se refiere a la capacidad de las personas, organizaciones y la sociedad en su conjunto para gestionar sus asuntos satisfactoriamente; y el desarrollo de capacidades es entendido como el proceso a través del cual las personas, organizaciones y la sociedad en su conjunto crean, adaptan, fortalecen y mantienen su capacidad a lo largo del tiempo.*⁵⁷

Hasta hace muy poco tiempo, el desarrollo de capacidades era visto básicamente como un proceso técnico, que incluía la simple transferencia de tecnología o los modelos organizacionales desde el Norte hacia el Sur. A partir de la Declaración de París de 2005⁵⁸, se articuló un nuevo consenso, que ve al *desarrollo de capacidades* como un proceso necesariamente endógeno.

El Banco Mundial, propone dos definiciones fundamentales: (1) la de *capacidad para el desarrollo* y (2) la de *desarrollo de capacidades*. Sobre la primera sostiene:

*La capacidad para el desarrollo es la disponibilidad de recursos, y la eficiencia y efectividad con las cuales las sociedades despliegan esos recursos para identificar y perseguir sus objetivos de desarrollo sobre una base sostenible.*⁵⁹

⁵⁷ OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development), *The Challenge of Capacity Development: Working Toward Good Practice*. Development Assistance Committee. Paris, 2006, p.12. Disponible en línea en: <http://www.oecd.org/dataoecd/4/36/36326495.pdf> Consultado el 30 de marzo de 2010. Es traducción propia.

⁵⁸ Declaración de París sobre la eficacia de la ayuda al desarrollo, Foro de Alto Nivel, París, 2005. Disponible en línea en: <http://www.oecd.org/dataoecd/53/56/34580968.pdf> Consultado el 30 de marzo de 2010.

⁵⁹ OTOO, Samuel; AGAPITOVA, Natalia; BEHRENS, Joy, *The Capacity Development Results Framework. A strategic and results-oriented approach to learning for capacity development*, World Bank Institute, 2009, p.3. Disponible en línea en: http://siteresources.worldbank.org/EXTCDRC/Resources/CDRF_Paper.pdf?resourceurlname=CDRF_Paper.pdf Consultado el 31 de marzo de 2010. Es traducción propia.

Este concepto depende de tres elementos:

- *La disponibilidad de recursos* (humanos, financieros, técnicos), que es una condición necesaria pero no suficiente para alcanzar las metas de desarrollo en una sociedad.
- *La efectividad y la eficiencia*, con las cuales se pueden alcanzar y utilizar los recursos, depende de las configuraciones específicas de los factores organizacionales, institucionales y sociopolíticos, que condicionan el comportamiento de los actores políticos y económicos.
- *El desarrollo social y económico* que se torna sostenible cuando los resultados y la performance son apropiados localmente y pueden ser repetidos y ampliados por los actores locales.

El desarrollo de capacidades es, según el Banco Mundial, *un proceso de aprendizaje impulsado localmente por líderes, coaliciones y otros agentes de cambio que da lugar a transformaciones en los factores organizacionales, institucionales y sociopolíticos, para mejorar la posesión local [de los mismos] y la efectividad y eficacia de los esfuerzos para alcanzar un objetivo de desarrollo.*⁶⁰

Para el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) el *desarrollo de capacidades* es *el proceso a través del cual individuos, instituciones y sociedades obtienen, fortalecen y mantienen sus aptitudes en el tiempo para fijar y alcanzar sus propios objetivos de desarrollo.*⁶¹

El desarrollo de capacidades es un sistema integrado que se desenvuelve en 3 niveles:

- El nivel Individual (experiencia, conocimiento y habilidades técnicas).
- El nivel Organizacional (sistemas, procedimientos y reglas).
- Un ambiente propicio (marco institucional, estructura de poder e influencia).⁶²

Ello significa que el desarrollo de capacidades implica mucho más que mejorar el conocimiento y las habilidades individuales. Depende fundamentalmente de la calidad de las organizaciones en las cuales éstas se despliegan. Además, las acciones de las organizaciones

⁶⁰ OTOO, Samuel; AGAPITOVA, Natalia; BEHRENS, Joy, *op. cit.*, p.3.

⁶¹ United Nations Development Programme, *Capacity Development: A UNDP Primer*, New York, 2009, p.5. Disponible en línea en: <http://www.undp.org/capacity> Consultado el 30 de marzo de 2010. Es traducción propia.

⁶² Ibídem, p.11.

particulares, deben estar influenciadas por un ambiente propicio -las estructuras de poder y la influencia de las instituciones- en las cuales ellas están insertas. La capacidad no es sólo sobre las habilidades y procedimientos; sino también sobre los incentivos y el gobierno.⁶³

TERCERA PARTE: Cooperación y Regímenes Internacionales

Como mencionamos en la primera parte de este capítulo, las interacciones entre los Estados –u otros actores en la sociedad internacional-, y en general, las relaciones humanas atraviesan por situaciones conflictivas pero también por momentos de armonía y de cooperación.

*Cooperación y conflicto, entendimiento y enfrentamiento, son dos actitudes extremas y contrapuestas que alternativamente se dan en las relaciones humanas y societarias a las que no podría ser ajena la negociación.*⁶⁴

Desde la perspectiva teórica de la interdependencia⁶⁵, Keohane explica que *la cooperación se produce cuando los actores adaptan sus conductas a las preferencias presentes o anticipadas de otros, por medio de la coordinación de políticas.*⁶⁶ De esta manera, la cooperación es entendida como un proceso de interacción, de carácter político, en el cual las acciones de cada parte involucrada requiere de una mutua adaptación por medio de un proceso de negociación, al cual el mencionado teórico denomina *coordinación de políticas*. En este sentido, cuando hablamos de coordinación de políticas queremos expresar que la cooperación no presupone ausencia de conflicto, lo cual estaría dando lugar a una situación de *armonía*, sino que, por el contrario, es una reacción frente al mismo. Como expresa el profesor Ury:

⁶³ OECD, *op. cit.*, p.7.

⁶⁴ BELTRAMINO, Juan Carlos, *Cómo negociar...* *op. cit.*, pp. 107-108.

⁶⁵ Esta teoría surgida a fines de los años '70 y elaborada por *Robert Keohane y Joseph Nye*, intenta explicar la realidad internacional de la época. Los teóricos reconocen que las diversas y complejas conexiones transnacionales e interdependencias entre estados y sociedades fueron en aumento, mientras que la fuerza militar y el equilibrio de poder iban decreciendo, aunque manteniéndose en un nivel importante. El modelo de la *interdependencia compleja* elaborado por los autores está caracterizado por: a) La existencia de múltiples canales conectando a las sociedades (interestatales, transgubernamentales y transnacionales). b) La ausencia de una agenda en las relaciones internacionales, en las cuales la jerarquía no es clara y consistente y la distinción entre asuntos de política interna y asuntos de política externa se diluye. c) El declive del uso de la fuerza militar como herramienta política para incrementar otras formas de interdependencia, y -como consecuencia- el aumento de la probabilidad de cooperación entre los estados. Para un desarrollo más exhaustivo de esta teoría véase KEOHANE, Robert O. y NYE, Joseph S., *Poder e interdependencia. La política mundial en transición*, GEL, Buenos Aires, 1988.

⁶⁶ KEOHANE, Robert, *Después de la Hegemonía. Cooperación y discordia en la política económica mundial*, GEL, Buenos Aires, 1988, p.74.

*“La cooperación no significa el fin de la competición. No eliminaremos nuestras diferencias –ni debemos eliminarlas-, pero podemos enfrentarlas más constructivamente. El camino que lleva del enfrentamiento a la cooperación es la negociación”.*⁶⁷

La cooperación constituye una *práctica* que se establece entre los Estados, acerca de todo tipo de cuestiones -económicas, sociales, ecológicas, tecnológicas, culturales, humanitarias-, e incluso en medio de una guerra. Según Ernest Haas, la cooperación internacional surge a partir del reconocimiento de la necesidad de coadyuvar y asociarse, ante un costo nacional, a veces excesivo, de una determinada acción unilateral.⁶⁸ La cooperación internacional también es producto de la constante preocupación -que este autor considera universal- por el bienestar y el desarrollo de los Estados.

Según Oye, la cooperación requiere la identificación y el reconocimiento de oportunidades para el avance de los intereses mutuos y la coordinación de políticas.⁶⁹ Haas sostendría, además, que la cooperación internacional constituye al régimen internacional; es decir, a una serie de normas, reglas y procedimientos acordados entre los Estados o entre éstos y los actores no gubernamentales, con el objetivo de regular algunas áreas a nivel internacional.⁷⁰ Para Federico Manchón, los regímenes internacionales son *parámetros y perímetros de la gobernanza internacional* y los sistemas de gobernanza regulan áreas problemáticas. *Que en un área problemática se establezca un régimen internacional depende de los intereses y las capacidades de quienes están inmediatamente involucrados así como de la extensión y profundidad de las regulaciones que se adopten. La omnicomprensividad temática de los regímenes es poco frecuente y los que procuran una membresía universal también son excepcionales.*⁷¹

Stephen Krasner, el autor más destacado y reconocido en la *teoría de los regímenes internacionales*⁷², los define como el *conjunto de principios, normas, reglas y procedimientos para*

⁶⁷ URY, William, *op. cit.*, pp. XII y XIV.

⁶⁸ HAAS, Ernest, *Why Collaborate? Issue-Linkage and International Regimes*, en *World Politics*, Vol. 32, N°3, 1980, p.357.

⁶⁹ OYE, Kenneth, *Explaining Cooperation under Anarchy: Hypothesis and Strategies*, en *World Politics*, Vol. 38, N°1, 1985.

⁷⁰ Ibídem, pp. 396-397.

⁷¹ MANCHÓN, Federico, *Crítica a la orientación por valores sobre regímenes internacionales*, en *Política y Cultura*, N° 25, 2006, p.50.

⁷² Esta teoría surgida a mediados de los años '60, cuyo principal referente es Stephen Krasner, tiene como objetivo el estudio del comportamiento de los actores estatales y no estatales, y cómo a partir de cierto consenso tienden a conformar estructuras formales e informales. Para información más detallada sobre el tema véase: KRASNER, Stephen D., *Conflict Estructural. El tercer mundo contra el liberalismo estructural*, GEL, Buenos Aires, 1989. La teoría de los regímenes internacionales no ha escapado a los debates entre las diferentes escuelas predominantes de las Relaciones Internacionales. Resulta muy interesante el trabajo de Hasenclever, Mayer y Rittberger en el que analizan los regímenes internacionales y proponen la posibilidad

*la toma de decisiones en torno a los cuales convergen las expectativas de los actores en un área determinada de las relaciones internacionales.*⁷³ Los *principios* son definidos por el autor como un conjunto coherente de afirmaciones teóricas sobre cómo funciona el mundo. Las *normas* especifican los estándares generales de conducta. Las *reglas* y los *procedimientos* de toma de decisión se refieren a prescripciones específicas de conducta de áreas claramente definidas. Mientras las normas y principios definen las características esenciales del régimen y su cambio supone un cambio de régimen, las reglas y procedimientos de toma de decisión pueden variar sin alterar el mismo.

Los cambios en los regímenes tienden a alterar el control y la distribución de los recursos. Es justamente allí donde radica la importancia de un cambio para los actores del sistema internacional. Cada Estado desea mayor control sobre los regímenes internacionales a fin de lograr que sus propios intereses se vean satisfechos y asegurados. De esta forma y valiéndose de diversas estrategias procuran alterar el régimen existente o bien mantenerlo, dependiendo de cada situación particular. Este tipo de accionar puede ser verificado en cualquier régimen internacional.

Los regímenes son acuerdos peculiares sobre áreas de las relaciones internacionales que permiten redefinir y resolver problemas comunes entre Estados. Dichos acuerdos pueden ser *formales* o *informales*. Los primeros pueden ser el resultado de la legislación, de los acuerdos firmados por los Estados, y suelen poseer una estructura burocrática. Un ejemplo de esto son las denominadas organizaciones internacionales y como tales poseen una estructura estable, órganos burocráticos y un ordenamiento jurídico interno propio, mediante los cuales desarrollan fines comunes a los miembros de la organización haciendo uso de la capacidad de poder que se les haya conferido. Desde la perspectiva del institucionalismo neoliberal, *junto con organismos internacionales tales como las Naciones Unidas o la Unión Europea, y las convenciones básicas de la sociedad internacional, como las que establecen la soberanía de los Estados, los regímenes internacionales constituyen una clase primordial de instituciones internacionales.*⁷⁴ No obstante, es

de una síntesis de tres escuelas de pensamiento (neoliberalismo, realismo y cognitivismo). Véase HASENCLEVER, Andreas, MAYER Peter y RITTBERGER Volker; *Las teorías de los Regímenes Internacionales: Situación Actual y propuestas para una síntesis*, en *revista Foro Internacional*, Octubre - Diciembre; N°8, México, 1999 y MANCHÓN, Federico, *Critica a la orientación por valores sobre regímenes internacionales*, en *Política y Cultura*, N° 25, 2006.

⁷³ KRASNER, Stephen, *Structural Causes and Regime Consequences. Regimes as Intervening Variables*, en KRASNER Stephen, (comp.), 'International Regimes', Ithaca, Nueva York, Cornell University Press, 1983, p.2. Es traducción propia.

⁷⁴ KEOHANE, Robert, *Neoliberal Institutionalism. A Perspective on World Politics*, en *International Institutions and State Power. Essays in International Relations Theory*, Boulder, Col., Westview Press, 1989, en HASENCLEVER, Andreas, MAYER Peter y RITTBERGER Volker; *Las teorías de los Regímenes*

importante aclarar que un régimen internacional formal no necesariamente es una organización internacional.

Por otro lado encontramos los regímenes informales, que se basan en un consenso de objetivos y mutuos intereses entre los actores, resultando en acuerdos “ad hoc”. La concepción de interés común es la base de estos regímenes, donde la colaboración representa simplemente una más de las estrategias de acción de los participantes.

Los regímenes internacionales también tienen una función de coordinación, y pueden afectar las estructuras políticas domésticas porque afectan los cálculos de los intereses nacionales y pueden cambiar sus preferencias. Los Estados, al crear las normas de los regímenes internacionales regulan tanto las relaciones interestatales como las que se dan al interior del Estado. Los regímenes crean un punto focal alrededor del cual convergen las expectativas de los Estados, y restringen la conducta de éstos. Coincidimos con Oye en que los regímenes pueden aumentar las probabilidades de cooperación. Asimismo, Axelrod y Keohane establecen que la creación de regímenes internacionales puede reforzar e institucionalizar la reciprocidad entre los Estados.⁷⁵

Sintéticamente, podemos concluir que la cooperación a nivel mundial se está convirtiendo en el elemento clave de la supervivencia humana, para hacer frente a retos tales como la protección del ambiente, el respeto universal por los derechos humanos y la estructuración de una economía próspera y -siguiendo a Hasenclever, Mayer y Rittberger- que:

*“Los regímenes son órdenes internacionales parciales, creados ex profeso y de alcance regional o mundial, cuyo propósito es sustraer ciertas áreas de la política internacional del ámbito de las prácticas unilaterales. Al crear expectativas comunes sobre las conductas que resultan apropiadas y elevar el grado de transparencia en un ámbito determinado de la política, los regímenes internacionales propician que los Estados (y otros actores) cooperen con el fin de obtener ganancias comunes, expresadas, por ejemplo, en un mayor bienestar social o en mayor seguridad”.*⁷⁶

En el tercer capítulo de nuestro trabajo analizaremos el mecanismo de solución de controversias de la *Organización Mundial del Comercio (OMC)*, régimen internacional formal que

Internacionales: Situación Actual y propuestas para una síntesis, en revista *Foro Internacional*, Octubre - Diciembre; N°8, México, 1999, p.499.

⁷⁵AXELROD, Robert; KEOHANE, Robert, *Achieving Cooperation under Anarchy: Strategies and Institutions* en *World Politics*, Vol. 38, N°1, October 1985, p.238. Es traducción propia.

⁷⁶HASENCLEVER, Andreas, MAYER Peter y RITTBERGER Volker; *Las teorías de los Regímenes Internacionales: Situación Actual y propuestas para una síntesis*, en revista *Foro Internacional*, Octubre - Diciembre; N°8, México, 1999, pp. 499-500.

constituye el marco donde se desarrollan las negociaciones y al cual ha recurrido Brasil para abrir el contencioso contra los subsidios americanos al algodón.

CAPÍTULO II

EL BRASIL EN EL ESCENARIO INTERNACIONAL ACTUAL

En el presente capítulo nos proponemos analizar al actor protagónico de nuestro caso. Observaremos cómo el país más grande de Latinoamérica evolucionó hacia la posición destacada que ocupa actualmente no sólo a escala regional, sino también en el escenario global. En primer lugar, consideraremos la diplomacia aplicada por Itamaraty, institución que, a nuestro entender, le ha otorgado continuidad y coherencia a la política exterior a lo largo de sus dos siglos de existencia. Luego examinaremos el papel de Brasil en los foros internacionales con especial atención en la OMC, organismo al que Brasil recurrió para plantear su disputa comercial con Estados Unidos. Aludiremos tangencialmente a la política exterior de Estados Unidos hacia la región dado que - como potencia hegemónica mundial a partir de la desintegración de la Unión Soviética en los años noventa- ha sido estudiada, analizada y revisitada en innumerables ocasiones y por diversos autores.⁷⁷

1. Brasil como potencia regional... ¿y global?

El liderazgo brasileño -que ha sido debatido y criticado en numerosas ocasiones, que algunas veces ha sido tímidamente reconocido y muchas otras no ha sido asumido- es en nuestros días un hecho indiscutible. No existen dudas sobre la posición alcanzada durante los últimos años por Brasil en América del Sur así como también sobre sus proyecciones en la escena internacional global. Tampoco caben dudas en el seno de sus élites gobernantes sobre cuál es la política exterior que debe implementar un Estado digno de su condición: en términos de superficie, PBI y población es el país más grande América Latina. Su Ministro de Relaciones Exteriores, el canciller Celso Amorim⁷⁸ lo ha expresado claramente:

⁷⁷ Véase: INSULZA, José Miguel, *Estados Unidos y América Latina en los noventa*, en *Pensamiento Iberoamericano*, N° 19, enero-junio, Madrid, 1991, pp. 217-233. PEREZ LLANA, Carlos, *El Regreso de la Historia: La Política Internacional durante la Post Guerra Fría 1989-1997*, Ed. Sudamericana, Buenos Aires, 1998, Universidad de San Andrés, Cap. 4. WIARDA, Howard J., *From Reagan to Bush: Continuity and Change in U.S. Latin America Policy*, en John D. Martz (Ed.), *United States Policy in Latin America. A Decade of Crisis and Challenge*, University of Nebraska Press, Lincoln and London, 1995. ROETT, Riordan, *Estados Unidos y América Latina: estado actual de las relaciones*, en *Revista Nueva Sociedad*, N° 206, noviembre-diciembre de 2006. RUSSELL, Roberto, *América Latina para Estados Unidos: ¿especial, deseñable, codiciada o perdida?*, en *Revista Nueva Sociedad*, N° 206, noviembre-diciembre de 2006. PIGNATTA, María Eva, *Estados Unidos y el giro político en América Latina, Anuario en Relaciones Internacionales*, IRI-UNLP, La Plata, 2008.

⁷⁸ Celso Luiz Nunes Amorim es un diplomático brasileño que a lo largo de su carrera ocupó dos veces el cargo de Ministro de Relaciones Exteriores de Brasil. Fue canciller durante el gobierno de Itamar Franco

“Tenemos conciencia de que la afirmación de los valores e intereses brasileños en el mundo es – y siempre será- global en su alcance. Sin examinar a fondo si es una ventaja o una desventaja, Brasil no es un país pequeño. No tiene y no puede tener una política externa de país pequeño.”⁷⁹

En su obra: ‘*Argentina-Brasil, la gran oportunidad*’, Marcelo Gullo realiza un interesante análisis comparativo entre Argentina y Brasil señalando algunas claves que han marcado la relación entre ambos países y los centros de poder colonial de los que dependían y de ellos entre sí desde su origen. Desde nuestra perspectiva, esas particularidades fueron cruciales para que el país vecino lograra alcanzar el vigor político y la competencia económica actuales.

Entendemos, entonces, que la construcción del liderazgo brasileño ha sido un proceso histórico que está cimentado, en cinco aspectos:

En primer lugar, *Brasil fue parido por una elite imperial*, es decir, toda una élite con experiencia política en el campo internacional fue trasladada desde Portugal hacia el Brasil colonial y lo conduciría, y a todo el imperio portugués, desde Río de Janeiro. Don Juan, la familia real, los principales nobles e intelectuales portugueses –unos quince mil en número- dieron a Río de Janeiro y todo Brasil un impulso de excelencia como no recibió ninguna otra nación sudamericana.⁸⁰ La transferencia de toda la burocracia, funcionarios y tradiciones en política exterior influyó indiscutiblemente en la posterior estructuración de las instituciones brasileñas. Creada poco tiempo después de la llegada del Príncipe Regente Don João VI, la *Secretaría de Negocios Extranjeros y de Guerra* se constituyó en la célula que le dio origen al actual Ministerio de Relaciones Exteriores, más conocido como *Itamaraty*, baluarte desde los tiempos imperiales y encargado no sólo del diseño y ejecución de la política exterior sino también de la formación de un cuerpo diplomático altamente calificado. En un principio con funciones elementales, dicha Secretaría fue creciendo, dividiéndose y desarrollando nuevos órganos con funciones específicas, conforme lo exigía la complejidad de las relaciones de Brasil con el resto del mundo. La figura del *Ministro-Secretario de Estado*, como auxiliar directo del soberano, fue el núcleo de la actual organización, en torno del cual se fueron agregando auxiliares, cada vez más numerosos, con diversas funciones y

(1993-1995). En 1995 el presidente Fernando Henrique Cardoso lo nombró Jefe de la Misión Permanente de Brasil para las Naciones Unidas en Nueva York, cargo que ocupó hasta 1999. En 1999 asumió la Jefatura de la Misión Brasileña en la OMC en Ginebra. En 2001 fue transferido a Londres para hacerse cargo de la Embajada Brasileña en el Reino Unido. En 2003 fue designado por Lula como su Canciller y desde ese momento encabeza el Ministerio de Relaciones Exteriores, conocido como Itamaraty.

⁷⁹AMORIM, Celso, *A diplomacia multilateral do Brasil. Um tributo a Rui Barbosa.* (Palestra do Ministro das Relações Exteriores, Embaixador Celso Amorim, por ocasião da “II Conferência Nacional de Política Externa e Política Internacional – O Brasil e o Mundo que vem aí”), Fundação Alexandre de Gusmão Instituto de Pesquisa de Relações Internacionais, Brasilia, 2007, p.7. Es traducción propia.

⁸⁰GULLO, Marcelo, *Argentina-Brasil: la gran oportunidad*, 1^a edición, Buenos Aires, Biblos, 2005, p.97.

capacidades.⁸¹ A los efectos de nuestro análisis del caso, en nuestro próximo capítulo profundizaremos sobre la función de Itamaraty en la formación de los recursos humanos.

En segundo lugar, a diferencia de la América Hispana, *Brasil es la América portuguesa que no se fragmentó. Los mejores de esa élite portuguesa trasladada a Río conocían bien el juego real de poder de política internacional, poseían profunda visión geopolítica (...) y tuvieron siempre tanto ellos como sus descendientes- un claro objetivo estratégico: mantener la unidad territorial de Brasil. Su preocupación permanente fue la de conservar intacto el territorio brasileño, neutralizando las tendencias separatistas de algunas regiones que Inglaterra se encargaba de fomentar.*⁸² Esta segunda clave va a marcar a fuego el destino del Estado brasileño, imprimiéndole una particular ventaja respecto de los demás estados latinoamericanos. Todo el Estado Portugués se trasladó al Brasil, pero -como señala el historiador Moniz Bandeira,

[E]n la mudanza no sufrió discontinuidad alguna, al conservar su contextura institucional, expresada en la monarquía, y el aparato militar y diplomático con experiencia internacional, capaz de imponer interna y externamente, la voluntad social de sus clases dirigentes. Brasil es la América portuguesa que no se desintegró, que mantuvo su unidad económica, social y política, al contrario de la América española, fragmentada en más de diez Estados".⁸³

La tercera clave a la que se refiere Gullo es que *Brasil realizó sus grandes transformaciones sin costo de sangre*. El Brasil independiente, a diferencia de las otras naciones del Río de la Plata que protagonizaron luchas por la emancipación de la corona española, heredó una monarquía con unidad política y un ejército poderoso para sostenerla, 4 millones de habitantes y una ex metrópoli amistosa. Como destaca el profesor Moniz Bandeira, Brasil surgió del régimen colonial *como un Estado-imperio que formó la nación*,

"atribuyéndose un manifiesto destino de potencia, no a través de la dilatación de las fronteras físicas, [...] aunque sí con consolidación, y posteriormente, con el esfuerzo del desarrollo económico, apuntando a aprovechar y transformar las riquezas naturales dentro de las existentes y a conquistar, de acuerdo con aquella percepción, un status de mayor autonomía en el sistema internacional de poderes. El hecho de que al separarse de Portugal mantuviera sin ruptura del orden político la unidad de su vasta extensión territorial y que disfrutara de plena estabilidad política casi todo el tiempo del imperio

⁸¹ La Secretaría de Negocios Extranjeros y de Guerra fue creada mediante el Decreto del 11 de marzo de 1808, por el cual el Príncipe Regente D. João VI nombró al Ministro y Secretario para los Negocios Extranjeros y de Guerra. Para una exhaustiva reseña histórica de la organización de Itamaraty, véase: CASTRO, Flávio Mendes de Oliveira: *1808-2008 Dois séculos de História da Organização do Itamaraty*, Fundação Alexandre Gusmão, Vol. I y II, Brasilia, 2009.

⁸² GULLO, Marcelo, *Op. Cit*, p.98.

⁸³ MONIZ BANDEIRA, Luiz Alberto, *Argentina, Brasil y Estados Unidos. De la Triple Alianza al Mercosur*, Buenos Aires, Norma, 2004, p.30.

*durante el siglo XIX, cimentó en sus elites y en su pueblo una conciencia de grandeza, suficiencia y superioridad delante de los demás países de América Latina”.*⁸⁴

La cuarta clave que impulsó el progreso económico del país vecino fue el hecho que *los hacendados se transformaron en industriales*.

*“En Brasil el cultivo de café, a pesar de toda la riqueza que había producido, no propició la misma prosperidad alcanzada por la Argentina con sus exportaciones de carnes y cereales. Y éste fue, inter alia, uno de los principales hechos que determinaron su progreso. La permanente escasez de divisas y la desvalorización de la moneda, que dificultaban y encarecían las importaciones, impulsaron la expansión del parque manufacturero [...] Muchos hacendados, para sobrevivir a las crisis del mercado y al inexorable deterioro de los precios del café, se volvieron también industriales”.*⁸⁵

Esta versatilidad de la oligarquía cafetalera brasileña hizo posible que maduraran las políticas de industrialización del Estado a partir de la década del '30 y que no se modificaran con la llegada al poder de gobiernos de facto. El golpe militar de 1930 en Argentina restituyó el poder a la oligarquía conservadora, otorgando primacía a los intereses agroexportadores y profundizando la dependencia con Gran Bretaña. A la inversa, *la revolución de 1930 en Brasil trató de aflojar los vínculos de dependencia con Estados Unidos, país al cual se dirigían el 60 % de las exportaciones del café. (...) A partir de 1930 Brasil, mediante un proyecto de Estado, se empeñó en superar la situación de dependencia en que lo mantenía el monocultivo del café mediante el montaje de un importante complejo siderúrgico, vieja aspiración de las fuerzas armadas brasileñas*.⁸⁶

El quinto de los factores principales que contribuyeron a la grandeza económica del Brasil - y complementó al anterior- fue que *los militares brasileños nunca abandonaron el proyecto de industrialización*.

*“La aceleración del progreso industrial brasileño, acompañado por políticas de protección, con Getulio Vargas y Juscelino Kubitscheck (1950-1960), permitió que Brasil superara ampliamente a la Argentina –cuyos regímenes militares a partir de 1955 irían, a través de programas neoliberales, desarticulando la industria con la intención de regresar a la época dorada de la agro exportación y del libre comercio-”.*⁸⁷

Afortunadamente para Brasil, a pesar de los quiebres constitucionales, la mayoría de los gobiernos de facto brasileños atesoraron su proyecto de industrialización como una política de Estado y lo dotaron de una continuidad que perdura hasta nuestros días. En la cúpula militar

⁸⁴ Ibidem, pp.543-544.

⁸⁵ Ibídem, p.547.

⁸⁶ Ibídem, pp.547-550.

⁸⁷ PINHEIRO GUIMARÃES, Samuel, *Reflexiones Sudamericanas*, Prefacio a Luiz Alberto Moniz Bandeira, Argentina, Brasil y Estados Unidos. De la Triple Alianza al Mercosur, Buenos Aires, Norma, 2004, en GULLO, Marcelo, *Argentina-Brasil: la gran oportunidad*, 1^a edición, Buenos Aires, Biblos, 2005, p.106.

argentina, por el contrario, prevalecieron las corrientes de pensamiento anti industrialistas que se articularon perfectamente con los intereses de la oligarquía conservadora agroexportadora, deteriorando sistemáticamente el aparato productivo nacional.

En suma, (1) la herencia de una élite imperial con experiencia en conducción de política internacional, (2) la conservación integral del territorio colonial, (3) la emancipación de la madre patria sin un quiebre traumático del orden político y (4) la versatilidad de la oligarquía cafetalera que derivara en (5) la persistencia en una meta de industrialización como política de Estado constituyeron las bases para que Brasil se convirtiera en un país sólido en materia económica, que ha logrado subsistir tanto a las crisis internas como externas. Esta solidez, asimismo, le ha posibilitado asumir mayores responsabilidades en el plano político afianzando su rol de líder para responder a sus objetivos de política exterior.

1.1 La política exterior hacia América del Sur y las proyecciones hacia toda América Latina

Sudamérica siempre ha sido el objetivo prioritario de política exterior de Itamaraty. La importancia geopolítica de esta región para Brasil se estableció desde los tiempos imperiales⁸⁸, pero sin duda se consolidó en la década del noventa con la creación del MERCOSUR y se robusteció aún más desde la llegada a la presidencia de Luiz Inácio ‘Lula’ da Silva.⁸⁹ América del Sur -como señalara el Ministro de Asuntos Estratégicos, Pinheiro Guimarães- *es la circunstancia inevitable, histórica y geográfica del Estado y de la sociedad brasileña.*⁹⁰

Históricamente, Brasil y Estados Unidos entendieron su relación en el continente americano como una división de áreas de influencia. Brasil se ocuparía de organizar la América Latina, mientras que a los Estados Unidos le correspondería la misma tarea en América del Norte. Serían, siguiendo a Kissinger, *dos empresas trabajando en armonía a través del intercambio frecuente y*

⁸⁸ El interés fundamental de Brasil desde los tiempos de la colonización se concentró en los países de la cuenca del Plata –Argentina, Uruguay y Paraguay y, en cierto modo Bolivia, por el hecho de que el abastecimiento de los Estados de Mato Grosso, Goiás y parte de San Pablo dependía casi en su totalidad de la navegación fluvial. Véase: MONIZ BANDEIRA, Luiz Alberto, *O expansionismo brasileiro e a formação dos Estados Da Bacia Do Prata*, Revan, 3ra. ed. 1998, pp.21-87.

⁸⁹ Luiz Inácio da Silva, conocido desde su labor sindical como ‘Lula’ ejerce el cargo de presidente de la República Federativa del Brasil desde el 1º de enero de 2003 y en octubre de 2006 fue reelecto con más del 60% de los votos válidos en segunda vuelta. Véase la biografía oficial en www.presidencia.gov.br/presidente/

⁹⁰ PINHEIRO GUIMARÃES, Samuel, *Quinhentos anos de periferia*, Rio de Janeiro-Porto Alegre: Editora Contraponto – Editora da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 1ª edição, 1999, p. 146; en MONIZ BANDEIRA, Luis Alberto, *O Brasil como potência Regional e a importância estratégica da América do Sul na sua política exterior*, Febrero 2009. (Texto para o seminário sobre “A política exterior do Brasil em sua própria visão e na dos parceiros”. Consulado-Geral do Brasil em Munique, 7 de Noviembre de 2008.) Es traducción propia.

*articulando sus propósitos comunes.*⁹¹ La América Latina significaba, en realidad, América del Sur, pues América del Norte, que era el área de responsabilidad de Estados Unidos, comprendía México y los países de América Central y del Caribe.

Estados Unidos ha utilizado tradicionalmente la estrategia de ‘divide y reinarás’ hacia los países de América Latina, buscando relaciones bilaterales y fomentando así la competencia entre los heterogéneos pueblos latinoamericanos, los cuales intentaban obtener un trato preferencial por parte de la potencia hegemónica. Sin embargo, aún cuando las disparidades persisten, la región en su conjunto ha experimentado transformaciones trascendentales y ha adquirido cierta madurez democrática.

*“Durante décadas, EE UU intentó apoyarse directamente en México, Brasil, Chile y Perú como socios aislados, pero la situación en América Latina, sin ser homogénea, ha cambiado sustancialmente en los últimos años. Los 32 jefes de Estado que han acudido a Trinidad y Tobago han sido elegidos democráticamente y, sobre todo, Brasil ha ido adquiriendo experiencia y fuerza y reclamando, con discreción, pero sin dudas, que se le reconozca una posición predominante”.*⁹²

En líneas generales, el vínculo secular entre la potencia hegemónica y el gigante de Sudamérica ha transitado por la senda del entendimiento, sin embargo, y sobre todo en las últimas décadas, ha tenido divergencias en torno a algunas cuestiones centrales tales como la política de integración económica y la seguridad hemisférica.

La dicotomía ALCA/MERCOSUR se convirtió en el punto neurálgico de la rivalidad entre Brasil y EEUU, *por involucrar profundas contradicciones y en las cuales los intereses económicos, políticos y estratégicos se entrelazaban.*⁹³ El establecimiento del ALCA afectaría los intereses de Brasil, cuyo empresariado observaba con extrema preocupación los riesgos que ello ocasionaría para su parque industrial. En ese contexto, el presidente Cardoso⁹⁴ reactivó el concepto de América

⁹¹ KISSINGER, Henry, *Does America Need a Foreign Policy?: Toward a Diplomacy for the 21st Century*, New York, Simon and Schuster, 2001, p.159 en MONIZ BANDEIRA, Luiz Alberto, *O Brasil como potencia...* Op. Cit. Es traducción propia.

⁹² DIARIO EL PAÍS, edición impresa internacional. *Brasil quiere dejar su huella en América. Brasilia aspira a compartir con Washington el liderazgo continental*, Buenos Aires, 19 de abril de 2009.

⁹³ MONIZ BANDEIRA, Luis Alberto, *O Brasil como potência Regional e a importância estratégica da América do Sul na sua política exterior*, Febrero 2009. (Texto para o seminário sobre “A política exterior do Brasil em sua própria visão e na dos parceiros”. Consulado-Geral do Brasil em Munique, 7 de Novembro de 2008.) Es traducción propia.

⁹⁴ Fernando Henrique Cardoso, sociólogo y científico político brasileño. Fue Profesor Emérito de la Universidad de São Paulo. También catedrático en el exterior, especialmente en la Universidad de París. Fue funcionario de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), miembro del Centro Brasileño de Análisis y Planificación (CEBRAP), Senador de la República (1983-92), Ministro de Relaciones Exteriores (1992), Ministro de Economía (1993-94) y presidente de la República en 1995. Fue reelecto en 1999.

del Sur, impulsando el proyecto de la Asociación de Libre Comercio de Sudamérica (ALCSA) en la Cumbre de Brasilia en septiembre del año 2000.⁹⁵

En palabras del propio jefe de Estado brasileño:

“La vocación de la América del Sur es la de ser un espacio económico integrado, un mercado ampliado por la reducción o eliminación de trabas y obstáculos al comercio, y por el perfeccionamiento de las conexiones físicas en transportes y comunicaciones.”⁹⁶

Es evidente que la creación de un espacio de comercio ampliado en Sudamérica representaba un gran obstáculo para los Estados Unidos y para sus pretensiones de integración hemisférica subordinada, y otorgaría más poder de negociación a Brasil y a sus socios del que tendrían individualmente en cualquier negociación que fuesen a encarar hacia el ALCA.

La estratégica Cumbre de Brasilia tuvo como finalidad la de ensamblar a los Estados Sudamericanos, con vistas a lograr una verdadera inserción de la región en la economía mundial y de esta manera lograr contrarrestar la asimetría generada por diversos países, entre ellos Estados Unidos. Quedó de manifiesto que el objetivo prioritario, sin lugar a dudas, era la integración de América del Sur como espacio económico ampliado, que se conquistaría por medio de un acuerdo de libre comercio entre el MERCOSUR y la Comunidad Andina. El fundamento de la unidad no sólo era económico-comercial sino que además estaba guiado por motivos políticos y geopolíticos: el MERCOSUR se debía articular a la manera en que lo habían hecho los países de la Unión Europea. En ocasión de su participación en la III Cumbre de las Américas, el presidente Cardoso explicaba cómo concebía Brasil la posibilidad del ALCA:

“Hemos realizado, con éxito, la construcción del MERCOSUR, que para Brasil es una prioridad absoluta, una conquista que vino para quedarse y que no dejará de existir por la participación en esquemas de integración de mayor alcance geográfico.”⁹⁷

Poco tiempo después, en la Cumbre del MERCOSUR, el mandatario brasileño ratificó la importancia de la integración expresando que el *MERCOSUR es más que un mercado, el MERCOSUR es, para Brasil, un destino.*⁹⁸

⁹⁵ Por invitación del Presidente Cardoso, acudieron a Brasilia los 12 jefes de Estado Sudamericanos. El encuentro representó un importante estímulo para la organización de la convivencia en el espacio común suramericano y, para la configuración de un área singular de democracia, paz, cooperación solidaria, integración y desarrollo económico y social compartido. Texto completo de la Declaración disponible en: http://www.comunidadandina.org/documentos/dec_int/di1-9-00.htm

⁹⁶ CARDOSO, Fernando Henrique, *O Brasil e uma nova América do Sul*, Valor Econômico, 30 de agosto de 2000, en MONIZ BANDEIRA, Luis Alberto, *Op. Cit.* Es traducción propia.

⁹⁷ Discurso del presidente Cardoso en la apertura de la III Reunión Cumbre de las Américas, Quebec, 20 de abril de 2001. Es traducción propia.

Resulta interesante constatar que esta idea de la integración sudamericana desde el MERCOSUR se ha mantenido en la política exterior brasileña hasta nuestros días y que su propósito no consistió sólo en neutralizar al poder norteamericano. Podemos observar la continuidad de este proyecto en la reciente afirmación del Ministro de Asuntos Estratégicos del Brasil:

*“Uno de los aspectos que hay que tener en cuenta a la hora de planear la estrategia de Brasil es que el país está en el MERCOSUR. Por eso, el centro de la estrategia debe ser el Sur”.*⁹⁸

Como expresamos anteriormente, Brasil ha disentido con Washington en cuanto a la política de seguridad hemisférica, principalmente ha mostrado recelo hacia las actividades militares de Estados Unidos vinculadas al Plan Colombia.¹⁰⁰ La renovación de dicho plan en el año 2006 reavivó los temores de Brasil, que percibe su soberanía territorial amenazada por la creciente presencia de militares estadounidenses en zonas fronterizas de la Amazonia y aún más con el anuncio, en agosto del 2009, del gobierno colombiano de un acuerdo por el cual los Estados Unidos tendrán libre acceso a siete de sus bases militares durante diez años. La diplomacia brasileña no comparte los supuestos de Washington en torno a las áreas de conflicto en el continente como Colombia o los escenarios políticamente inestables como los que tuvieron lugar en Venezuela, Bolivia, Ecuador y Haití. Estados Unidos, por otra parte, no ha tenido el apoyo cabal de Brasil en las intervenciones militares que ha emprendido por crisis mundiales o regionales tales como la Guerra del Golfo (1991), la crisis en Haití (1994) y la actuación en Kosovo (1998).¹⁰¹

Las diferencias entre Washington y Brasilia se intensificaron aún más en torno a la política de seguridad aplicada desde la Casa Blanca a partir del 11-S y la lucha para contener el terrorismo. Según Hirst, Brasil apoyó con cautela la invasión de Estados Unidos a Afganistán y se mostró contrario a la invasión a Irak mientras que el gobierno estadounidense se inquietó con la necesidad

⁹⁸ Discurso del presidente Cardoso en la Reunión de la Cumbre del Mercosur, en ocasión de la Reunión del Consejo del Mercado Común, Asunción, 22 de junio de 2001. Es traducción propia.

⁹⁹ Sesión académica a cargo de Samuel Pinheiro Guimarães Neto, Ministro de Asuntos Estratégicos de la República Federativa del Brasil, *Brasil en la era de los gigantes: la estrategia brasileña en el escenario global*. Disponible en www.cari.org.ar/publicaciones/cronicas.html Consultado el 25de marzo de 2010.

¹⁰⁰ El *Plan Colombia* es un acuerdo bilateral entre Colombia y Estados Unidos cuyo origen se remonta al año 1999, con las administraciones de Andrés Pastrana y Bill Clinton. Es un programa de ayuda militar al gobierno colombiano, cuyo propósito declarado es el contribuir al desarrollo de Colombia a través de la lucha contra el narcotráfico.

¹⁰¹ SOARES DE LIMA, María Regina y HIRST, Mónica, *Brazil as an intermediate state and regional power: action, choice and responsibilities*, International Affairs 82, I, 2006, pp.21-40.

de mejorar la inteligencia y el control policial en la zona de la Triple Frontera entre Argentina, Brasil y Paraguay.¹⁰²

De todas maneras, la posición del gobierno de Lula ha sido la de armonizar el trato con el terrorismo islamita y la política hacia Medio Oriente. Por un lado, quedó plasmada una política de apertura hacia los países árabes a partir la iniciativa de organizar la Primera Cumbre de América del Sur-Países Árabes¹⁰³, con el objetivo de fortalecer la cooperación y establecer una asociación para promover el desarrollo, la justicia y la paz internacional entre ambas regiones. Por el otro, la “Declaración de Brasilia”, adoptada como fruto de ese encuentro, rechazó la ocupación extrajera y reconoció el derecho de los Estados y pueblos a resistir dicha ocupación de conformidad con el derecho internacional humanitario, aunque descartó que el terrorismo pudiera ser justificado como método legítimo de resistencia, como muchos Estados Árabes aspiraban.¹⁰⁴

Como consecuencia del visible deterioro en la calidad de las relaciones norteamericanas con la región sudamericana como un todo- confirmada por los desacuerdos en torno al ALCA en la IV Cumbre de las Américas de 2005, Estados Unidos entendió que necesitaba imperiosamente mantener abierto un canal de entendimiento con Brasil.

*“Lo que debe subrayarse es que la crisis de liderazgo de Washington en la región, acompañada por una falta tanto de interés político como de la energía política para hacer frente a las “periferias turbulentas”, contribuyó para que Brasil asumiera la condición de potencia regional. De hecho, la política de América del Sur del gobierno de Lula, combinada con la nueva presencia económica de Brasil en toda la región, permitió una convergencia entre las aspiraciones de Brasil y las necesidades de Estados Unidos”.*¹⁰⁵

Como subrayamos a comienzos de este apartado, los intereses de Brasil con respecto a la integración sudamericana son parte esencial de su política exterior, y el gobierno del presidente Lula ha puesto énfasis en ese proceso. El Jefe del Palacio de Itamaraty lo ha señalado en numerosas ocasiones:

Reconocemos que el destino de Brasil está ligado a sus vecinos de América del Sur. La vertiente regional es vital para nosotros. La integración sudamericana es y continuará

¹⁰² HIRST, Mónica, *Strategic Posture Review: Brazil*, World Politics Review, Septiembre 2009. Disponible en www.wpr.com Consultado el 24 de febrero de 2010. Es traducción propia.

¹⁰³ La primera cumbre de América del Sur y Países Árabes (ASPA) nació de la idea del presidente brasileño Lula en 2003 y se llevó a cabo entre el 10 y 11 mayo de 2005.

¹⁰⁴ La Declaración de Brasilia destaca la *“importancia de combatir el terrorismo en todas sus formas y manifestaciones”*, el texto añade que esto debe hacerse *“por medio de la cooperación internacional”*, *“en el ámbito de las Naciones Unidas y de las organizaciones regionales pertinentes”* y respetando los derechos humanos. Texto completo de la declaración disponible en la Base Bibliográfica del Centro de Documentación de INTAL: www.iadb.org/intal

¹⁰⁵ HIRST, Mónica, *op. cit.*

*siendo una prioridad del gobierno brasileño. La profundización del Mercosur y la consolidación de la Unión Sudamericana de Naciones son parte de ese proceso. Una política pro integración corresponde al interés nacional de largo plazo.*¹⁰⁶

Asimismo, la creación de un polo en América del Sur responde a una estrategia para adecuarse a las nuevas relaciones de fuerza internacionales, ya que el sistema internacional del siglo XXI se vislumbra como descentrado y dotado de una multiplicidad de centros de decisión.

La trama regional de Brasil, se fue urdiendo desde el cono sur, primero en la década del noventa con la conformación del MERCOSUR, luego desarrollando lazos con los países andinos a través de acuerdos o negociaciones inter-regionales con la Comunidad Andina de Naciones, y recientemente, el presidente Lula le dio una dimensión mayor con la conformación de la UNASUR, devenida en organismo internacional, dotado de personalidad jurídica internacional.

Al embrión de la UNASUR, lo podemos encontrar en las Cumbres de Sudamérica, cuyo precursor, como mencionamos anteriormente, fue el presidente Cardoso con la convocatoria a la Primera Cumbre en Brasilia. La propuesta de la Comunidad Sudamericana de Naciones se inserta en esa sucesión de reuniones presidenciales que se iniciaron en el año 2000, con el objetivo de acordar políticas de integración y otros temas de interés regional. En 2004, durante la Cumbre de Perú, los 12 mandatarios sudamericanos se comprometieron, mediante la *Declaración de Cusco*, a crear una *Comunidad Sudamericana de Naciones* e impulsar procesos como la

*“profundización de la convergencia entre Mercosur, la CAN y Chile a través del perfeccionamiento de la zona de libre comercio [...] ; la integración física, energética y de comunicaciones en Sudamérica, y la transferencia de tecnología y de cooperación horizontal en todos los ámbitos de la ciencia, educación y cultura [...] ; además de la armonización de políticas que promuevan el desarrollo rural y agroalimentario”.*¹⁰⁷

En mayo de 2008, Brasil llevó estas cumbres a un estrato superior, cuando se firmó, nuevamente en la capital brasileña, el acta constitutiva de la Unión de Naciones de América del Sur (UNASUR). De este modo, Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guyana, Paraguay, Perú, Surinam, Uruguay y Venezuela dieron por finalizado el proceso que se inició en Cusco (Perú) con la creación de la Comunidad Sudamericana de Naciones, y que en la Isla Margarita (Venezuela) el 17 de abril de 2007 se decidió avanzar hacia la ahora bautizada UNASUR. El nuevo grupo, que en expresión de Lula *moverá el tablero del poder en el mundo*, intenta

¹⁰⁶ AMORIM, Celso, *op. cit.*, p.7. Es traducción propia.

¹⁰⁷ *Declaración del Cusco* sobre la Comunidad Sudamericana de Naciones, III Cumbre Presidencial Sudamericana, Cusco, 8 de diciembre de 2004. Texto completo de la declaración disponible en línea en http://www.comunidadandina.org/documentos/dec_int/cusco_sudamerica.htm Consultado el 31 de mayo de 2010.

constituir un bloque de características similares a la Unión Europea y se manifiesta como un bloque abierto. En este sentido, los restantes países latinoamericanos y del Caribe podrán participar en la UNASUR, inicialmente como miembros asociados, y en cinco años se debe definir si pueden convertirse en Estados miembros.

Prosiguiendo con la orientación planteada por las Cumbres, los objetivos de esta unión, son (1) el fortalecimiento del diálogo político entre los Estados Miembros, que asegure un espacio de concertación para reforzar la integración de la región y (2) la participación en el escenario internacional. UNASUR apunta a consolidar el desarrollo social y humano con equidad e inclusión para erradicar la pobreza y superar las desigualdades en la región, además de fomentar la integración energética para el aprovechamiento integral, sostenible y solidario de los recursos de Sudamérica.¹⁰⁸

UNASUR tiene como máxima instancia un Consejo de Jefes de Estado que se reúne anualmente en distintos países y funciona por consenso, además de la secretaría general en Quito. También se prevé la creación de un parlamento que tendría su sede en la ciudad boliviana de Cochabamba.

Es importante destacar la propuesta de la comitiva brasileña para la creación de un Consejo Sudamericano de Defensa, que se materializó recientemente en la primera Cumbre de Defensa del bloque, con la aprobación de un amplio programa de cooperación con la finalidad de fortalecer las operaciones de paz y de asistencia por desastres naturales. De esta manera, a través de la Declaración de Santiago¹⁰⁹ de marzo de 2009, los ministros de Defensa de los países sudamericanos reafirmaron el propósito común de los miembros de UNASUR de construir una zona de paz y cooperación en la región.

El documento aprobado señala cuatro líneas de trabajo: políticas de defensa, cooperación militar, acciones humanitarias y operaciones de paz; industria y tecnología de la defensa; y formación y capacitación. Asimismo, la Declaración ratifica *el respeto de manera irrestricta a la soberanía, integridad e inviolabilidad territorial de los Estados*. El Ministro de Defensa de

¹⁰⁸ Tratado Constitutivo de la UNASUR. Texto completo disponible en línea en <http://www.pptunasur.com/contenidos.php?menu=1&submenu1=10&idiom=1>

¹⁰⁹ Declaración de Santiago de Chile, Primera Reunión de Ministras y Ministros de Defensa del Consejo de Defensa Sudamericano (CDS) de la UNASUR, Marzo de 2009. Texto completo disponible en línea en <http://www.cdsunasur.org/es/consejo-de-defensa-suramericano/documentos-oficiales/57-espanol/161-declaracion-de-santiago-de-chile-2009>

Ecuador, Javier Ponce, sintetizó que *toda razón de ser del Consejo se resume en dos conceptos: confianza mutua y soberanía militar.*¹¹⁰

A pesar del optimismo del presidente brasileño y de otros fervientes promotores de esta iniciativa, la Unión Sudamericana no está exenta de problemas.

Brasil ha tenido que enfrentar tensiones con algunos países de la región. A fines de 2008, el presidente de Ecuador, Rafael Correa, expulsó de su país a la empresa constructora brasileña Odebrecht -que levantó la represa hidroeléctrica San Francisco con créditos del Banco Nacional de Desarrollo (BNDES)- exigiendo además una cuantiosa indemnización por las pérdidas causadas por la paralización de la represa, debido a los daños sufridos en su infraestructura.¹¹¹ Aunque la fricción con Correa fue superada, provocó un impasse en las relaciones bilaterales con el retiro provisional del embajador de Brasil en Ecuador, Antonio Marques Porto. Asimismo, Paraguay ha exacerbado de tal manera sus reclamos sobre la represa binacional de Itaipú -cuya deuda con Brasil considera ilegítima- que ha amenazado con llevar el litigio a la Corte Internacional de Justicia. Otro de los asuntos preocupantes entre ambos países es el de los brasileños propietarios de tierras en Paraguay, los llamados "*brasiguayos*", que se sienten acosados por los Movimientos de los Sin Tierra, y el creciente nacionalismo paraguayo anti-brasileño. A estos roces diplomáticos con Ecuador y Paraguay hay que añadir la nacionalización del gas boliviano en mayo de 2006. Esta drástica medida del gobierno boliviano afectó tanto a las inversiones de la estatal petrolera brasileña (Petrobras) como a la importación del principal recurso natural de Bolivia. El denominador común de estos países es que están alineados políticamente al gobierno de Venezuela que preside Hugo Chávez.

No obstante, el académico brasileño Daniel Castelán estima que no hay contradicción de intereses entre Venezuela y Brasil en cuanto al liderazgo brasileño, ya que considera que

*"[E]l gobierno de Lula siente una gran admiración por las reformas que se están llevando a cabo en Venezuela, y es un defensor de su integración en el Mercosur."*¹¹²

Incluso la creación del ALBA (*Alternativa Latinoamericana Bolivariana para las Américas*) como proyecto impulsado por Chávez, y que actúa en regiones un tanto alejadas de

¹¹⁰ PONCE, Javier, *Cooperación en defensa sin tutelajes*, en Revista "Vanguardia", Guayaquil, Octubre de 2009. Disponible en línea en www.cdsunasp.org/es/prensa/noticias/195-cooperaciondefensasin tutelajes. Consultado el 11 de agosto de 2010.

¹¹¹ Infolatam, Ecuador: Correa cierra campaña embargando constructora Odebrecht, Quito, Septiembre de 2008.

¹¹² DIARIO LA NACIÓN, *Brasil: ¿Líder indiscutido de la región?*, Buenos Aires, 18 de mayo de 2009.

Brasil, no implica, para la diplomacia brasileña, riesgo alguno, ya que se trata de una cooperación focalizada sobre todo en lo político-estratégico más que en lo económico-comercial.

En un reciente encuentro con su par venezolano, Lula destacó que durante sus ocho años de gobierno, los nexos entre ambas naciones han avanzado más que en los 200 años anteriores.¹¹³ Ambos países han suscripto innumerables acuerdos relacionados con las más diversas áreas: finanzas públicas, proyectos sociales, relaciones fronterizas, energía y tecnología, con el fin de fomentar las relaciones entre ambos países e impulsar la integración regional. Cabe destacar además la interesante asociación entre PDVSA y PETROBRAS que, tras años de largas negociaciones, lograron concluir en octubre pasado un acuerdo para la construcción en conjunto de una refinería en el estado brasileño de Pernambuco, con capacidad para procesar 230.000 barriles diarios de crudo.

Los crecientes intercambios comerciales y de inversión mutua han conseguido un punto tal de solidez y de institucionalización en el vínculo entre ambos países que ambos gobernantes lo han caracterizado como “irreversible”:

*“[L]a relación entre las dos naciones es más que comercial, es una relación de dos países que tienen dos pueblos que se sienten más que vecinos, se sienten hermanos de verdad”.*¹¹⁴

Sumado a ese estrecho relacionamiento, podemos mencionar varios proyectos en conjunto hacia la región como la constitución del Banco del Sur, el Gasoducto del Sur y el ingreso de Venezuela como miembro pleno al MERCOSUR todavía demorado por la aprobación del Senado Paraguayo.

Con respecto a las relaciones bilaterales con Argentina, podemos afirmar que han alcanzado un punto de mayor confluencia a partir del retorno a la vida democrática en ambos países.

*Por vecindad geográfica y económica, hecho natural e ineluctable, por afinidad y voluntad política y cultural; por la propia dimensión de las dos economías y por lo que sumadas significan en el espacio transnacional sudamericano, la Argentina y el Brasil están llamados a compartir –aunque no quisieran– su suerte en la apasionante aventura de cada una de nuestras sociedades de navegar un mundo definitivamente globalizado.*¹¹⁵

¹¹³ Conferencia de Prensa en Palacio de Itamaraty, tras la reunión de los mandatarios de Venezuela y Brasil. Brasilia, 28 de abril de 2010. www.radioguines.icrt.cu/index.php/ext/5316-afianzan-brasil-y-venezuela-relaciones-bilaterales Consultado el 11 de agosto de 2010.

¹¹⁴ Conferencia de Prensa en Palacio de Itamaraty, *Ibidem*.

¹¹⁵ Prefacio de Félix Peña a SEGRÉ Germán y SEGRÉ Gustavo, *Brasil: Coloque un pie, sin meter la pata!*, Sao Paulo, 1999, p.9.

Empero, las divergencias de Brasil con su consagrado *aliado estratégico* del MERCOSUR no son menores. Una de ellas tiene que ver con la reforma del Consejo de Seguridad de Naciones Unidas y su candidatura a un asiento permanente, para la cual Brasil cuenta con un alto grado de apoyo en la región.¹¹⁶ El gobierno argentino se ha mostrado reticente a esta aspiración del país vecino y propone un *sillón rotativo* para los países de América Latina. Esta postura responde a que, aún en nuestros días, perdura en el seno de las élites gobernantes e incluso en la misma sociedad nacional la auto-percepción de que la Argentina continúa transitando la época dorada de principios de siglo XX. Sin embargo, como es bien sabido, la gravitación de los dos países es muy diferente de la de aquella etapa y ello determina el rol que cada país debe asumir en el escenario regional. En ese sentido, Rosendo Fraga explica que:

*“En 1910, Argentina era dos veces el PBI de Brasil, mientras que hoy Brasil es cuatro veces el PBI argentino, pero los impulsos históricos de la Argentina llevan a que hoy continúe actuando como una potencia latinoamericana cuando las condiciones de ambos países cambiaron drásticamente”.*¹¹⁷

A comienzos del año pasado también se vislumbraron diferencias sobre el cómo abordar la crisis económica global. En oportunidad de una visita de Lula a la Argentina, el presidente reclamó una mayor liberalización del comercio mientras que el gobierno de Cristina Kirchner abogaba por medidas proteccionistas.

No obstante las dificultades mencionadas, el liderazgo brasileño se presenta con firmeza e incluso es reconocido como beneficioso para la región. Así lo manifestó el presidente del Perú, Alan García:

*“Nosotros [...] vemos la posición económica, poblacionalmente de mayor gravitación de Brasil, con mucha simpatía. No tenemos ningún recelo ni temor de una hegemonía positiva, de una hegemonía constructiva de Brasil, que tiene un papel esencial como país promotor de la unión sudamericana”.*¹¹⁸

El ex presidente colombiano Álvaro Uribe, también ha respaldado el liderazgo del presidente Lula, destacando en su momento el papel de Brasil como promotor en los logros alcanzados en cuanto a la integración de la región, afirmando que *ayudó a que Colombia pueda ser miembro de un derivado de la Unión Suramericana: el Consejo para la Seguridad de Suramérica*.

¹¹⁶ Otro país que también se mostró contrario a que Brasil ocupe un asiento permanente en el Consejo Seguridad es Colombia. La razón principal se debe a su alineamiento con los Estados Unidos.

¹¹⁷ DIARIO LA NACIÓN, *op.cit.*

¹¹⁸ DIARIO EL COMERCIO, *Alan García declara el Perú país abierto a las inversiones brasileñas. Propone alianza entre Petrobras y Petro-Perú para proveerlos de gas. Se pronuncia a favor de la reelección del presidente Lula.* Lima, 14 de junio de 2006.

Uribe valoró esa entidad porque se aceptaron allí dos puntos fundamentales para su país: *el rechazo a cualquier organización violenta, y la necesidad de tomar decisiones en materias tan delicadas mediante el consenso.*¹¹⁹

Como acertadamente señalara hace una década Methol Ferré, Brasil *debía* fortalecer a sus socios para ejercer su liderazgo y evitar que cayeran bajo la influencia de los Estados Unidos.

*“El liderazgo brasileño, no se da cuenta, o no se da cuenta suficientemente hasta hoy, de que sólo puede ejercer un liderazgo si sabe fortalecer sistemáticamente a sus socios. Lo que menos necesita Brasil son socios débiles. Porque si sus socios son débiles, no tiene socios y se van... el rey del hemisferio se llama Estados Unidos de América y no Brasil. Entonces, fatalmente, si Brasil no fortalece a sus socios, sus socios van a darle señales al rey. Es tan irremediable como justo. Brasil generará así su soledad”.*¹²⁰

Pero Brasil escuchó la advertencia y logró darse cuenta y fortaleció no sólo a sus vecinos del MERCOSUR, sino que propuso unificar a todos los países del subcontinente en la UNASUR y fue aún más allá intentando abarcar toda América Latina. Señal de ello fue la iniciativa de convocar, en Costa do Sauípe, a todos los Estados Latinoamericanos en diciembre de 2008. La prensa regional denominó acertadamente a este encuentro como ‘histórico’, ya que por primera vez asistieron a una cumbre representantes de los 33 países de América Latina y el Caribe, incluida Cuba, y con un detalle no menor, sin la presencia de Estados Unidos ni España.

*“Sauípe fue una gran demostración de la fuerza diplomática brasileña y marcó un hito importante, no sólo por el regreso de Cuba a los foros latinoamericanos, sino también por escenificar la potente reaparición de México como interlocutor de Brasil”.*¹²¹

Tres cuestiones relevantes emergen de esta congregación. En primer lugar, la construcción de la llamada ‘OEA sin Estados Unidos’ representa un hecho emblemático para la región. Por primera vez en 200 años de independencia, un organismo integrado por los países latinoamericanos, excluye a las potencias foráneas. En segundo lugar, la integración de Cuba como miembro de pleno derecho al Grupo Río como paso fundamental para la distensión y la paz en el continente. Finalmente, esa entidad será liderada por el gigante de Sudamérica, cuya iniciativa –nuevamente– obtuvo el consenso de los países latinoamericanos y que, además, desea contar con el apoyo del México de Felipe Calderón.

¹¹⁹ Declaración del Presidente Álvaro Uribe Vélez, al término de la reunión bilateral con su homólogo de Brasil, Luiz Inácio Lula da Silva, Brasilia, 17 de febrero de 2009. Disponible en línea en <http://web.presidencia.gov.co/sp/2009/febrero/17/03172009.html>. Consultado el 2 de agosto de 2010.

¹²⁰ METHOL FERRÉ, Alberto, *Alca y Mercosur en el globo*, Cuadernos de Marcha, N° 168, diciembre de 2000; citado en GULLO, Marcelo, *Argentina–Brasil: La gran oportunidad*, *op. cit.*, p.38.

¹²¹ DIARIO EL PAÍS, edición impresa internacional. *Brasil quiere dejar... op. cit.*

En febrero de 2010 se realizó en Cancún la II Cumbre, en la cual los líderes de América Latina y el Caribe aprobaron la creación de un organismo que representará a todos los países de la región y en el que no participarán ni Canadá ni Estados Unidos. Este nuevo mecanismo de concertación se llamaría, temporalmente, *Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños*, e iniciaría oficialmente sus funciones en julio de 2011. El acuerdo fue adoptado por los representantes de 32 países¹²² que participaron en la “Cumbre de la Unidad de América Latina y del Caribe” y en la reunión del Grupo de Río que se realizaron simultáneamente en el balneario de Cancún, al sureste de México. La Declaración de Cancún expresó la decisión de dichos Estados de

*“construir un espacio común con el propósito de profundizar la integración política, económica, social y cultural de nuestra región y establecer compromisos efectivos de acción conjunta para la promoción del desarrollo sostenible de América Latina y el Caribe en un marco de unidad, democracia, respeto irrestricto a los derechos humanos, solidaridad, cooperación, complementariedad y concertación política”.*¹²³

El documento, además, pone a la luz la intención de reafirmar la presencia de América Latina y el Caribe en los foros internacionales, con el fin de lograr un pronunciamiento unívoco sobre los grandes temas de la agenda global.

El nuevo organismo tendrá entre sus principios promover el respeto al derecho internacional, la igualdad de los estados, evitar el uso o amenazar con el uso de la fuerza, y trabajar a favor del medio ambiente en la región.

Ciertamente que aún existen muchas cuestiones por resolver en el seno de este flamante régimen. Las diferencias se concentran mayormente en el carácter jurídico y político que tendría. Los presidentes de Venezuela, Brasil, y Bolivia, se han pronunciado a favor de que el nuevo organismo ocupe el lugar de la Organización de Estados Americanos (OEA). Por el momento, permanecen abiertos los interrogantes sobre el rol de la cuestionada OEA y sobre si el nuevo espacio regional definitivamente la reemplazará.

1.2 La política global de Brasil

El vínculo estrecho con América Latina no significa para Brasil abandonar otros objetivos de política exterior igualmente ambiciosos y que tienen que ver con aspiraciones de un papel

¹²² La única ausencia fue la de Honduras, país que no fue invitado por seguir excluido de la Organización de Estados Americanos (OEA) tras el golpe de estado de 2009.

¹²³ Declaración de Cancún, Documento resultando de la II Cumbre de Estados Latinoamericanos y del Caribe, Riviera Maya, México, 23 de febrero de 2010. Disponible en línea en: <http://www.cubaminrex.cu/Actualidad/2010/Febrero/declaracion%20cancun.html>

destacado en otras regiones del globo. Las palabras del canciller brasileño ilustran perfectamente esta idea:

*“Al mismo tiempo en que nos percibimos latinoamericanos, y más específicamente sudamericanos, reconocemos la singularidad brasileña en el contexto mundial. No hay en eso incompatibilidad alguna. La posición de Brasil como actor global es consistente con el énfasis que le damos a la integración regional y vice-versa. En realidad, la capacidad de coexistir pacíficamente con nuestros vecinos y contribuir para el desarrollo de la región es un factor relevante de nuestra proyección internacional”.*¹²⁴

Brasil aspira a ejercer su liderazgo en América latina y simultáneamente a tener un papel destacado en el resto de las regiones del mundo. Ejemplo de ello es la gira que a comienzos del año pasado llevó al Ministro de Asuntos Exteriores brasileño por Oriente Medio con el objetivo de contribuir a los esfuerzos internacionales de lograr una tregua en Gaza, esgrimiendo ‘la neutralidad’ intachable de Brasilia para erigirse como mediador de peso.¹²⁵ En medio de la fuerte incursión militar de Israel en la Franja de Gaza, el diplomático visitó Israel, Palestina, Jordania, Siria y Egipto y -a pedido del Presidente Lula- expuso la disposición de Brasil para participar de las negociaciones.

Como afirmara el ex presidente Fernando Henrique Cardoso, *Brasil no es un país que deba limitarse a una visión regional; tiene posibilidades de una acción más global*.¹²⁶ De hecho, la diplomacia multilateral ha sido una constante de la política exterior brasileña, cuyo pionero fue Rui Barbosa.¹²⁷ Desde principios del siglo XX, *Rui inauguró una línea de actuación que perdura hasta hoy: la defensa de la igualdad entre los Estados y de la democratización de las relaciones internacionales*.¹²⁸

En consonancia con esa orientación Brasil ha asumido un papel sumamente activo en la toma de decisiones internacionales. Hoy en día participa como protagonista en las discusiones globales sean políticas, económicas o de cualquier índole. Además de encabezar los bloques regionales ya mencionados, Brasil integra el G5, el G20 financiero y el G20 en la OMC; participa de las reuniones del G8, además de integrar el BRIC y el IBSA. Todo ello indica que Brasil consiguió consolidar objetivos de política exterior que contemplaban reforzar una posición en el

¹²⁴ AMORIM, Celso, *op.cit.*, p.8. Es traducción propia.

¹²⁵ EL INFORME, *Lula quiere consolidar en 2009 el liderazgo brasileño*. Brasilia, 15 de enero de 2009.

¹²⁶ DIARIO EL PAÍS, edición impresa internacional, *Brasil no necesita la ayuda de Estados Unidos para crecer*. Entrevista a Fernando Henrique Cardoso, ex presidente brasileño, Madrid, 16 de enero de 2009.

¹²⁷ Rui Barbosa fue un diplomático brasileño que tuvo una participación destacada como jefe de la delegación brasileña en la Segunda Conferencia de Paz de la Haya en 1907, en la cual defendió con vigor el principio de igualdad entre los Estados. Fue contemporáneo del Barón de Rio Branco, considerado el “padre de la diplomacia brasileña”.

¹²⁸ AMORIM, Celso, *op. cit.*, p.5. Es traducción propia.

escenario internacional a través de capacitados negociadores internacionales -expertos y consientes del delicado tramo de relaciones en el sistema- y, como explica el Ministro Amorim, *más que invitado, Brasil es solicitado*¹²⁹ en todos esos foros.

En el marco del diálogo Sur-Sur, Brasil ha propiciado diversas alianzas con el mundo en desarrollo, como es el caso de IBSA, la “Cumbre de América del Sur-Países Árabes” y la “Cumbre África-América del Sur”.

El foro IBSA es una iniciativa surgida formalmente en 2003 con la *Declaración de Brasilia*¹³⁰ entre India, Brasil y Sudáfrica, con el firme propósito de promover la cooperación trilateral y ganar peso en los foros multilaterales internacionales. Desde su creación han firmado un puñado de acuerdos que incluyen la mutua colaboración en diversas áreas, tales como comercio, transporte, energía, tecnología y social.

Estos tres países, señalados recientemente como “potencias medias” o “potencias emergentes” comparten ciertos valores relevantes: son grandes democracias multiétnicas, comprometidas con los derechos humanos, el derecho internacional, el multilateralismo y la promoción de la democracia y la paz; poseen un enorme potencial demográfico y económico y tienen objetivos comunes en el sistema internacional. Fundamentalmente esos objetivos tienen que ver con la búsqueda de un orden mundial más justo, estable y equilibrado. En ese sentido, participan mediante una voz común en las reuniones y debates de las Naciones Unidas, y promueven una amplia reformas de la estructura del Consejo de Seguridad, que ya no refleja la situación de distribución de poder actual en las relaciones internacionales y demandan nuevas condiciones para los países en desarrollo en el mercado global, en las negociaciones de la OMC.

Además de aumentar el diálogo político entre sus participantes sobre los grandes temas de la agenda internacional, el foro lleva a cabo proyectos en países en desarrollo, como en Haití, Guinea-Bissau y Palestina.

Los encuentros entre Países de América del Sur y Países Árabes (ASPA) comenzaron a gestarse durante la gira del presidente Lula a cinco países árabes en 2003. En esa oportunidad el mandatario brasileño visitó Egipto, Emiratos Árabes, Líbano, Libia y Siria para dar impulso a la integración económica y comercial con el mundo árabe. Lo más notable de ese viaje es que *fue el*

¹²⁹ Entrevista concedida pelo Ministro das Relações Exteriores do Brasil, Embaixador Celso Amorim, à revista “Isto É Dinheiro”, Brasilia, 4 de mayo de 2009. Es traducción propia.

¹³⁰ La Declaración de Brasilia fue producto del encuentro entre los Ministros de Relaciones Exteriores en junio de 2003, luego de las consultas que los tres países habían hecho previamente durante la Cumbre del G-8 en Evian. Documento completo disponible en el sitio oficial del foro: http://ibsa.nic.in/brasil_declaration.htm

*primero de un jefe de Estado brasileño a la región desde el siglo XIX, cuando el emperador Pedro II recorrió Líbano, Siria, Egipto y Palestina.*¹³¹ Posteriormente, en mayo de 2005, Brasil se convirtió en el anfitrión de la Primera Cumbre entre Estados de la Comunidad Sudamericana y países de la Liga Árabe.¹³² La Cumbre de Brasilia estuvo orientada fundamentalmente a motivos económicos y comerciales, sin embargo tanto en la declaración final como en los discursos de los jefes de Estado se incluyeron cuestiones de diálogo político esenciales para la región -como lo son el conflicto árabe-israelí y la situación en Irak- y el fomento a la cooperación cultural. Así lo señalaba en la sesión de apertura el Presidente de la República de Argelia:

*“Si el aspecto económico debe formar el pedestal sobre el que van a desarrollarse nuestras relaciones de continente a continente, es claro que esta cooperación puede y debe ampliarse a todos los demás aspectos, consolidando así los lazos de solidaridad que queremos establecer entre nosotros. [...] Sería inconcebible que una reunión tan importante como la nuestra se desinterese de las situaciones de crisis grave que amenazan la paz en el mundo y respecto a las cuales debemos definir una línea de conducta común para contribuir a su desenlace”.*¹³³

En el contexto de la crisis financiera mundial se celebró en Doha, en marzo de 2009, la II Cumbre ASPA, en la cual se renovó la voluntad de unir intereses a pesar de la distancia geográfica. En su discurso de apertura, el presidente Lula señaló algunos de los avances obtenidos en las relaciones birregionales:

*“Estamos reduciendo distancias físicas, acercando visiones de mundo e integrando pueblos y culturas. Para eso, fortalecemos el intercambio económico y comercial, establecemos conexiones aéreas, lanzamos proyectos de cooperación técnica en el combate a la desertificación y vamos a construir la Biblioteca Aspa, en Argel. Paralelamente, tendremos en Tánger un centro de investigación sudamericano”.*¹³⁴

¹³¹ VAGNI, Juan José, *La cumbre América del Sur-Países Árabes (ASPA): Balances de un acercamiento estratégico*, en Revista de Estudios Internacionales Mediterráneos, N° 8, junio-diciembre 2009. Disponible en línea en: <http://sites.google.com/site/teimrevista/numeros/numero-8-junio-diciembre-de-2009/la-cumbre-america-del-sur-paises-arabes-aspa-balances-de-un-acercamiento-estrategico> Consultado: agosto 2, de 2010.

¹³² Por América del Sur participaron Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Guyana, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. Por la Liga de Estados Árabes participaron Argelia, Arabia Saudita, Emiratos Árabes Unidos, Bahrein, Comoras, Djibuti, Egipto, Irak, Jordania, Kuwait, Líbano, Libia, Marruecos, Mauritania, Omán, Palestina (ANP), Qatar, Siria, Sudán, Somalia, Túnez, Yemen.

¹³³ Discurso del señor Presidente de la República Argelina Democrática y Popular, S.E. Abdelaziz Bouteflika - Sesión de Apertura de la Cumbre América del Sur - Países Árabes. Brasilia, 10 de mayo de 2005. Disponible en línea en: http://www.altapolitica.com/contenido/discurso_presidente_argelia_2005.pdf Consultado el 2 de agosto de 2010.

¹³⁴ Discurso del señor Presidente de la República Federativa del Brasil, Luiz Inácio Lula Da Silva. Sesión de Apertura de la II Cumbre América del Sur – Países Árabes. Doha, Qatar, 31 de marzo de 2009. Disponible en línea en: <http://www.itamaraty.gov.br/sala-de-imprensa/discursos-artigos-entrevistas-e-outras-comunicacoes/presidente-da-republica-federativa-do-brasil/578897730344-discurso-do-presidente-da-republica-luiz-inacio> Consultado el 4 de mayo de 2010. Es traducción propia.

De igual modo, el líder brasileño destacó la magnitud que han alcanzado los vínculos comerciales entre ambas regiones: *entre América del Sur y los países árabes los intercambios saltaron de 11 billones de dólares en 2004 a 30 billones en 2008, un aumento del 170%, en solamente cuatro años.*¹³⁵

La Declaración de Doha no sólo refleja la evolución de las relaciones entre ambos bloques en todos los aspectos sino que exhorta

*“a alcanzar un acuerdo de paz justo, duradero y amplio en Medio Oriente, basado en el principio de “tierra por paz” y en las resoluciones relevantes del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas [...] así como también en el Acuerdo Marco de Madrid y la “Iniciativa Árabe para la Paz”, adoptada en la Cumbre de Beirut (2002) y reafirmada en la Cumbre Riyadh (2007) y la Cumbre de Damasco (2008), que aseguran la realización de un plan de seguridad para todos los países de la región”.*¹³⁶

El decisivo apoyo a la Autoridad Nacional Palestina y a su Consejo Legislativo por parte de los países sudamericanos y el respeto a la legitimidad de su líder, también quedaron plasmados en el documento final. Además se incluyó una condena tanto a las acciones militares israelitas en la Franja de Gaza como al terrorismo en todas sus formas y manifestaciones.

En la declaración se destacaron otros temas sobre concertación política: el respeto a la unidad, libertad, soberanía e independencia de Irak y el derecho que le asiste a que no intervengan en sus asuntos internos; el respaldo a Siria en su contencioso con los Estados Unidos y a las iniciativas de Sudán para solucionar el conflicto y la situación humanitaria en Darfur; el llamado a la República Islámica de Irán a dar una respuesta positiva a la iniciativa de los Emiratos Árabes Unidos para alcanzar un acuerdo de paz en torno al conflicto territorial y la convocatoria a la Argentina y al Reino Unido a reanudar las negociaciones sobre la disputa por la soberanía de las Islas Malvinas en concordancia con las resoluciones de Naciones Unidas.

La cumbre ASPA además insistió en la necesidad de una amplia reforma de las Naciones Unidas para llegar a convertirse en un organismo más eficiente, democrático y representativo y defendió la importancia de una nueva arquitectura financiera internacional y un rol más efectivo de los países desarrollados contra la crisis global.

¹³⁵ Discurso del señor Presidente de la República Federativa del Brasil, Luiz Inácio Lula Da Silva. Sesión de Apertura de la II Cumbre América del Sur – Países Árabes., *op.cit.*

¹³⁶ Declaración de Doha, II Cumbre América del Sur y Países Árabes, Doha, 31 de marzo de 2009. Disponible en línea en: <http://www.qatar-conferences.org/south/english/doha1.pdf> Consultado el 2 de agosto de 2010. Es traducción propia.

Es indudable que en un lustro de existencia, la Cúpula ASPA experimentó un notable desarrollo y adquirió un mayor grado de institucionalización con la definición de sus órganos y funciones.

La institucionalización de los encuentros ha sido el camino para el descubrimiento mutuo y para la superación de viejas percepciones. Pero también ha permitido a los líderes de estos países la identificación de problemáticas comunes, la búsqueda de nuevos mecanismos de cooperación y la voluntad de lograr una presencia más influyente en el sistema internacional.¹³⁷

Ya aludimos –en nuestro marco teórico- a la idea de que los regímenes internacionales son *parámetros y perímetros de la gobernanza internacional*, y al hecho de que establecer un régimen internacional depende esencialmente de los intereses y capacidades de los Estados que están involucrados de forma inmediata pero también la extensión y profundidad de las regulaciones que se adopten tendrán que ver con ese involucramiento. Es evidente que Brasil con su osada actitud internacional en la creación de estos regímenes marca un derrotero singular.

Otra fuerte apuesta a la unidad Sur-Sur se cosechó como fruto de las Cumbres América del Sur-África (ASA). Los orígenes de dicho régimen se remontan a la visita del presidente Lula a Nigeria en 2005. Su entonces homólogo, manifestó interés en el establecimiento de una estructura que permitiera aproximar a los países africanos con el Brasil. El presidente brasileño de inmediato cobijó la iniciativa, aunque sugirió la creación de un mecanismo que además incorporase a los restantes países de Sudamérica.

El primer encuentro fue realizado en noviembre de 2006 en la ciudad de Abuja, Nigeria, y se transformó en el marco de aproximación entre 54 países de África, en su mayoría miembros de la Unión Africana y los 12 países sudamericanos, hoy integrantes de UNASUR. La Declaración de Abuja acentuó la necesidad de forjar una más estrecha cooperación entre las dos regiones y la de colaborar en cuestiones vitales para el mundo en desarrollo.¹³⁸

El compromiso de Abuja fue renovado en la II Cumbre ASA, que se llevó a cabo en Venezuela en septiembre de 2009. El documento suscripto en la Isla Margarita establece 95 puntos para la intensificación de las relaciones comerciales Sur-Sur en temas como cooperación multilateral, seguridad, energía y minería, y exhorta a *fortalecer los sistemas regionales, a través de la promoción de instituciones financieras y monetarias favorecedoras desde una visión de solidaridad, cooperación, desarrollo regional endógeno y de la formación de sociedades más*

¹³⁷ VAGNI, Juan José, *La cumbre América del Sur-Países Árabes... op.cit.*

¹³⁸ Declaración de Abuja, I Cumbre América del Sur-África, 26–30 de noviembre de 2006. Disponible en línea en: <http://www.iss.co.za/uploads/AFRISOUTDECL.PDF>

*democráticas, justas e igualitarias en el marco del respeto a la independencia y soberanía nacionales.*¹³⁹

El énfasis puesto en la creación de estructuras financieras que permitan a sus regiones dejar de depender de los recursos del norte y combatir los efectos de la crisis económica tuvo una especial significación con la firma del acta constitutiva del Banco del Sur, suscrita durante el encuentro por siete presidentes latinoamericanos y con un capital autorizado de 20.000 millones de dólares. A su vez, el presidente venezolano Hugo Chávez aprovechó la ocasión para proponer la integración de esta nueva entidad con estructuras financieras regionales africanas bajo el nombre sugerido de “Bancasa” o “Banco del ASA”.

La declaración también apeló a la reforma del Consejo de Seguridad de Naciones Unidas para garantizar una mayor participación de los países en desarrollo de las regiones suramericana y africana.

Al igual que el foro ASPA, la Cumbre América del Sur-África refleja la prioridad que la política exterior brasileña atribuye al continente africano. Desde que asumió la presidencia, Lula viajó 11 veces a África y ha visitado más de 20 países.

La aproximación en el plano político también ha generado resultados prácticos: el comercio entre Brasil y los países africanos creció de manera estrepitosa en los últimos años, pasando de 4 a 26 billones de dólares, entre 2002 y 2008. En la actualidad, África tomada en conjunto es el cuarto socio comercial de Brasil, luego de Estados Unidos, China y Argentina. Sumada a los intereses económicos, la política africana de Brasil tiene su sustento en los profundos vínculos históricos y sociales con África, ya que Brasil es la segunda nación con población negra en el mundo, luego de Nigeria.¹⁴⁰

Este acercamiento también se ha manifestado en la extensa red diplomática tramada por la política brasileña, que abarca más de 50 puestos de representación de Brasil en el continente africano y en los múltiples proyectos de cooperación en las áreas de agricultura, salud, educación y gestión pública.

¹³⁹ Declaración de Nueva Esparta, II Cumbre América del Sur-África, Venezuela, 26 y 27 de septiembre de 2009. Documento disponible en línea en: <http://www.asavenezuela2009.com.ve/doc/declaracionfinalespanol.pdf>

¹⁴⁰ Clase Inaugural pronunciada por el Ministro de Relaciones Exteriores, Embajador Celso Amorim, en ocasión de la apertura del Curso de Relaciones Internacionales de la Universidad Federal de Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 13 de abril de 2009. Disponible en línea en: <http://www.itamaraty.gov.br/sala-de-imprensa/discursos-artigos-entrevistas-e-outras-comunicacoes/embaixador-celso-luiz-nunes-amorim/aula-inaugural-proferida-pelo-ministro-das> Consultado el 4 de mayo de 2010.

La inquieta política exterior brasileña con el objetivo de obtener un mayor reconocimiento por parte de las naciones más poderosas del mundo, puso sus ojos más allá y dado que juzga que los regímenes pueden aumentar las probabilidades de cooperación pero también que refuerzan la institucionalización de la reciprocidad entre los Estados se reunió con Rusia, India y China en la ciudad rusa de Ekaterimburgo en lo que fue la *primera cumbre BRIC*. Allí las cuatro economías emergentes más pujantes del mundo, se comprometieron en avanzar hacia una reforma de las instituciones financieras internacionales que refleje los cambios en la economía mundial. Afirman que

*“[L]as economías emergentes y en desarrollo deben tener un mayor peso y representación en las instituciones financieras internacionales”.*¹⁴¹

Recordemos que el término BRIC fue acuñado en 2001 por el economista Jim O'Neill, de la Goldman Sachs¹⁴², para describir el creciente poder de estas economías que tienen en común una gran población, un enorme territorio y un crecimiento inusitado de su PIB y de su participación en el comercio mundial durante los últimos años. Según el informe de O'Neill, el potencial de Brasil, Rusia, China e India es tal que podrían convertirse en las cuatro economías dominantes hacia el año 2050.¹⁴³

A pesar de que algunos analistas opinan que ‘BRIC’ es sólo un concepto y que no constituye un mecanismo consolidado, la cumbre de Ekaterimburgo, representa un avance en dirección hacia la cooperación entre los mismos como grupo.

Indudablemente hay significativas diferencias históricas, culturales, políticas y geográficas entre estos países; sin embargo, tanto el potencial económico como la aspiración a un orden mundial más justo pueden ser factores aglutinantes a la hora elaborar una agenda político-diplomática. En ese sentido, los ministros de finanzas de los cuatro países delinearon una postura común durante la cumbre del G20 en Pittsburgh, Estados Unidos, en septiembre de 2009. En ella,

¹⁴¹ Declaración Conjunta, Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de países del BRIC, Ekaterimburgo, 16 de junio de 2009. Disponible en línea en: <http://www.itamaraty.gov.br/sala-de-imprensa/notas-a-imprensa/2009/06/17/cupula-dos-chefes-de-estado-e-de-governo-dos-brics> Consultado el 5 de mayo de 2010. Es traducción propia.

¹⁴² The Goldman Sachs Group, Inc. o simplemente Goldman Sachs es uno de los grupos de inversión más grandes del mundo fundado en el año 1869.

¹⁴³ Para un análisis más profundo de este grupo, véase: Global Economics Paper N°: 99: Dreaming with BRICs: The Path to 2050. Disponible en línea en <http://www2.goldmansachs.com/ideas/brics/book/99-dreaming.pdf> Consultado el 5 de mayo de 2010.

*“insistieron en la necesidad de tener el mismo peso que las naciones industrializadas en el Fondo Monetario Internacional (FMI) y en el Banco Mundial (BM), a través de una modificación en la cuota de participación en esos organismos”.*¹⁴⁴

La II Cumbre BRIC que se llevó a cabo en Brasilia, en abril de 2010, menciona el compromiso auténtico de promover la cooperación en las áreas más diversas.¹⁴⁵ Todo parece indicar que el BRIC transita por una senda hacia su consolidación como un grupo con características singulares.

El universalismo que el gobierno de Lula buscó imprimir a la política externa no se limitó al plano declarativo y, aunque ha diversificado extraordinariamente sus relaciones externas no ha descuidado el diálogo con el mundo desarrollado.

Brasil mantiene intensas relaciones con los Estados Unidos, como lo demuestran el intercambio de visitas entre los presidentes Lula y Bush en 2007. En ese mismo año, ambos países cerraron un trascendental acuerdo de cooperación para la producción de biocombustibles, con el objetivo de avanzar en la investigación y el desarrollo de tecnologías para biocombustibles de última generación. Bajo el impulso de estos mandatarios se creó el Fórum de Altos Ejecutivos de Empresas de Brasil y Estados Unidos (Fórum CEOs) para intensificar los negocios del sector privado y se profundizaron iniciativas de cooperación conjunta hacia terceros países, como son los casos de Santo Tomé y Príncipe (contra la malaria) y Guinea Bissau (para el fortalecimiento del poder Legislativo), a los que se sumaron varios acuerdos en el sector de los biocombustibles con países centroamericanos y caribeños. Además, en 2008 los gobiernos de Brasil y Estados Unidos establecieron un plan de acción conjunto para el intercambio de experiencias en políticas de promoción de la igualdad racial.¹⁴⁶

En suma, Lula ha mantenido muy buenas relaciones con el presidente Bush y parece que son igualmente cordiales con Barack Obama. De hecho, las expectativas de su elección fueron muy alentadoras en Brasil y en el resto de las naciones latinoamericanas. La agenda de la primera visita

¹⁴⁴ BBC Mundo, *El BRIC pide acelerar reforma financiera*, Londres, 3 de septiembre de 2009. Disponible en línea en: https://www.bbc.co.uk/mundo/economia/2009/09/090904_2341_bric_g20_rb.shtml Consultado el 7 de mayo de 2010.

¹⁴⁵ Declaración Conjunta, II Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de países del BRIC, Brasilia, 16 de abril de 2010. Disponible en línea en: <http://www.unaoc.org/docs/II-BRIC-Summit.pdf> Consultado el 20 de mayo de 2010. Es traducción propia.

¹⁴⁶ Véanse: Memorándum de Entendimiento entre el gobierno de la República Federativa del Brasil y el gobierno de los Estados Unidos de América para avanzar en la cooperación en biocombustibles, San Pablo, marzo de 2007. Disponible en línea en http://www2.mre.gov.br/dai/b_eua_332_5915.htm Plan de Acción conjunto entre el gobierno de la República Federativa del Brasil y el gobierno de los Estados Unidos de América para la eliminación de la discriminación étnico-racial y la promoción de la igualdad, Brasilia, marzo de 2008. Disponible en línea en http://www2.mre.gov.br/dai/b_eua_337.htm Ambos documentos en portugués.

de Lula a su par norteamericano, en marzo de 2009, estuvo marcada por la urgencia de la crisis financiera derivada de la burbuja especulativa ligada a los activos inmobiliarios en los Estados Unidos y en muchos otros países occidentales. En esa ocasión Lula defendió la acción global contra la crisis, y se mostró confiado en el esfuerzo conjunto del G20. La cooperación en el campo energético, los biocombustibles y las relaciones entre los Estados Unidos con América Latina completaron los temas de aquella reunión bilateral.

El programa nuclear iraní se convirtió en una fuente de divergencias entre los gobiernos norteamericano y brasileño. En junio de 2010, Brasil y Turquía votaron en contra de las sanciones de Naciones Unidas a Irán, que tienen como objetivo presionar al país islámico para que interrumpa sus actividades nucleares, sospechadas de estar dirigidas al desarrollo de armas atómicas.¹⁴⁷ Brasil y Estados Unidos mantienen un diálogo maduro y firme que se extiende prácticamente a todos los campos, por lo que resulta improbable que las discrepancias surgidas en torno a la cuestión nuclear iraní, se conviertan en un problema serio en sus relaciones.

En declaraciones recientes, el Ministro Amorim *rechazó un enfriamiento de las relaciones de Brasil con los Estados Unidos después de la discordancia diplomática en relación a Irán, aunque afirmó que el incidente sugiere que las reformas de las instituciones globales serán difíciles.*¹⁴⁸

Con la Unión Europea, Brasil estableció una *Asociación Estratégica* que constituye un canal de diálogo privilegiado sobre temas bilaterales y globales. Durante la presidencia portuguesa del Consejo Europeo en 2007, tuvo lugar la Primera Cumbre Brasil-Unión Europea en Lisboa, donde se firmó el Acuerdo de Asociación Estratégica que luego se completó con el lanzamiento de un ambicioso Plan de Acción Conjunto que le otorgó contenido concreto a la Asociación. El presidente Lula junto al primer mandatario francés, Nicolas Sarkozy, y el presidente de la Comisión Europea, Durão Barroso, suscribieron el mencionado documento, durante la celebración de la II Cumbre en Rio de Janeiro en diciembre de 2008. En líneas generales, el plan promueve la paz y la seguridad por medio de un sistema multilateral eficaz; la asociación económica, social y ambiental para el desarrollo sustentable; la cooperación regional; la ciencia, la tecnología y la

¹⁴⁷ Véase Resolución 1929 (2010) Aprobada por el Consejo de Seguridad en su 6335a sesión, celebrada el 9 de junio de 2010. Disponible en línea en: <http://www.un.org/spanish/docs/sc/>

¹⁴⁸ O GLOBO, Edición Digital, *Amorim: divergências Brasil-EUA indicam reformas globais difíceis*, Río de Janeiro, 11 de septiembre de 2010. Disponible en línea en: <http://oglobo.globo.com/pais/mat/2010/09/11/amorim-divergencias-brasil-eua-indicam-reformas-globais-dificieis-917608281.asp> Consultado el 12 de septiembre de 2010. Es traducción propia.

innovación; y el intercambio entre los pueblos.¹⁴⁹ Asimismo contempla, de manera similar a lo efectuado con los Estados Unidos, proyectos de cooperación hacia terceros países, sobre todo en el continente africano.

La importancia de estos acuerdos radica, por un lado, en el denso entramado de intercambios entre las partes, que abarca múltiples asuntos de interés común -calentamiento global, medio ambiente, eficiencia energética, gobierno económico mundial, reforma de las instituciones financieras internacionales, seguridad y combate a la delincuencia o la reforma de Naciones Unidas- aunque también diferencias superables, como sucede en todas las relaciones intensas cercanas. Por el otro, este entendimiento de Europa con Brasil, podría ser el puente para revitalizar las negociaciones entre bloques, con vistas a la concreción de la postergada Asociación Unión Europea-Mercosur. Según lo expresó en Lisboa, el Ministro de Relaciones Exteriores brasileño:

*“Estamos interesados en la reanudación de las negociaciones de un Acuerdo de Asociación Birregional entre la Unión Europea y el Mercosur. Como las negociaciones de la OMC parecen haber entrado en estado de “hibernación”, tal vez sea esta la hora de avanzar en la conclusión de un entendimiento comprensivo y equilibrado entre las dos regiones”*¹⁵⁰

Un componente notable en las relaciones de Brasil con Europa, es la Comunidad de Países de Lengua Portuguesa. Constituida formalmente en 1996 como organización internacional con personalidad jurídica, el régimen aglutina a Angola, Brasil, Cabo Verde, Guinea-Bissau, Mozambique, Portugal, Santo Tomé y Príncipe y Timor Oriental, países geográficamente distantes, pero con un factor común trascendental: el idioma.

La CPLP ocupa un lugar destacado en la política exterior brasileña. Desde 2006, Brasil posee una Misión Permanente en Lisboa, dedicada exclusivamente a tratar los asuntos de la comunidad. Además contribuye con un importante aporte financiero y de cooperación técnica: el 40 por ciento de la cooperación técnica brasileña se dirige hacia los países miembros. Un importante rol de la CPLP es la concertación político-diplomática. La estabilización democrática de Guinea Bissau y la consolidación institucional en Timor Oriental constituyen desafíos cruciales en ese sentido.¹⁵¹

¹⁴⁹ Asociación Estratégica Brasil-Unión Europea: Plan de Acción Conjunto, Rio de Janeiro, 22 de diciembre de 2008. Documento disponible en portugués, en línea en: http://www.planejamento.gov.br/secretarias/upload/Arquivos/seges/brasil_municipios/plano_acao.pdf

¹⁵⁰ Conferencia del Ministro de Relaciones Exteriores de Brasil, Embajador Celso Amorim, como invitado de honor del Seminario Diplomático del Ministerio de Asuntos Extranjeros de Portugal, Lisboa, 5 de enero de 2009. Disponible en línea en: <http://www.itamaraty.gov.br/sala-de-imprensa/discursos-artigos-entrevistas-e-outras-comunicacoes/embaixador-celso-luiz-nunes-amorim/palestra-do-ministro-das-relacoes-exteriores-do> Consultado el 4 de mayo de 2010. Es traducción propia.

¹⁵¹ Para conocer información más detallada de la CPLP, consultese su sitio oficial: <http://www.cplp.org>

2. El papel de Brasil en los Foros Multilaterales

Como resuelto defensor de las soluciones pacíficas, Brasil se ha inclinado por la vía multilateral para resolver los conflictos.

El respeto mostrado a los instrumentos jurídicos de resolución de controversias, condenando la agresión y defendiendo los principios de soberanía e igualdad jurídica entre las naciones, le ha dispensado la confianza de otros países para actuar como intermediario en conflictos internacionales. La inclinación hacia la cooperación internacional y el cumplimiento de las leyes son la base reconocida de su política exterior. Esta característica refuerza el compromiso brasileño con otros países y con los principios básicos del derecho internacional, el que se acentuó con la llegada de los gobiernos democráticos desde 1985, lo que a su vez le ha favorecido para hacerse notar como país honorable y respetuoso de las reglas y normas establecidas en el contexto mundial. Por otra parte, la diplomacia brasileña se muestra confiada en el papel de las Naciones Unidas para contribuir a la formación de una conciencia mundial.

*“La autoridad moral de la ONU fundamenta su acción transformadora y fortalece su papel como foro privilegiado para diseminar ideas y valores en beneficio de toda la humanidad. Aún cuando las acciones de la ONU parecen no tener resultados inmediatos, como en las grandes conferencias sobre el medio ambiente, desarrollo social y derechos de la mujer entre otras, la ONU ayuda a formar la conciencia del mundo”.*¹⁵²

Brasil ha participado intensamente en la Organización de diversas maneras. Desde comienzos de 2010 ocupa, por décima vez, una banca como Miembro No-permanente del Consejo de Seguridad, frecuencia sólo igualada por Japón.¹⁵³

*“Nuestra histórica colaboración con las Naciones Unidas se remonta a la época de la Segunda Guerra Mundial. Brasil tuvo una posición de liderazgo en América Latina y participó activamente – con los Aliados – de la campaña contra el fascismo en Europa. Fue en ese contexto que Brasil se transformó en uno de los 51 miembros fundadores de las Naciones Unidas”.*¹⁵⁴

Posee además una larga tradición por contribuir con las Operaciones de Mantenimiento de la Paz. Desde 1956, oportunidad en la que fueron enviadas tropas brasileñas a la primera Fuerza de Emergencia de la Naciones Unidas en Suez (UNEF I), Brasil intervino en más de 30 operaciones de paz de Naciones Unidas, aportando cerca de 20 mil efectivos. Actualmente, participa en tres continentes con más de 1300 soldados, observadores militares y policiales. Resulta interesante

¹⁵² AMORIM, Celso, *op.cit.*, p.8. Es traducción propia.

¹⁵³ Brasil fue miembro del Consejo de Seguridad en 1946-47, 1951-52, 1954-55, 1963-64, 1967-68, 1988-89, 1993-94, 1998-99, 2004-05 y ocupa nuevamente ese cargo por el período 2010-11.

¹⁵⁴ AMORIM, Celso, *op. cit.*, pp.8-9. Es traducción propia.

mencionar que el mayor contingente se encuentra en Haití, donde un General brasileño ejerce el comando militar de la Misión de Estabilización de las Naciones Unidas en Haití (Minustah), integrada por 17 países.¹⁵⁵

Dada la emergencia de un mundo policéntrico, con nuevas relaciones de fuerza internacionales, Brasil ha planteado la necesidad de reformular la arquitectura internacional. Sus reclamos por un orden mundial más justo se hacen oír en todos los ámbitos de la vida político-diplomático brasileña: en los discursos presidenciales y de los ministros ligados a Itamaraty, en todos los foros multilaterales en los que participa, en los regímenes internacionales que ha ayudado a institucionalizar, en los círculos académicos y hasta –incluso– en cada uno de los documentos internacionales que suscribe.

La demanda brasileña implica un cambio radical de las relaciones políticas: las instituciones establecidas después de la Segunda Guerra Mundial –la Organización de las Naciones Unidas y su elitista Consejo de Seguridad, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, y el G8– deberán evolucionar inevitablemente para ajustarse a las nuevas realidades.

*“Hay concentración y desequilibrio de poder. En los organismos internacionales, la distribución de poder no corresponde más a la realidad. Porque no todos los países tienen la misma fuerza que tenían antes [...] la concentración de poder trae el arbitrio de los países más poderosos”.*¹⁵⁶

Junto a Alemania, Japón e India, Brasil conforma el G4, grupo cuya meta es trabajar persistentemente y de manera conjunta para impulsar la reforma del Consejo de Seguridad de Naciones Unidas. El grupo entiende que la estructura institucional de las Naciones Unidas está obsoleta, ya que la realidad internacional no es más aquella de 1945 cuando fue creada. La pretensión es establecer un número adicional de asientos permanentes en el Consejo y de esta forma vigorizar una mayor democratización en esta instancia decisoria.

El principal órgano decisorio del sistema de ONU necesita ser reformado para adaptarse a las relaciones internacionales contemporáneas. Los países en desarrollo que representan la vasta mayoría de los miembros de la ONU, están sub representados en el órgano. Esta es la realidad que la diplomacia brasileña pretende contribuir para cambiar. Es necesario que confirmamos voz, voto y opción a los países en desarrollo en la toma de decisiones

¹⁵⁵ Nota de Prensa N° 518: Elección de Brasil para el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas. Disponible en línea en: <http://www.itamaraty.gov.br/sala-de-imprensa/notas-a-imprensa/2009/10/15/eleicao-do-brasil-para-o-conselho-de-seguranca-das> Consultado el 31 de marzo de 2010.

¹⁵⁶ Samuel PINHEIRO GUIMARÃES NETO, Ministro de Asuntos Estratégicos de la República Federativa del Brasil, *Brasil en la era de los gigantes: la estrategia brasileña en el escenario global*. CARI, Sesión Académica a cargo del Ministro, del 17 de marzo de 2010. Disponible en línea en: <http://www.cari.org.ar/publicaciones/cronicas.html> Consultado el 25 de marzo de 2010.

*internacionales. Es absurdo que África y América del Sur, por ejemplo, no tengan representación permanente en el Consejo. Llegó la hora de que multilateralicemos la multipolaridad.*¹⁵⁷

Respecto a su candidatura por una silla permanente, como señalamos en el apartado 1.1 de este capítulo, Brasil ha obtenido un grado importante de apoyo a nivel regional, con las excepciones manifiestas de Argentina y Colombia.

*Por razones diferentes ambos han sido renuentes a apoyar la aspiración de Brasil [...] En el caso de Argentina, ésta sigue un patrón histórico relacionado, por un lado, con la rivalidad entre los dos países, y, por el otro, a la dificultad enfrentada por Brasil en construir una relación especial con Argentina compatible con sus objetivos globales y regionales más ambiciosos. En cuanto a Colombia, las razones están conectadas con su alineamiento con los Estados Unidos, y la percepción de que la presencia de los Estados Unidos y Brasil en la región [sudamericana], inevitablemente, sigue el patrón de un juego de suma cero.*¹⁵⁸

Países europeos, como Francia, Alemania e Italia también se han mostrado favorables a una reforma de los principales foros mundiales, con la inclusión de las potencias emergentes como China, Rusia, India y Brasil.

En varias oportunidades, el presidente de Francia, Sarkozy, ha señalado su apoyo a una mayor participación de Brasil en los asuntos mundiales incluso con un asiento en el Consejo de Seguridad de Naciones Unidas y en el G8, dos instancias que serían ampliadas.

*El mundo necesita que Brasil asuma su lugar en todas las organizaciones internacionales. Es inimaginable que los asuntos mundiales estén siendo discutidos sin representantes de África y de América del Sur, como si estos dos continentes no existieran.*¹⁵⁹

El premier italiano, Silvio Berlusconi, señaló en 2009 que: *un G 14 que reuniera a los emergentes además de los ricos sería un organismo más adecuado para las grandes decisiones globales.*¹⁶⁰ E inclusive el presidente de los Estados Unidos, planteó la necesidad de reformar la

¹⁵⁷ Clase Inaugural pronunciada por el Ministro de Relaciones Exteriores, Embajador Celso Amorim, en ocasión de la apertura del Curso de Relaciones Internacionales de la Universidad Federal de Rio de Janeiro, *op.cit.*

¹⁵⁸ SOARES DE LIMA, María Regina y HIRST, Mónica, *op. cit.*, pp.-21-40. Es traducción propia.

¹⁵⁹ O GLOBO, Edición digital, *Sarkozy quer Brasil no G-8 e no Conselho de Segurança da ONU*, Rio de Janeiro, 13 de febrero de 2008. Disponible en línea en: http://oglobo.globo.com/mundo/mat/2008/02/12/sarkozy_quer_brasil_no_g8_no_conselho_de_seguranca_da_onu-425600697.asp Consultado el 21 de mayo de 2010. Es traducción propia.

¹⁶⁰ O ESTADO DE S. PAULO, Edición digital, *Obama admite renovação do G 8 e elogia Brasil e China*, San Pablo, 10 de julio de 2009. Disponible en línea en: <http://www.estadao.com.br/noticias/economia,obama-admite-renovacao-do-g-8-e-elogia-brasil-e-china,400777,0.htm> Consultado el 21 de mayo de 2010. Es traducción propia.

estructura del Grupo de los 8, al afirmar que las economías emergentes influyentes, como Brasil y China, necesitan formar parte de los esfuerzos cooperativos para lidiar con los desafíos globales.¹⁶¹

La intervención de Brasil en el mecanismo ampliado del G8 o G8+5 es un indicio de que el sistema internacional está experimentando transformaciones, e implica, además, el reconocimiento por parte de las grandes potencias de que las potencias medias deben cumplir un rol más activo en las decisiones globales. Brasil, China, India, México y Sudáfrica vienen siendo invitados a participar de las reuniones del G8¹⁶² con frecuencia –y sobre todo tras el estallido de la crisis económica global- debido a la creciente importancia económica que tienen en el escenario mundial.

El G8+5 se formó en 2005 cuando Tony Blair, Primer Ministro del Reino Unido, convocó a los países emergentes líderes a unirse a las conversaciones de la reunión anual del G8 celebrada en Gleneagles, Escocia. El motivo era formar un grupo más representativo y fuerte que inyectara ímpetu a las conversaciones de la Ronda de Doha y por la necesidad de obtener mayor cooperación en el problema del cambio climático. El Diálogo del Cambio Climático G8+5 fue lanzado en febrero de 2006 por la GLOBE (Organización Global de Legisladores por un Medio Ambiente Equilibrado)¹⁶³ en Londres con el apoyo del Banco Mundial y el gobierno del Reino Unido.

Antes, otro grupo de países se había consolidado como foro central de deliberación sobre temas financieros y económicos internacionales. El Grupo de los 20 Ministros de Finanzas y Presidentes de Bancos Centrales, también conocido como *G20 financiero*, se estableció en 1999, a raíz de la crisis asiática de 1997, con el objetivo de reunir sistemáticamente a las economías fuertemente industrializadas y a las economías en desarrollo para debatir cuestiones centrales de la economía mundial.

El G 20 financiero está formado 19 países: Alemania, Arabia Saudita, Argentina, Australia, Brasil, Canadá, China, Estados Unidos, Francia, India, Indonesia, Italia, Japón, México, Reino Unido, República de Corea, Rusia, Sudáfrica y Turquía. La Unión Europea, que está representada por la Presidencia rotativa del Consejo y el Banco Central Europeo, es el miembro número 20. Estos países, en conjunto, componen el 85 por ciento del PBI mundial.

¹⁶¹ O ESTADO DE S. PAULO, Edición digital, *op. cit.*

¹⁶² El G8 está conformado por los países industrializados del mundo cuyo peso político, económico y militar es muy relevante a escala global: Alemania, Canadá, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón, Reino Unido y Rusia.

¹⁶³ Para un análisis en profundidad de esta Organización y sus objetivos recomiendo visitar el sitio: <http://www.globeinternational.org>

Brasil -presidente del G20 en 2008- fue sede, en la ciudad de San Pablo, de la reunión preparatoria para la Cumbre de Jefes de Estado de Washington. En el encuentro, los Ministros de Economía y Presidentes de Bancos Centrales, acordaron una acción coordinada para paliar los efectos de la crisis financiera e instaron a una reforma del Banco Mundial y el FMI. El ministro de Hacienda brasileño, Guido Mantega, realizó un esfuerzo personal para cambiar la naturaleza del G20, proponiendo un número mayor de encuentros y defendiendo la realización de Reuniones Cumbres de Alto Nivel, para lograr una mayor efectividad. En consecuencia, el foro adquirió proyección a nivel de Jefes de Estado y de Gobierno con la Primera Cumbre de Líderes del G20, convocada por el presidente Bush para noviembre de 2008.

La Cumbre de Washington se cerró con el compromiso de los participantes de reformar y fortalecer los mercados financieros, aunque con la responsabilidad de cada país de actuar con prudencia para evitar la regulación excesiva. En esencia, la declaración es un verdadero “plan de acción” con medidas inmediatas y de mediano plazo.

Como punto a destacar, el documento mostraba la determinación del grupo a dar mayor peso a los países emergentes y en desarrollo en los organismos internacionales, lo que incluía la propuesta de reforma del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial, y de dar continuidad al trabajo coordinado con la convocatoria de una nueva cumbre para la revisión de la puesta en práctica de las decisiones tomadas. Los participantes subrayaron la importancia crítica que tiene el rechazo al proteccionismo. En ese sentido el texto animaba a concluir antes de ese final de año la Ronda de Doha de liberalización comercial, y pedía a los países que en los próximos 12 meses no adoptaran ninguna medida proteccionista.¹⁶⁴

En la cita de Londres del 2 abril de 2009, los líderes del G20 avanzaron con el anuncio de medidas más concretas para frenar la recesión mundial. En esa oportunidad, el presidente Lula defendió una mayor participación de los países en desarrollo en la arquitectura internacional. Abogó por la creación de mecanismos de regulación de la economía internacional y convocó a los líderes mundiales a encaminarse en dirección a la conclusión de la ronda de Doha.

Entre sus disposiciones más importantes, la Declaración firmada en Londres, estipula la creación de un fondo común de un billón de dólares para estimular el comercio, reactivar la economía y promover el intercambio de información y el compromiso con los estándares

¹⁶⁴ Declaración de la Cumbre Sobre los Mercados Financieros y la Economía Mundial, Washington, 15 de noviembre de 2008. Véase texto completo, disponible en inglés, en:
http://www.g20.org/Documents/g20_summit_declaration.pdf

internacionales respecto al secreto y la transparencia bancarios. El Fondo Monetario Internacional - una de las instituciones más cuestionadas a nivel global gestadas en el antiguo sistema financiero de Breton Woods- salió más que fortalecida de la cumbre de Londres. El G20 decidió triplicar los recursos del FMI, que pasarían de 250.000 a 750.000 millones de dólares, para ayudar a países ahogados por la crisis. Además, el grupo ha pactado dar más relevancia dentro del organismo a los países en desarrollo. Así, ha establecido como plazo el mes de enero de 2011 para cambiar sus cuotas de poder y, de esta forma, dar más representación a las potencias emergentes, lideradas por China, y a los países en vías de desarrollo.¹⁶⁵

Como advertimos, gran parte de los pedidos de Brasil, fueron atendidos en esa oportunidad, lo que significa un logro importante tanto para el país vecino como para sus pares emergentes, y representa además un incentivo para continuar con la meta de *institucionalizar* el G20 en el corto plazo. En opinión del Ministro de Relaciones Exteriores brasileño:

*El encuentro del G20 en Londres fue importante para el reconocimiento de la importancia de la recapitalización de las instituciones internacionales de crédito, de la necesidad de regulación del sistema financiero internacional y de la inclusión de los países en desarrollo en el proceso decisorio de la economía global.*¹⁶⁶

La reunión de Pittsburgh de septiembre de 2009, reafirmó al G20 como el organismo que se ocupará de la situación económica mundial, desplazando al G8 y al G14.

*En su primera definición como foro permanente el G-20 se pronunció por políticas que resguarden el empleo decente, promovió regulaciones a los bancos de inversión y paraísos fiscales y avanzó en la reformulación del FMI y el Banco Mundial.*¹⁶⁷

La decisión de convertir al G20 en foro principal fue anunciado por el presidente de los Estados Unidos, Barack Obama, frente a la posición de otros países –principalmente europeos- que preferían un grupo más reducido y más manejable como el G14, situación que hubiera dejado fuera a nuestro país.

Sin lugar a dudas, el logro más claro de Pittsburgh ha sido el avance hacia una nueva arquitectura de la diplomacia internacional, *donde los grandes cuentan tanto como los pequeños*,

¹⁶⁵ Declaración de Londres, Plan Global para la Recuperación y la Reforma. Londres, 2 de abril de 2009. Véase texto completo, disponible en inglés, en: <http://www.g20.org/Documents/final-communique.pdf>

¹⁶⁶ Discurso pronunciado por el Ministro de Relaciones Exteriores, Embajador, Celso Amorim, en ocasión de la apertura del Curso de Relaciones Internacionales de la Universidad Federal do Rio de Janeiro. Río de Janeiro, 13 de abril de 2009. Disponible en línea en: <http://www.itamaraty.gov.br/sala-de-imprensa/discursos-artigos-intervistas-e-outras-comunicacoes/embaixador-celso-luiz-nunes-amorim/aula-inaugural-proferida-pelo-ministro-das> Consultado el 4 de mayo de 2010.

¹⁶⁷ PÁGINA 12, Edición Digital, *Bienvenidos al Club*, 26 de septiembre de 2009. Disponible en línea en: <http://www.pagina12.com.ar/diario/elpais/1-132452-2009-09-26.html> Consultado el 6 de mayo de 2010.

*donde ya no se busca formar bloques de presión sino alianzas globales, y donde existe un respeto hacia los distintos sistemas políticos y de mercado.*¹⁶⁸

Luego de evaluar los alcances de las medidas adoptadas en Londres, los mandatarios se comprometieron a aplicar acciones adicionales para afianzar la recuperación económica y fortalecer el sistema financiero internacional. Así, el G20 respaldó el hecho que los países ricos transfieran al menos un 5% de su cuota de participación en el FMI a las naciones en desarrollo. Lo propio ocurrió con el Banco Mundial, donde se resaltó la importancia de adoptar una fórmula dinámica que refleje el actual peso político de los emergentes y que se traduzca en un incremento de al menos un 3% del poder de voto para países emergentes.¹⁶⁹ Estos cambios constituyeron un verdadero éxito para los países emergentes en desmedro de algunas naciones europeas, que deberán renunciar a una parte de su capacidad de voto en ambos organismos.

La política comercial de Brasil es una pieza importante de su política exterior global tanto como de su economía y de su orientación política. El país se ha convertido en un jugador activo en las negociaciones de comercio mundial, más aún desde la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Miembro de dicha organización desde sus orígenes en enero de 1995, Brasil ha estado involucrado desde entonces -y hasta la actualidad- en 99 diferencias: 25 como reclamante, 14 como demandado y 60 como tercero.¹⁷⁰

Siguiendo el análisis de Hirst:

*La política brasileña de comercio exterior debe entenderse en el contexto de los cambios macroeconómicos que atravesó el país a principios de 1990. Desde entonces, Brasil ha avanzado firmemente hacia la economía de libre mercado, para poder avanzar en la liberalización de su economía sin renunciar a sus estrategias de desarrollo industrial. Brasil también ha sido un jugador excepcional como exportador de productos agrícolas. Además de su participación en numerosos litigios comerciales, Brasil llegó a ser especialmente activo en la comunidad internacional sobre la promoción de las normas revisadas del juego para el sistema multilateral de comercio.*¹⁷¹

Dos temas principales han concentrado la atención de las negociaciones comerciales de Brasil: la eliminación de los subsidios la agricultura por parte de los países del Norte -especialmente

¹⁶⁸ DIARIO LAS AMÉRICAS, Edición Digital, *G 20 acuerda implantar un nuevo orden mundial*, Miami, 26 de septiembre de 2009. Disponible en línea en: <http://diariolasamericas.com/noticia/85861/1/0/g20-acuerda-implantar-un-nuevo-orden-mundial> Consultado el 20 de mayo de 2010.

¹⁶⁹ Declaración de los líderes de la Cumbre de Pittsburgh, 25 de septiembre de 2009. Disponible en línea, versión en inglés en: <http://www.pittsburghsummit.gov/mediacenter/129639.htm>

¹⁷⁰ Diferencias en que participa o ha participado Brasil. Disponible en línea en: http://www.wto.org/spanish/the WTO_s/countries_s/brazil_s.htm Consultado el 12 de septiembre de 2010.

¹⁷¹ HIRST Mónica, *op.cit.*

Estados Unidos y los miembros de la Unión Europea- y la promoción de flexibilidad en las demandas respecto a los nuevos temas de agenda.

Brasil asumió un papel protagonista –junto a Argentina e India- en la creación del G20,¹⁷² un grupo de 20 Estados en desarrollo miembros de la OMC, que expresó una voz común en la Reunión Ministerial de Cancún de septiembre de 2003. Afectados por las prácticas comerciales distorsivas de los productos agrícolas y las condiciones desiguales de acceso al mercado, esta coalición de países en desarrollo básicamente defiende la liberalización del comercio agrícola.

Dentro de los miembros de esta agrupación tan heterogénea, se encuentran países con una fuerte economía agro-exportadora, como el propio Brasil, India, China, Argentina, México y Sudáfrica; y países con un menor grado de desarrollo, como Ecuador, Perú y algunos del África Subsahariana. Liderados por Brasil, este conjunto de países, se ha desempeñado firmemente en las negociaciones con la meta de llegar a un denominador común, que es *el cumplimiento, de manera ambiciosa, de los tres pilares del mandato agrícola de la Ronda de Doha: acceso al mercado (reducción de tarifas), eliminación de los subsidios a la exportación y reducción de los subsidios de apoyo interno (mayormente a la producción)*.¹⁷³

Aunque la participación en la producción y las exportaciones del sector agrícola es muy dispar en esos países, como miembros del G20 coinciden sobre el efecto distorsivo del otorgamiento de subsidios y la necesidad de reducirlos.

Luego de que las negociaciones multilaterales se paralizaran en julio de 2008, el G20 ha reclamado que se retomen las tratativas, dando primacía al carácter multilateral del proceso y ha exhortado a que se respete el mandato de Doha.

El G20 cambió de manera significativa el padrón de las negociaciones en la OMC, en beneficio de los países más pobres, al contrario de lo que había sucedido en la Ronda Uruguay, en la que las decisiones fueran tomadas por un reducido grupo de países desarrollados y, según la perspectiva de Hirst,

¹⁷² El G-20, conformado en agosto de 2003, tiene actualmente 21 integrantes: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, China, Cuba, Egipto, Filipinas, Guatemala, India, Indonesia, México, Nigeria, Pakistán, Paraguay, Sudáfrica, Tanzania, Tailandia, Uruguay, Venezuela y Zimbabue. Es también conocido como *G20 comercial*, para diferenciarlo del *G20 financiero*, foro que analizamos anteriormente y que une a países desarrollados y en desarrollo.

¹⁷³ Véase: <http://www.itamaraty.gov.br/temas/desenvolvimento-comercio-e-financas/g-20-comercial/view>

Frente a la actual crisis financiera mundial, el Brasil ha desempeñado su papel como potencia emergente en las conversaciones y la búsqueda de soluciones que se han llevado adelante por el G-20 desde fines de 2008.¹⁷⁴

En síntesis, Brasil, ha sabido identificar y reconocer las oportunidades de las que hablaba Oye al momento de teorizar sobre la cooperación y su correlato, la coordinación de políticas. Como país emergente desarrolla una acción exterior polifacética y su proyección económica y diplomática continúa diseminándose en múltiples direcciones. Eso ha conducido a los diseñadores de su política exterior y a los negociadores que lo representan, a observar con interés su intervención en regímenes internacionales (1) como forma de participar en la regulación de algunas áreas de su particular preocupación (desarrollo energético, lucha contra la pobreza, estructuración de una economía próspera, protección del medioambiente, respeto por los principios de ONU), y (2) como recurso para sostener y afianzar sus reivindicaciones a nivel internacional (como la pretendida reforma del Consejo de Seguridad y su membresía permanente).

Ya advertimos que los regímenes tienen una fuerte impronta en las estructuras políticas domésticas, dado que afectan los cálculos de los intereses nacionales cuando no el cambio en las preferencias estatales. En Brasil –que, según vimos, en muchas ocasiones intervino en la instauración de un nuevo régimen- al momento de coadyuvar en la creación de las normas que regulan las relaciones interestatales, esa mesa doméstica convergió en el punto focal de la política exterior del Estado y, conjuntamente con Itamaraty, reforzó la institucionalidad.

En el siguiente capítulo, retomaremos algunas cuestiones relativas al rol de Brasil en la OMC, para analizar el contencioso presentado contra los Estados Unidos por las subvenciones americanas al algodón.

¹⁷⁴ HIRST Mónica, *op. cit.*

CAPITULO III

EL CONTENCIOSO BRASIL–ESTADOS UNIDOS

POR LAS SUBVENCIONES AL ALGODÓN AMERICANO

El contencioso entre Brasil como parte demandante y Estados Unidos como demandado por las subvenciones al algodón americano es, sobre todo, un ejemplo exitoso de *desarrollo de capacidades en negociaciones internacionales por parte de un país en desarrollo*. En el presente capítulo estudiaremos cómo Brasil desarrolló tales capacidades. Luego analizaremos el mecanismo de solución de controversias de la OMC, ante el cual Brasil recurrió para demandar a los Estados Unidos por prácticas comerciales desleales. Examinaremos además, el tenor de la argumentación brasilera, que fue en buena parte apoyada por algunas de las conclusiones del Informe Definitivo del Grupo Especial, y confirmada luego de que los Estados Unidos apelaran. Finalmente, se exploran algunas de las probables consecuencias de la decisión sobre las negociaciones internacionales en curso.

1. El Desarrollo de Capacidades en Negociaciones Internacionales en Brasil

Como señalamos en el primer capítulo, el *desarrollo de capacidades* es un curso de acción endógeno que parte de las capacidades y activos existentes para alcanzar determinados objetivos de desarrollo económico. Es un proceso que combina el desarrollo de recursos humanos con el fortalecimiento de las instituciones y debe ser implementado en tres niveles de desarrollo de capacidades interrelacionados: individual, institucional y de la sociedad como un todo.

En cuanto a los *recursos humanos*, la carrera diplomática en el Brasil se mantiene como una carrera meritocrática, capaz de atraer y mantener funcionarios públicos altamente calificados. La diplomacia brasilera tiene un proceso de selección muy competitivo y la admisión a la carrera diplomática es hecha a través de un concurso promovido por el Instituto Rio Branco (IRBr), fundado en 1945 y subordinado al Ministerio de Relaciones Exteriores. El IRBr consolidó la reputación de centro de excelencia para la selección, formación y perfeccionamiento de diplomáticos. Desde el año 1946 se estableció el Curso de Preparación a la Carrera de Diplomático y el Curso de Perfeccionamiento de Diplomáticos y se decretó, además, la obligatoriedad del

concurso público a través de dicho Instituto para el acceso a la Carrera. Por lo tanto, el IRBr asumió el carácter de una Academia Diplomática.¹⁷⁵

Vinculado a la estructura del Ministerio de Relaciones Exteriores se encuentra también el Instituto de Investigación de Relaciones Internacionales (IPRI, por sus siglas en portugués) unidad propia dentro de la Fundación Alexandre de Gusmão (FUNAG)¹⁷⁶ y encargado de desarrollar y divulgar estudios e investigaciones sobre temas pertinentes a las Relaciones Internacionales. Muchos diplomáticos brasileños poseen posgrados en instituciones académicas consagradas y algunos son intelectuales de renombre internacional. Esta alta cualificación del cuerpo diplomático garantiza una relativa continuidad de la política externa, cuyo vector principal ha sido por muchas décadas el desarrollo del espacio nacional, adaptado a las cambiantes condiciones externas y a los diversos gobiernos o regímenes políticos.

Desde la culminación de la ronda Uruguay en 1994, los objetivos generales de la política exterior para fomentar el desarrollo agrícola brasileño se han focalizado en dar prioridad a la apertura de nuevos mercados y al desmantelamiento de los mecanismos internos de los países desarrollados que distorsionan el comercio agrícola internacional y crean una competencia desleal para los productos brasileños. Para llevar adelante estos objetivos, el Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior (MDIC) combina competencias en políticas de comercio exterior y aplicación de mecanismos de defensa comercial con políticas de desarrollo e industrialización.¹⁷⁷

Con el estallido de la crisis asiática en 1997, las exportaciones provenientes del agro-negocio se volvieron indispensables para generar un superávit comercial, equilibrar la cuenta corriente y reducir la vulnerabilidad de las cuentas externas brasileñas. Los años noventa se caracterizaron por grandes transformaciones en la economía brasileña, ocasionadas principalmente por la liberalización comercial y financiera y también por la implementación de políticas de estabilización. Con la liberalización de los mercados y los estímulos concedidos para la modernización del sector, la agricultura tuvo un crecimiento apreciable. La política adoptada para el desarrollo del agro-negocio permitió un aumento significativo en la productividad agrícola, lo que elevó la participación de la agricultura en la economía brasileña global. En consecuencia, este sector

¹⁷⁵ CASTRO, Flávio Mendes de Oliveira: *1808-2008 Dois séculos de História da Organização do Itamaraty*, Fundação Alexandre de Gusmão, Vol. I, Brasilia, 2009, p.406.

¹⁷⁶ La Fundación Alexandre de Gusmão, instituida por ley en 1971, es una fundación pública, con sede en Brasilia, vinculada a Itamaraty y encargada de promover la investigación y la cooperación en el área de las relaciones internacionales. La FUNAG actúa a través de unidades propias: el Instituto de Investigación de Relaciones Internacionales (IPRI) y el Centro de Historia y Documentación Diplomática (CHDD). Para mayor información sobre esta fundación y sus funciones, véase el sitio web: <http://www.funag.gov.br/>

¹⁷⁷ Véase el sitio oficial del Ministerio: <http://www.desenvolvimento.gov.br>

de la economía aumentó su competitividad externa, pero la conquista de mercados más grandes se vio dificultada por el impresionante aparato proteccionista en los países de la OCDE.¹⁷⁸

Cabe recordar que, durante los últimos años, la participación del agro-negocio ha oscilado en torno al 20% del PBI nacional. La importancia de este sector de la economía para Brasil radica, además, en la generación de saldos netos considerables, siendo en 2009, el responsable del 42% de las exportaciones brasileras.¹⁷⁹

*“La competitividad de la agricultura brasileña aliada al desarrollo de un moderno sector del agro negocio viene produciendo un crecimiento expresivo de [sus] exportaciones agrícolas, a pesar de las barreras externas y de los elevados niveles de apoyo interno en Europa y en los Estados Unidos. En agricultura, Brasil desea una reducción sustancial de las medidas de apoyo interno y su separación de la producción, convirtiendo los programas remanentes en no distorsivos en términos comerciales; [apunta], igualmente, a la eliminación total de los subsidios a la exportación; finalmente [piensa] obtener una mejoría sustancial del acceso, tanto por la reducción de las altísimas tarifas aún aplicadas a muchos productor agrícolas, como por la liberalización de las barreras no arancelarias”.*¹⁸⁰

Al desarrollar la *política exterior* -Capítulo II de esta investigación- vimos la actuación dinámica de Brasil en las negociaciones comerciales internacionales sobre todo en el frente multilateral, comandando el G20 en la actual ronda de Doha. Como apunta Cândia Veiga,

*“[L]a decisiva participación brasileña para el cierre del Acuerdo Marco en julio de 2004 aumentó la capacidad de Brasil en la construcción de consensos y mantuvo el G20 en el centro de atención”.*¹⁸¹

Además del escenario multilateral, la estrategia brasileña también abarca la institucionalidad de otros dos frentes: el bilateral y el de la integración regional. El primero incluye las negociaciones con vistas a firmar acuerdos entre bloques, como en el caso de las negociaciones Mercour-ALCA o Mercosur-Unión Europea. El segundo es el espacio de negociación para la

¹⁷⁸ Para más datos véase el artículo de SAON, Samira, *Política econômica no Brasil nos últimos vinte anos do século XX*, publicado por el Instituto de Economía Agrícola, São Paulo, 31 de mayo de 2004. Disponible en línea en: <http://www.iea.sp.gov.br/out/verTexto.php?codTexto=1363> Consultado el 10 de abril de 2010.

¹⁷⁹ Instituto Interamericano de Cooperação para a Agricultura (IICA), *Situação e Perspectivas da Agricultura no Brasil*, Brasilia, 2010, pp. 39 y 45. Disponible en línea en: http://www.iica.org.br/Docs/Publicacoes/Agronegocio/Situacao_2009_e_Perspectivas_2010.pdf Consultado el 7 de abril de 2010.

¹⁸⁰ HUGENEY, Clodoaldo. “*A Nova Rodada de Negociações Multilaterais da OMC.*” XV Fórum Nacional, Rio de Janeiro, Instituto Nacional de Altos Estudios, Maio de 2003, p.6. Es traducción propia.

¹⁸¹ CÂNDIA VEIGA, João Paulo, *As negociações comerciais no governo Lula*, en Revista Brasileña de Comercio Exterior, Rio de Janeiro, N° 83, Abril-Junio de 2006, p. 14. Disponible en línea en: <http://www.funcex.com.br/material/rbce/83-polcom-JPV.pdf> Consultado el 11 de noviembre de 2009. Es traducción propia.

institucionalización de la integración regional, teniendo como eje al Mercosur y con vistas a la consolidación de la UNASUR.

Como destacamos en nuestro marco teórico, *la preparación* es crucial para asegurar resultados exitosos en una negociación. A tales efectos, la participación activa de los representantes del agro-negocio en las negociaciones internacionales se volvió cada vez más destacada.

En el último gobierno de Cardoso (1999-2002), el (Ministerio de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento, (MAPA, en portugués), tenía como Secretario de Producción a Pedro de Camargo Netto, ex presidente de la conservadora y poderosa Sociedad Rural Brasileña. Conocedor a la perfección del tema y con una larga experiencia en negociaciones internacionales agrícolas como empresario, denunció los efectos negativos de los subsidios de los Estados Unidos sobre los precios internacionales de la soja, azúcar, algodón y carnes, pues aumentaban la producción y la participación del país del Norte en los mercados mundiales de esos productos, en detrimento de una mayor participación brasileña. Camargo Netto sabía que el agro-negocio brasileño podría aumentar sus ventas externas, en el caso de que el proteccionismo agrícola fuera desmantelado, sin embargo parecía no haber predisposición de los americanos y los europeos a ceder, ni en las negociaciones multilaterales (OMC), ni en las negociaciones del Mercosur con los bloques, como ALCA y Unión Europea. En consecuencia, Camargo Netto convenció a su gobierno a abrir, en el 2002, dos casos que podrían convertirse en “divisorias de agua” en la OMC: uno contra los subsidios americanos al algodón y el otro contra los subsidios europeos al azúcar.

“[C]abe resaltar la acción inédita de Brasil en el contencioso del algodón [ya que] el país llevó al sistema de solución de controversias cuestiones fundamentales nunca antes sometidas por cualquier miembro de la OMC. Hasta el contencioso del algodón, propuesto por Brasil, nunca habían sido cuestionados, por ejemplo, (i) los subsidios agrícolas domésticos otorgados a la producción de cualquier producto agrícola, o (ii) los subsidios agrícolas sobre la forma de garantías de crédito a la exportación.”¹⁸²

En una demostración inequívoca de la importancia concedida a las negociaciones internacionales, en marzo de 2003, asociaciones empresariales ligadas al agro-negocio fundaron el

¹⁸²MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES, SECRETARIA DE PLANEJAMENTO DIPLOMÁTICO, Política Externa do governo de Lula: Primeiros dos anos, Brasília, 2005, p.17. Disponible en línea en: <http://www.amersur.org.ar/PolInt/Itamaraty0506.htm> Consultado el 17 de junio del 2010. Es traducción propia.

Instituto de Estudios de Comercio y Negociaciones Internacionales (ICONE)¹⁸³, que se transformó en el principal consultor privado para dar soporte a tales negociaciones.

El ICONE es un think-tank privado del agro-negocio, y los estudios y proyectos conducidos por el Instituto sirven de base para la definición de políticas públicas y de posiciones de negociación en el ámbito del comercio internacional y de otros temas que afectan la producción agrícola y el comercio derivado de ella.¹⁸⁴

En la decisión de presentar el caso ante el Órgano de Solución de Controversias de la OMC, también influyeron dos *innovaciones institucionales* en la diplomacia brasileña de los últimos años:

- ✓ el mayor debate interno entre el gobierno y el sector privado (la “mesa doméstica” que planteara Robert Putnam¹⁸⁵) en torno a las estrategias negociadoras y
- ✓ la reestructuración del área económico-comercial del Ministerio de Relaciones Exteriores en el 2001, que creó la Coordinación General de Contenciosos (CGC) para ocuparse de los litigios comerciales en los cuales Brasil es parte interesada.

La mayor interacción con el sector privado ofreció informaciones indispensables sobre el funcionamiento del mercado y del producto afectado por barreras técnicas y otras políticas proteccionistas. La CGC, por su parte, en su función de coordinador, mantuvo contacto con el sector privado involucrado y con otros órganos gubernamentales, con la intención de discutir el contenido y la estrategia de presentación de la argumentación brasileña en el proceso de consultas, en las audiencias y ante el Órgano de Apelación. Fue la CGC quien, analizando las evidencias económicas y legales, seleccionó los dos productos mencionados.

En el caso del algodón, la Asociación Brasileña de los Productores de Algodón (ABRAPA) demostró interés y capacidad en responder a los desafíos planteados por la complejidad y la dimensión del contencioso del algodón, con la contratación de asesoramiento jurídico y técnico para complementar el trabajo de la CGC, sin el cual muy difícilmente Brasil podría haber tenido el mismo nivel de argumentación y éxito.¹⁸⁶

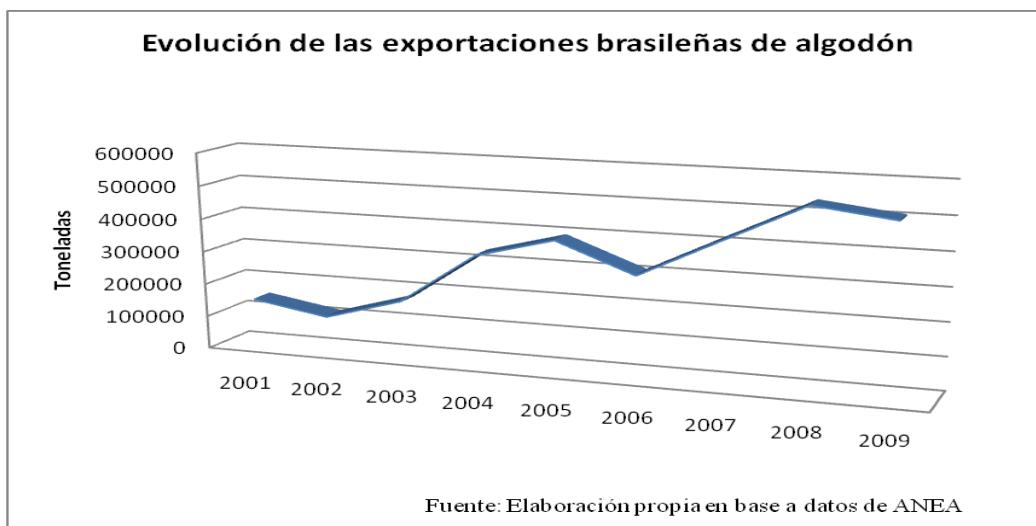
¹⁸³ Entre las asociaciones patrocinadoras del ICONE podemos mencionar entre otras: la Asociación Brasileña de Agribusiness (ABAG), la Asociación Brasileña de Productores y Exportadores de Pollos (ABEF), la Unión Brasileña de la Industria de la Caña de Azúcar (UNICA) y la Unión Brasileña de Avicultura. www.iconebrasil.org.br

¹⁸⁴ Véase: www.iconebrasil.org.br

¹⁸⁵ PUTNAM, Robert D., "Diplomacy and Domestic Politics. The Logic of Two-Level Games", en: *Double-Edged Diplomacy. International Bargaining and Domestic Politics.* Peter B. Evans, Harold K. Jacobson, Robert D. Putnam (editores), University of California Press, Berkeley, 1993, pp.431-468

¹⁸⁶ El asesoramiento jurídico fue dado por Scott Andersen, ex procurador de la Misión de los Estados Unidos en la OMC y actual jefe de la oficina en Ginebra de Sidley Austin Brown & Wood LLP. El asesoramiento económico fue dado por el economista norteamericano Daniel Summer, ex secretario asistente en el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) y actual profesor de la Universidad de

Cabe resaltar que Brasil había permanecido ausente del mercado internacional del algodón por más de una década, volviendo a exportar a partir de 2001 al dinámico mercado asiático, donde enfrentó la competencia del algodón americano. En 2004, las exportaciones totales casi se duplicaron respecto del año anterior, alcanzando las 330 mil toneladas. La certeza de poseer una oferta competitiva y poder alcanzar ganancias dinámicas de escala ciertamente inspiró la acción de ABRAPA.



Fuentes del sector afirman que los costos de producción brasileños son 40% menores que los de los Estados Unidos. Retirados los subsidios americanos al algodón, calculan que se abriría un mercado extra de 600 mil toneladas para el Brasil en el exterior.

2. El mecanismo de solución de diferencias en la OMC

La Organización Mundial del Comercio (OMC) es un foro privilegiado para la negociación de las reglas que rigen el comercio entre los países. Su propósito esencial es *asegurar que las corrientes comerciales circulen con la máxima facilidad, previsibilidad y libertad posibles*.¹⁸⁷

California en Davis. Los costos totales del proceso están estimados en cerca de 2 millones de dólares. El asesoramiento de cuadros extranjeros, poseedores de conocimiento experto sobre las normas del sistema multilateral del comercio y sobre las legislaciones extranjeras concernientes a cada caso, aunque denuncie insuficiencias nacionales en el tratamiento de contenciosos, puede contribuir (i) a la divulgación de conocimiento erudito entre integrantes del Gobierno y sectores privados interesados (agencias brasileñas de abogados, por ejemplo) y (ii) coadyuva a la preparación de negociadores en materias específicas en las que los *tecnicismos* pueden convertirse en barreras inexpugnables.

¹⁸⁷ La Organización Mundial de Comercio (OMC) fue creada el 1 de enero de 1995 como resultado de la Ronda Uruguay del GATT. Para un análisis en profundidad sobre la organización, su estructura y sus funciones véase el sitio web oficial de la OMC: <http://www.wto.org/>

Como organismo relativamente nuevo en las relaciones comerciales internacionales, la OMC ha heredado mucho de la antigua estructura del sistema multilateral de comercio, regido por el GATT.¹⁸⁸ Pero, a diferencia del GATT, la OMC es una *Organización Internacional*, de carácter permanente, con órganos definidos y con una particularidad que la distingue de cualquier otro organismo del sistema internacional: cuenta con un detallado procedimiento de *solución de controversias*. Si bien en el GATT ya existía un procedimiento de solución de diferencias, éste no preveía “plazos fijos”, por lo que se dificultaba la adopción de resoluciones y en numerosos casos la cuestión se prolongaba en el tiempo sin que se llegara a una solución definitiva. La falta de implementación de las decisiones y la insuficiencia desde la perspectiva legal, llevaron a crecientes demandas por un sistema más ordenancista, con el establecimiento de calendarios para las decisiones y medios más fuertes para asegurar la aplicación de las normas. Estas demandas coincidieron en gran parte con el convenio firmado en 1994 que concluyó la Ronda Uruguay y por el cual se estableció la OMC.

*El Acuerdo de la OMC de 1994, y su sistema de resolución de disputas obligatorio mundial son hitos en el largo y sinuoso camino hacia la libertad económica mundial, el bienestar del consumidor y la paz democrática. La propuesta de la Ronda Uruguay de reformar el viejo sistema del GATT a la carta, a través de un sistema de resolución de disputas legal e integrado en la OMC, podría servir de modelo también para reformas similares de otros acuerdos multilaterales, incluida la carta de Naciones Unidas.*¹⁸⁹

En efecto, el Acuerdo de la Ronda Uruguay, o Acuerdo de Marrakech adoptó un procedimiento más estructurado, con etapas claramente definidas, e implantó una mayor disciplina en cuanto al tiempo que debía emplearse para resolver una diferencia¹⁹⁰. Dicho procedimiento consta en el “*Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias*”, (ESD) desarrollado en el Anexo II del mencionado Acuerdo.

La entidad competente para la solución de diferencias es el Consejo General, reunido en calidad de Órgano de Solución de Diferencias (OSD) y está integrado por todos los Estados Miembros de la OMC.

¹⁸⁸ EL Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), era un acuerdo multilateral, creado en la Conferencia de La Habana en 1947, por la necesidad de establecer un conjunto de normas comerciales y concesiones arancelarias. Es considerado como el precursor de la Organización Mundial de Comercio. La OMC sustituyó al GATT como organización internacional, pero el Acuerdo General sigue existiendo como tratado general de la OMC sobre el comercio de mercancías, actualizado como consecuencia de las negociaciones de la Ronda Uruguay.

¹⁸⁹ PETERSMANN, E.U., 2001 citado por SRINIVASAN, T. N., *The Dispute Settlement Mechanism of the WTO: A Brief History and an Evaluation from Economic, Contractarian and Legal Perspectives*, Journal Compilation, Blackwell Publishing Ltd., 2007, p.1034. Es traducción propia.

¹⁹⁰ Véase el texto completo del Acuerdo de Marrakech en Anexo II y texto del ESD en Anexo III.

El OSD está facultado para *establecer grupos especiales, adoptar los informes de los grupos especiales y del Órgano de Apelación, vigilar la aplicación de las resoluciones y recomendaciones y autorizar la suspensión de concesiones y otras obligaciones en el marco de los acuerdos abarcados.*¹⁹¹ Incluso tiene la potestad para autorizar la adopción de contramedidas si la parte vencida no cumple con la resolución.

El procedimiento consta de sucesivas etapas, con plazos claramente estipulados para cada una ellas. Un caso que siga su curso completo, hasta la primera resolución no debería durar normalmente más de un año o 15 meses de haber apelación. Los plazos convenidos son flexibles y si se considera que un caso es urgente -por ejemplo, si se trata de productos perecederos- se acelera en la mayor medida posible su solución.¹⁹²

El primer paso del mecanismo es la *etapa de consultas*, que es el diálogo directo entre las partes, instancia en la que deberán tratar de llegar a una solución satisfactoria de la cuestión antes de recurrir a otras medidas previstas en el ESD.¹⁹³ Si las consultas no permiten resolver la diferencia en un plazo de 60 días contados desde que se solicitaron, el reclamante tiene la libertad para pedir directa y unilateralmente el establecimiento de un grupo especial.¹⁹⁴

La *segunda etapa*, entonces, comienza con la *conformación del grupo especial*, en un plazo no mayor de 45 días. El grupo especial, conocido también como *Panel*, tendrá el mandato de examinar el asunto sometido al OSD por la parte demandante y formular conclusiones que ayuden al OSD a hacer las recomendaciones o dictar las resoluciones previstas en los acuerdos pertinentes.¹⁹⁵ El grupo estará formado por tres miembros (o cinco, si las partes involucradas así lo convienen) de diferentes países, elegidos de una lista permanente de candidatos con las condiciones requeridas, a propuesta de la Secretaría de la OMC. Los integrantes del grupo especial deberán ser personas competentes en política comercial internacional y actuarán a título personal y no en calidad de representantes de un gobierno o de una organización.¹⁹⁶

¹⁹¹ ESD, Artículo 2, párrafo 1.

¹⁹² ESD, Artículo 4, párrafos 8 y 9.

¹⁹³ ESD, Artículo 4, párrafo 5.

¹⁹⁴ ESD, Artículo 4, párrafo 7.

¹⁹⁵ ESD, Artículo 7, párrafo 1.

¹⁹⁶ ESD, Artículo 8.

Las resoluciones adoptadas por el grupo especial son elevadas al OSD y éste las respalda o las rechaza. Como el informe del grupo especial únicamente puede ser rechazado por consenso, es muy difícil revocar sus conclusiones.¹⁹⁷

Uno de los cambios más significativos en relación al viejo procedimiento del GATT, es que la resolución se adopta en forma automática a menos que haya consenso para rechazarla (consenso negativo). Si un país quiere bloquear la resolución tiene que lograr que compartan su opinión todos los demás miembros de la OMC incluyendo su adversario en la diferencia. En el viejo procedimiento del GATT, las resoluciones sólo podían adoptarse por consenso (positivo) con lo cual una sola objeción podía bloquear la adopción.

Normalmente, debe darse traslado del informe definitivo del grupo especial a las partes en la diferencia en un plazo de seis meses. En casos de urgencia, por ejemplo de tratarse de productos perecederos, ese plazo se reduce a tres meses.¹⁹⁸

Podemos esquematizar la actuación del grupo especial en las siguientes etapas¹⁹⁹:

- ✓ *Antes de la primera audiencia*: cada parte en la diferencia expone sus razones, por escrito, al grupo especial.
- ✓ *Primera audiencia*: el país reclamante, la parte demandada y los terceros que hayan anunciado tener interés en la diferencia, exponen sus argumentos.
- ✓ *Réplicas*: los países afectados presentan réplicas por escrito y exponen verbalmente sus argumentos en la segunda audiencia del grupo especial.
- ✓ *Expertos*: el grupo especial puede consultar a expertos o designar un grupo consultivo de expertos para que prepare un informe al respecto, en los casos en que una parte en la diferencia plantea cuestiones de carácter científico o técnico.
- ✓ *Proyecto inicial*: el grupo especial da traslado de los capítulos expositivos (hechos y argumentación) de su informe a ambas partes en la diferencia y les da un plazo de dos semanas para formular observaciones.
- ✓ *Informe provisional*: el grupo especial da traslado de un informe provisional (en el que se incluyen sus constataciones y conclusiones) a ambas partes y les da un plazo de una semana para que soliciten un reexamen.

¹⁹⁷ Se considerará que el OSD ha adoptado una decisión por consenso sobre un asunto sometido a su consideración cuando ningún Miembro presente en la reunión del OSD en que se adopte la decisión se oponga formalmente a ella. ESD, Artículo 2, párrafo 4.

¹⁹⁸ ESD, Artículo 12, párrafo 8.

¹⁹⁹ División de Información y Relaciones Exteriores de la OMC, *Entender la OMC*, Ginebra, Quinta Edición, Agosto de 2010, pp. 56-57. Disponible en:

http://www.wto.org/spanish/the WTO_s/what is_s/tif_s/understanding_s.pdf

- ✓ *Reexamen*: el periodo de reexamen no debe exceder de dos semanas. Durante ese tiempo el grupo especial puede celebrar nuevas reuniones con las dos partes en la diferencia.
- ✓ *Informe definitivo*: el informe definitivo se envía a las partes en la diferencia, y tres semanas después se distribuye a todos los miembros de la OMC. Si el grupo especial decide que la medida comercial objeto de la diferencia constituye una infracción de un Acuerdo de la OMC o incumplimiento de una obligación de las disposiciones de la OMC, recomendará al demandado que se ponga en conformidad con dichas disposiciones, pudiendo sugerir cómo hacerse.
- ✓ *El informe se convierte en una resolución*: luego de 60 días, el informe se convierte en una resolución o recomendación del OSD, a no ser que se rechace por consenso o que una parte en la diferencia notifique formalmente a aquél su decisión de apelar.

Esta *instancia de apelación* constituye la *tercera etapa* del mecanismo de solución de controversias. Una y otra parte (o ambas a la vez) pueden apelar contra la resolución del grupo especial.

El Órgano de Apelación tiene la responsabilidad de entender en los recursos interpuestos contra las decisiones de los grupos especiales.²⁰⁰ Las apelaciones tendrán únicamente por objeto cuestiones de derecho tratadas en el informe del grupo especial y las interpretaciones jurídicas formuladas por éste.²⁰¹ Dicho órgano podrá confirmar, modificar o revocar las constataciones y conclusiones jurídicas del grupo especial.²⁰² Por regla general, el Órgano de Apelación tiene un plazo de 60 días para completar su procedimiento de examen. En caso de que el mencionado órgano considere que no puede rendir su informe dentro de este plazo, comunicará sus razones por escrito al OSD. No obstante dicho plazo no podrá exceder los 90 días.²⁰³

El OSD tiene que aceptar o rechazar el informe del examen en apelación en un plazo de 30 días y únicamente puede rechazarlo por consenso.

Una vez decidido el caso, si el país objeto de la reclamación lo pierde, debe seguir inmediatamente las recomendaciones formuladas en el informe del Grupo Especial o del Órgano de Apelación. En el caso de que no sea factible cumplir inmediatamente, se le dará un “*plazo prudencial*” para hacerlo.²⁰⁴ De lo contrario tendrá que entablar negociaciones con el reclamante para establecer una compensación mutuamente aceptable: por ejemplo, reducciones arancelarias en esferas de especial interés para la parte reclamante. El artículo 22 del ESD detalla medidas

²⁰⁰ ESD, Artículo 17.

²⁰¹ ESD, Artículo 17, párrafo 6.

²⁰² ESD, Artículo 17, párrafo 13.

²⁰³ ESD, Artículo 17, párrafo 5.

²⁰⁴ ESD, Artículo 21, párrafo 3.

temporales tales como compensación y suspensión de concesiones a las que se puede recurrir en caso de que no se apliquen en un plazo prudencial las recomendaciones y resoluciones adoptadas.

Si transcurridos 20 días no se ha convenido en una compensación satisfactoria, la parte reclamante podrá pedir la autorización del OSD para imponer sanciones comerciales limitadas (“suspender la aplicación de concesiones u obligaciones”) con respecto a la otra parte. El OSD deberá otorgar esa autorización dentro de los 30 días siguientes a la expiración del “plazo prudencial”, a menos que se decida por consenso desestimar la petición.²⁰⁵

Ahora bien, como la cuestión prioritaria de la OMC no es dictar sentencias sino resolver diferencias, el ESD contempla la posibilidad de que las partes soliciten en cualquier momento, los buenos oficios, la conciliación o la mediación.²⁰⁶ Como mencionamos al comienzo de este apartado, la OMC es básicamente un ámbito de negociación, por lo tanto, siempre se privilegia el acercamiento y el acuerdo entre las partes.

La OMC nació como consecuencia de unas negociaciones y todo lo que hace es el resultado de negociaciones. La mayor parte de la labor actual de la OMC proviene de las negociaciones celebradas en el período 1986-1994 -la llamada Ronda Uruguay- y de anteriores negociaciones celebradas en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). La OMC es actualmente el foro de nuevas negociaciones en el marco del “Programa de Doha para el Desarrollo”, iniciado en 2001.²⁰⁷

Uno de los aspectos interesantes del mecanismo de solución de diferencias de la OMC, es que permite a las partes mantener su poder político para negociar directamente una solución, incluso mientras está en curso la instancia jurisdiccional del grupo especial. Es decir, el ESD contempla la posibilidad de que la diferencia sea resuelta a través de medios de solución político-diplomáticos junto con los medios jurisdiccionales.

Cabe destacar además, la constante preocupación por los países en desarrollo Miembros de la OMC, planteada a lo largo de todo el ESD.²⁰⁸ Incluso el ESD establece en su artículo 24 un “Procedimiento especial para casos en que intervengan países menos adelantados Miembros”.

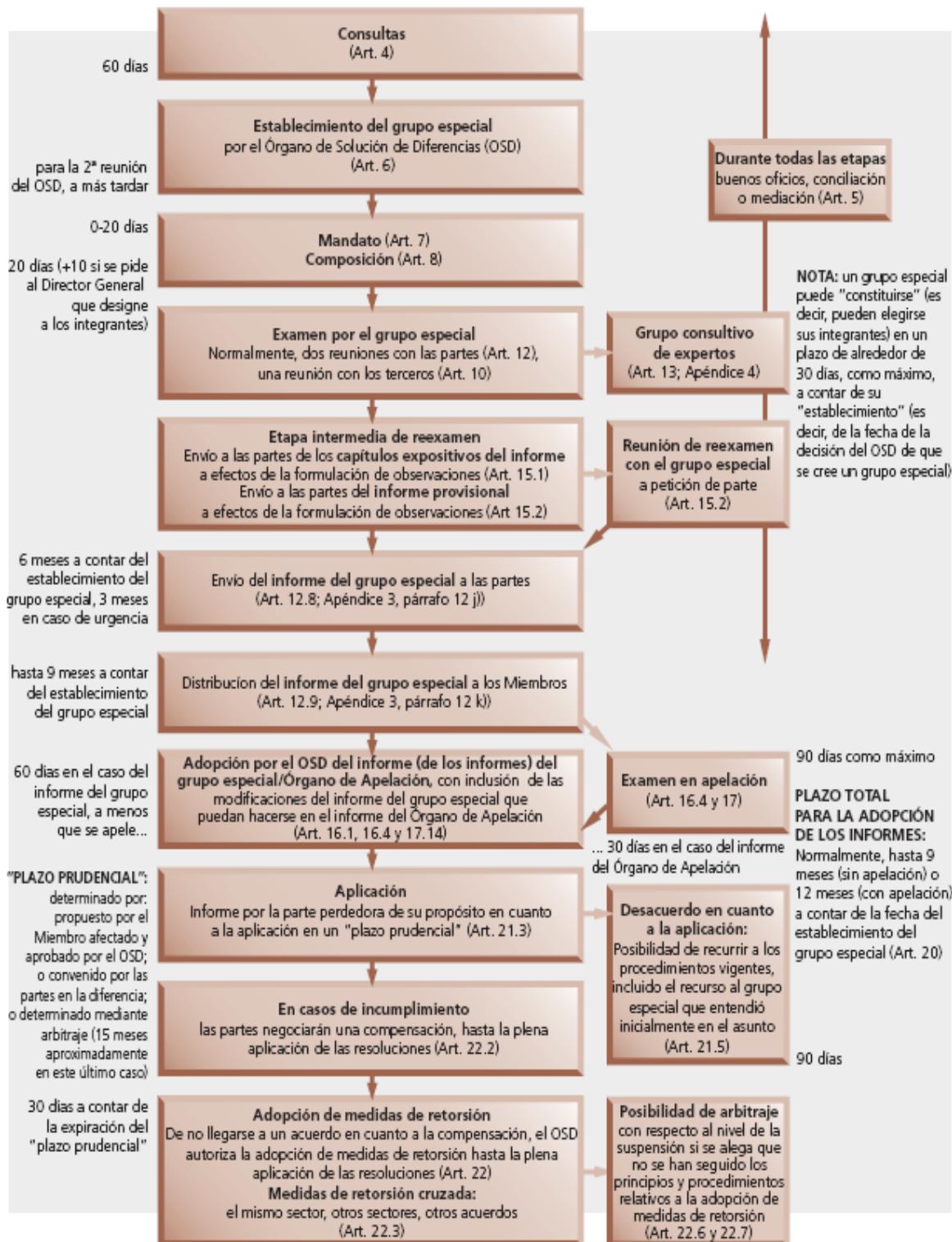
²⁰⁵ División de Información y Relaciones Exteriores de la OMC, *op. cit.*, pp.58.

²⁰⁶ ESD, Artículo 5.

²⁰⁷ División de Información y Relaciones Exteriores de la OMC, *op. cit.*, p.9.

²⁰⁸ Para citar algunos ejemplos: *Durante las consultas los Miembros deberán prestar especial atención a los problemas e intereses particulares de los países en desarrollo Miembros* (Artículo 4, párrafo 10); *Cuando se plantee una diferencia entre un país en desarrollo Miembro y un país desarrollado Miembro, en el grupo especial participará, si el país en desarrollo Miembro así lo solicita, por lo menos un integrante que sea nacional de un país en desarrollo Miembro* (Artículo 8, párrafo 10); *Se prestará especial atención a las cuestiones que afecten a los intereses de los países en desarrollo Miembros con respecto a las medidas que hayan sido objeto de solución de diferencias* (Artículo 20, párrafo 2).

Diagrama del proceso de solución de diferencias



Fuente: OMC

3. El conflicto

Conforme lo definimos en nuestro marco teórico, el conflicto es un fenómeno humano universal que básicamente supone una diferencia de intereses u objetivos entre dos partes relacionadas –sean éstas individuos, grupos, comunidades o Estados. En la OMC, el mecanismo responsable de arreglar los posibles conflictos entre sus miembros consta en el Entendimiento de Solución de Diferencias (ESD)²⁰⁹, texto que emplea la palabra *diferencia*, y no *controversia*²¹⁰, como sinónimo oficial del vocablo inglés “*dispute*”²¹¹. Interpretamos, junto al profesor Espinosa Soto, que la controversia sugiere una confrontación irreconciliable entre las partes, lo que justificaría la decisión de recurrir a un tercero imparcial. Como destacamos en el punto 2 de este capítulo, lo original del mecanismo de solución de diferencias en la OMC, es que permite a las partes mantener su poder político para negociar directamente una solución, incluso mientras está en curso la instancia jurisdiccional del Grupo Especial.²¹²

La diferencia algodonera que observamos aquí se remonta al año 2002, cuando Brasil solicitó la celebración de consultas con los Estados Unidos, en relación a dos tipos de medidas de estímulo otorgadas por Estados Unidos a la producción y la exportación de esta fibra: por un lado, los subsidios contra-cíclicos a los productores –cuyo objetivo es protegerlos ante las fluctuaciones del precio- y por otro lado, un programa de crédito a la exportación de este producto. Brasil argumentó que estas medidas eran incompatibles con las obligaciones contraídas por los Estados Unidos en materia comercial.

El *interés* central del país sudamericano de extender sus exportaciones de algodón hacia otros mercados del mundo –punto focal de la política exterior brasileña- colisionaba con los *intereses* de los productores y exportadores norteamericanos, que se veían beneficiados con este tipo de políticas provenientes de su gobierno. La intención de Brasil en el contencioso es forzar una amplia reorganización jurídica de las normas que sustentan la concesión de los subsidios en la agricultura, contestando subsidios distorsivos al comercio dados por los Estados Unidos al algodón entre 1999 y 2002.

²⁰⁹ Véase Anexo III.

²¹⁰ El término “controversia” es utilizado en el Derecho Internacional y aparece en la Carta de Naciones Unidas.

²¹¹ ESPINOSA SOTO, Álvaro, *Algunas reflexiones sobre la solución de diferencias en la Organización Mundial del Comercio*, en Revista del Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile N° 162, enero – abril 2009. Disponible en línea en: http://goliath.ecnext.com/coms2/browse_R_E065 Consultado el 23 de julio de 2010.

²¹² Ibídem.

La decisión de Brasil de recurrir a la OMC tiene que ver con *su poder de negociación*. Ante las escasas perspectivas de lograr algún avance sustantivo respecto de los subsidios agrícolas tanto en las negociaciones multilaterales como en las bilaterales, la alternativa viable para Brasil en esos momentos fue presentar la diferencia ante el OSD de la OMC. Como señala URY,

*“Si una nación está negociando con otra sobre prácticas comerciales desleales, su MAPAN podría ser acudir al tribunal internacional competente. Habitualmente recurrir a la alternativa implica costos [para el país y para las relaciones], que son la razón por la cual [se] está negociando, a fin de desarrollar una mejor solución”*²¹³

De modo que la reclamación se planteó a fines de septiembre de 2002, con el pedido del gobierno de Brasil de celebrar *consultas* con los Estados Unidos sobre subsidios al algodón en el ámbito de los acuerdos de la OMC. Las medidas objeto de las consultas incluían las disposiciones de apoyo doméstico, subsidios a la exportación y otros subsidios concedidos a productores, usuarios y/o exportadores estadounidenses de algodón, así como las leyes, reglamentos e instrumentos legales que prevén tales subvenciones, incluidos los créditos a la exportación, ayudas, y cualquier otra asistencia prestada a aquellos. Brasil alegó que estas medidas eran distorsivas del comercio, perjudicaban los derechos brasileños y eran incompatibles con las obligaciones de los Estados Unidos en la OMC.²¹⁴

Debido a que las consultas no produjeron una solución mutuamente satisfactoria para la cuestión, la delegación de negociadores brasileños en Ginebra solicitó al OSD el establecimiento del *grupo especial*, que se reunió por primera vez en marzo de 2003. En virtud de la complejidad del asunto, el grupo especial informó al OSD que no podría finalizar su labor en el plazo estipulado²¹⁵ y que daría a conocer el informe definitivo a las partes en mayo de 2004. Las partes interesadas recibieron el informe final del Panel el 18 de junio de 2004, que fue divulgado y distribuido a los demás Miembros de la OMC en septiembre de ese mismo año.

En su informe el grupo especial constató que:

- ✓ las garantías de créditos a la exportación de productos agropecuarios están sujetas a las disciplinas de la OMC en materia de subvenciones a la exportación y tres de los programas de garantías de créditos a la exportación de los Estados Unidos son subvenciones

²¹³ URY, William, *op. cit.*, p.19. Recordemos que el MAPAN es para el teórico del Proyecto de Harvard la *Mejor Alternativa Para un Acuerdo Negociado*, respondiendo a: ¿Por qué quiero eso? ¿Qué problema estoy tratando de resolver?

²¹⁴ Un dossier de las principales cuestiones involucradas se encuentran en: INSTITUTE FOR AGRICULTURE AND TRADE POLICY (IATP), *Brazil's Challenge of U.S. Cotton Program at the WTO. What's at Stake?* Abril 2004. Versión en inglés disponible en línea en:

www.iatp.org/iatp/publications.cfm?accountID=451&refID=26075 Consultado el 29 de marzo de 2010.

²¹⁵ Véase artículo 12 del ESD.

prohibidas a la exportación, que no disponen de la protección de la cláusula de paz e infringen esas disciplinas;

- ✓ los Estados Unidos también otorgan varias otras subvenciones prohibidas al algodón;
- ✓ los programas estadounidenses de ayuda interna para el algodón no están protegidos por la cláusula de paz, y determinados programas provocan -como consecuencia- un perjuicio grave a los intereses del Brasil en forma de contención de la subida de los precios en el mercado mundial.²¹⁶

En este punto, es interesante señalar que el contencioso fue abierto cuando aún estaba vigente la Cláusula de Paz.²¹⁷ En esto en particular, la argumentación brasileña se dividió en dos partes: una procesal y otra sustantiva. En la parte procesal, Brasil defendió que la Cláusula de Paz era una excepción y que, por lo tanto, los Estados Unidos deberían demostrar que era aplicable al caso del algodón. En la parte sustantiva, Brasil presentó números y hechos comprobando la tesis de que las disposiciones de la Cláusula de Paz no podrían ser invocadas por los Estados Unidos, pues (i) dos subsidios juzgados de la “caja verde”²¹⁸ no cumplían con los requisitos necesarios establecidos en el Anexo II del AA (Acuerdo sobre Agricultura) ; (ii) los subsidios distorsivos excedían el nivel de apoyo decidido en 1992;²¹⁹ y (iii) los subsidios a la exportación -garantías de crédito a la exportación y el programa STEP 2²²⁰ violaban la Parte V del AA y artículos del ASMC (Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias).

Para comprobar el daño y el nexo causal entre el daño y los subsidios concedidos, Brasil dio conocimiento al Panel –en tres intensas peticiones, en intervenciones orales, en respuestas a

²¹⁶ http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds267_s.htm

²¹⁷ La “Cláusula de Paz” es una disposición del Artículo 13 del Acuerdo sobre Agricultura que establece que las subvenciones a la agricultura objeto de compromisos en el marco del Acuerdo no pueden ser impugnadas al amparo de otros acuerdos de la OMC, en particular, el Acuerdo sobre subvenciones y el GATT. Esta cláusula expiró a finales de 2003. Texto completo del acuerdo, disponible en línea en: http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/14-ag_02_s.htm

²¹⁸ En la terminología de la OMC, las subvenciones se identifican por “cajas” a las que se dieron los colores de las luces del semáforo: verde “permitidas”, ámbar “deben reducirse”, rojo “prohibidas”. En el sector Agricultura las cosas son más complicadas. El Acuerdo sobre Agricultura no tiene comportamiento rojo, si bien la ayuda interna que sobrepasa los niveles de compromiso de reducción en la caja ámbar está prohibida. También existen exenciones para los países en desarrollo (denominadas “caja trato especial y diferenciado”, lo que incluye las disposiciones del párrafo 2 del art. 6 del Acuerdo). La caja verde se define en el Anexo II del Acuerdo sobre Agricultura. Para poder formar parte de la “caja verde” las subvenciones no deben distorsionar el comercio o, a lo sumo, hacerlo en grado mínimo (párrafo 1), deben estar financiadas con fondos públicos -sin que se cobren precios más altos a los consumidores- y no han de sostener los precios.

²¹⁹ En los documentos presentados por Brasil al Panel, fueron estimados subsidios al algodón americano de más de 12 billones de dólares entre 1999-2002, cuando no deberían haber pasado los 8 billones de dólares según los compromisos asumidos por los Estados Unidos durante la Ronda Uruguay. Véase: INSTITUTE FOR AGRICULTURE AND TRADE POLICY, *op. cit.*

²²⁰ El STEP 2 es un programa federal que provee subsidios a los grandes exportadores de algodón (trading companies) y a los productores de textiles para aumentar el mercado del algodón americano.

centenas de preguntas – de elementos suficientes para demostrar que, en violación de los artículos 5 y 6(c) y (d) del ASMC y XVI del GATT de 1994, los subsidios norteamericanos al algodón provocaron y continúan provocando un perjuicio grave a Brasil, por la depresión de los precios internacionales y por el aumento de la participación norteamericana en las exportaciones mundiales de algodón.²²¹ El país se valió del estudio económico elaborado por el Profesor Daniel Sumner para demostrar que, si no fueran por los subsidios norteamericanos, la producción norteamericana de algodón caería en un promedio del 29% y las exportaciones de los Estados Unidos caerían, en promedio, el 41% en relación al mismo escenario. Como consecuencia, habría menos algodón subsidiado en el mercado mundial y los precios internacionales subirían de nuevo un 12,6%. Brasil también presentó ante el Panel un análisis de costos de producción de algodón en los Estados Unidos que comprobó que con la eliminación de los subsidios muchos productores americanos dejarían de producir este bien, o al menos, optarían por producir una fibra de inferior calidad.²²²

El panel condenó claramente la mayor parte de los subsidios cuestionados por Brasil, y recomendó a los Estados Unidos que:

“(a) retiren los subsidios a la producción o eliminen los efectos adversos causados por ellos, conforme a lo dispuesto en el artículo 7, inciso 8 del Acuerdo de Subsidios; (b) eliminen “sin demora” los subsidios prohibidos (STEP 2 y garantías de créditos a la exportación) de acuerdo con el artículo 4, inciso 7 del mismo Acuerdo. El panel determinó que los Estados Unidos implementaran esa recomendación en el menor plazo posible entre las siguientes opciones: (i) seis meses, a partir de la adopción del informe del panel por el Órgano de Solución de Diferencias, o (ii) hasta el 1º de julio de 2005.”²²³

El gobierno brasileño se mostró satisfecho con la decisión del Panel, ya que buena parte de los argumentos brasileños le fueron aceptados allí. Según un comunicado de prensa de Itamaraty:

*“La decisión [...] consolida la base jurídica sobre la cual se asienta la condena del mecanismo de solución de diferencias de la OMC a los subsidios cuestionados (...) y recompensa la cooperación entre el Gobierno y el sector algodonero brasileño”.*²²⁴

²²¹ Los precios internacionales del algodón cayeron USD 0,29 por libra-peso en 2001, contra un promedio histórico de USD 0,72. La participación de los Estados Unidos en las exportaciones mundiales saltó del 24% en 1996 para más del 42% en 2004.

²²² El INSTITUTE FOR AGRICULTURE AND TRADE POLICY (IATP) sustentaba que los precios de exportación del algodón americano estaban un 61% menos que sus costos de producción. Véase nota 214.

²²³ Nota de prensa de Itamaraty, N° 412, 8 de septiembre de 2004. Disponible en línea en: <http://www.itamaraty.gov.br/sala-de-imprensa/notas-a-imprensa/2004/08/estados-unidos-subsidios-ao-algodao> Consultado el 30 de julio de 2010. Es traducción propia.

²²⁴ Nota de prensa de Itamaraty N° 110, 3 de marzo de 2005. Disponible en línea en: <http://www.itamaraty.gov.br/sala-de-imprensa/notas-a-imprensa/2005/03/810477276679-contencioso-brasil-eua-sobre-subsidios-ao-algodao> Consultado el 30 de julio de 2010. Es traducción propia.

La determinación del Panel llegó en un momento en que las negociaciones sobre agricultura se encontraban estancadas. Es que, en verdad, en la OMC *no se registran avances desde la Conferencia Ministerial de Cancún en 2003*. Lo propio ocurre con las negociaciones entre bloques: a pesar de los intensos esfuerzos de ambas partes por relanzarlas, las negociaciones Unión Europea-Mercosur están paralizadas desde 2004. Asimismo, la propuesta de los Estados Unidos del ALCA fue rechazada en la Cumbre de Mar del Plata de 2005 por los miembros del Mercosur, que -desde entonces- no tiene una agenda sobre libre comercio con los Estados Unidos.²²⁵

El contencioso Brasil-Estados Unidos atrajo la atención de otros miembros de la OMC: Argentina, Australia, Benín, Canadá, Chad, China, UE, India, Japón, Nueva Zelanda, Paquistán, Paraguay, Tailandia, Taiwán, y Venezuela solicitaron al OSD participar como terceras partes en el Panel.²²⁶

La decisión del Panel también es una conquista para los principales productores de algodón de África: Benín, Chad, Burkina Faso y Malí. Los “cuatro del algodón” habían presentado en 2003 la *Iniciativa Sectorial a favor del Algodón*, que describe el perjuicio de los altos subsidios dados al sector por los países avanzados –en especial los Estados Unidos- a su principal producto de exportación: el algodón.²²⁷

En octubre de 2004, los Estados Unidos iniciaron los procedimientos de apelación contra el informe del Panel. Sin embargo, el Órgano Permanente de Apelación de la OMC mantuvo las conclusiones expuestas por el Panel en su informe de marzo de 2005. El OSD adoptó el informe del Órgano de Apelación estableciendo como plazo el 1º de julio de 2005 para que los Estados Unidos retiren los subsidios considerados prohibidos y el 21 de septiembre de 2005 para los subsidios considerados como causantes de perjuicio grave a Brasil.

Ante el incumplimiento de las recomendaciones del OSD por parte de los Estados Unidos, Brasil solicitó ante la OMC autorización para adoptar contramedidas según lo contemplado en el

²²⁵ DEUTSCHE WELLE-WORLD, Edición Digital, “*Paciencia estratégica*”: la apuesta del MERCOSUR con la UE, Bonn, 9 de julio de 2010. Disponible en línea en:

<http://www.dw-world.de/dw/article/0,,5777568,00.html> Consultado el 24 de julio de 2010.

²²⁶ El artículo 10 del ESD, contempla la posibilidad de la participación de otros miembros de la OMC, que tengan interés sustancial en la cuestión sometida al OSD en calidad de “terceros”.

²²⁷ Véase documento completo [versión disponible en inglés y francés] de la *Iniciativa del Algodón* en: http://www.wto.org/spanish/tratop_s/agric_s/negs_bkgrnd20_cotton_s.htm

artículo 7 inciso 9²²⁸ del Acuerdo sobre Subsidios y Medidas Compensatorias y para suspender concesiones y obligaciones para con los Estados Unidos según el Artículo 22 inciso 2 del ESD.²²⁹

Si bien en febrero de 2006 el Congreso Norteamericano aprobó la extinción del programa STEP 2 -uno de los principales subsidios cuestionados en el contencioso-, el gobierno brasileño se empeñó en *buscar el pleno cumplimiento por parte de los Estados Unidos de las determinaciones del OSD en lo que se refiere a las demás medidas consideradas incompatibles con las disciplinas multilaterales.*²³⁰ Para ello, formuló un pedido al OSD para evaluar si los Estados Unidos habían cumplido con las resoluciones de la OMC sobre los subsidios en cuestión. A tales efectos, el OSD decidió en septiembre de 2006 el establecimiento de un Panel de Implementación.²³¹

El informe final del Panel de Implementación, de diciembre de 2007, confirmó que la eliminación del programa STEP 2 y de algunos ajustes adoptados por el gobierno norteamericano en otros programas resultaron *insuficientes* para cumplir integralmente con las determinaciones del OSD y concluyó que dos importantes programas de apoyo doméstico permanecían en vigor sin alteración alguna.

Siguiendo con los procedimientos estipulados en el ESD, Brasil remitió el asunto al Panel Arbitral en agosto de 2008, para definir el valor y la forma de las contramedidas que podría imponer contra los Estados Unidos.²³² El pedido brasileño fue examinado por los árbitros y fue divulgado el 31 de agosto de 2009. Según este informe, mientras los Estados Unidos mantengan la situación de incumplimiento Brasil está autorizado a adoptar contramedidas por un monto compuesto de la siguiente manera:

- (i) *un valor fijo de 147,3 millones de dólares por año, relativo a los subsidios que causan perjuicio grave en la forma de supresión de los precios internacionales del algodón.*
- (ii) *con relación a los subsidios prohibidos, un valor variable que deberá ser calculado cada año.*²³³

²²⁸ Véase el artículo 7 del ASMC en Anexo III.

²²⁹ Véase el ESD en Anexo II.

²³⁰ Nota de prensa de Itamaraty N° 84, 2 de febrero de 2006. Disponible en línea en:<http://www.itamaraty.gov.br/sala-de-imprensa/notas-a-imprensa/2006/02/contencioso-brasil-eua-sobre-subsidios-ao-algodao> Consultado el 30 de julio de 2010. Es traducción propia.

²³¹ ESD, Artículo 21 inciso 5.

²³² ESD, Artículo 22.

²³³ Nota de prensa de Itamaraty N° 421, del 31 de agosto de 2009. Disponible en línea en:<http://www.itamaraty.gov.br/sala-de-imprensa/notas-a-imprensa/2009/08/31/contencioso-do-algodao-arbitragem> Consultado el 30 de julio de 2010. Es traducción propia.

En lo que concierne a la forma de las contramedidas autorizadas, Brasil podrá aplicar lo que se conoce como “represalia cruzada”; es decir, no sólo en relación al comercio de bienes sino también al comercio de servicios o derechos de propiedad intelectual.²³⁴ Cabe destacar que el pedido de autorización para suspender concesiones constituye el último recurso previsto en el mecanismo de solución de diferencias de la OMC, ya que la decisión arbitral es de carácter definitivo.²³⁵

4. La apertura de las negociaciones internacionales

De acuerdo con la autorización otorgada por la OMC hacia finales de 2009²³⁶, el gobierno brasileño notificó al OSD que Brasil suspendería la aplicación a los Estados Unidos de concesiones u otras obligaciones en el marco del GATT de 1994 en forma de aumento de los derechos de importación sobre determinados productos cuando éstos se importen de los Estados Unidos. El Consejo de Ministros de la Cámara de Comercio Exterior (CAMEX) publicó, el día 8 de marzo de 2010, una lista de productos que quedarían sujetos al aumento de tales derechos. La lista incluía 102 ítems estadounidenses –entre ellos: trigo, textiles, electrónicos y automóviles- y estipulada un mes de plazo para su entrada en vigor.²³⁷ Además, Brasil podría aplicar medidas similares en los sectores de propiedad intelectual y servicios.²³⁸

Desde la perspectiva teórica de *William Zartman*, en un proceso de negociación, es necesario que haya un movimiento de posición de una o de ambas partes. El anuncio de Brasilia constituyó ese movimiento, lo que marcó el *momento oportuno* para la apertura de las negociaciones con los Estados Unidos. La *madurez* de esta diferencia de larga data –recordemos que lleva más de 8 años- *era la condición necesaria para el inicio de las negociaciones bilaterales*. No obstante, como acertadamente explica el Profesor Zartman, la madurez no obra por sí sola, sino que debe ser aprovechada por las partes.

²³⁴ Ibídem.

²³⁵ ESD, Artículo 22.

²³⁶ En virtud del párrafo 7 del artículo 22 del ESD, el OSD concedió al Brasil autorización para suspender la aplicación a los Estados Unidos de concesiones u otras obligaciones, en su reunión del 19 de noviembre de 2009.

²³⁷ DIARIO EL MUNDO, Edición América, *Brasil anuncia sanciones comerciales a EEUU por 591 millones de dólares*, Madrid, 9 de marzo de 2010. La lista completa de mercaderías con sus respectivas tarifas se encuentra disponible en el Portal de Prensa Nacional de Brasil: www.in.gov.br

²³⁸ El valor total determinado por los árbitros de la OMC había sido de 829 millones de dólares –el segundo mayor en la historia de la OMC. La lista publicada alcanzaba los 591 millones y los 238 millones restantes serían aplicados en servicios y propiedad intelectual. Véase Nota de prensa de Itamaraty N° 106, 8 de marzo de 2010. Disponible en línea en: <http://www.itamaraty.gov.br/sala-de-imprensa/notas-a-imprensa/2010/03/08/contencioso-do-algodao-publicacao-da-lista-de-bens>. Consultado el 30 de julio de 2010.

El anuncio de la CAMEX con la divulgación de la lista logró traer a la mesa de negociaciones a los Estados Unidos, que habían desoído las determinaciones de los paneles y del Órgano de Apelación de la OMC. Para hacer valer sus derechos, Brasil se decidió por la adopción de sanciones comerciales. Sin embargo, el comunicado expresó que Brasil permanecería *abierto al diálogo con los Estados Unidos para facilitar la búsqueda de una solución mutuamente satisfactoria para el contencioso.*²³⁹

Tras hacer algunas concesiones, los Estados Unidos consiguieron que Brasil aplazara la aplicación de las sanciones para avanzar con las negociaciones y llegar a una solución aceptable para ambas partes de la disputa.

En el contencioso del algodón, podemos identificar claramente los dos elementos necesarios para la *apertura productiva* de las negociaciones: por un lado, la percepción de que ambas partes se encuentran en un *punto muerto perjudicial* y; por el otro, la posibilidad de una solución negociada, *una salida*.

La efectiva aplicación de las sanciones por parte de Brasil, evidentemente perjudicaba tanto a los Estados Unidos como a Brasil, pues ninguno de los dos países tiene interés en desatar una guerra comercial debido a la interdependencia que existe entre ambos.

En los Estados Unidos la medida afecta no sólo a los productos del algodón -cuyo arancel se incrementaría en un 100%- sino también a diversos sectores sensibles de su economía como el automotriz.

*“[L]a decisión de elevar impuestos sobre los automóviles, del 35% al 50%, un producto sensible en los Estados Unidos, indica que Brasil está haciendo lo que la mayoría de países autorizados a tomar represalias contra los socios comerciales hacen, que es tratar de infligir dolor en la mayoría de las industrias con una fuerte voz política”.*²⁴⁰

Otras industrias estadounidenses que podrían verse afectadas son las gigantes del software y las farmacéuticas. Según los términos de la resolución de la OMC, Brasil podría “suspender ciertas obligaciones” bajo el Acuerdo Relativo a los Aspectos del Derecho de Propiedad Intelectual relacionados al Comercio (TRIPS, en inglés) así como también sobre el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS, en inglés). Con ello, el país sudamericano podría ignorar los derechos de propiedad intelectual (como patentes) de todo tipo de productos estadounidenses, desde

²³⁹ Nota de prensa de Itamaraty N° 106, *op.cit.*

²⁴⁰ THE ECONOMIST Online, *Brasil, Estados Unidos y el Comercio*, Londres, 9 de marzo de 2010. Disponible en línea en: http://www.economist.com/business-finance/displaystory.cfm?story_id=15656630 Consultado el 7 de abril de 2010. Es traducción propia.

fármacos, hasta productos del sector de entretenimientos. Al apuntar a este tipo de industrias tan sensibles en los Estados Unidos y que son defendidas por dinámicos y formidables lobbies, la intención obvia del gobierno brasileño era ganar la atención de los representantes del gobierno norteamericano, forzándolos a negociar. Además, el comunicado oficial de la CAMEX generó cierto grado de inquietud en Washington, pues se difundió apenas un mes y medio después de que el presidente norteamericano Barack Obama anunciara su intención de lanzar la “Iniciativa de las Exportaciones Nacionales”. Los objetivos del presidente norteamericano se focalizaban en duplicar las exportaciones de los Estados Unidos en 5 años para salvar 2 millones de empleos y salir airoso de la crisis económica mundial.²⁴¹

Para Brasil, la medida - adopción de sanciones comerciales- no sería una solución definitiva para la diferencia, pues los subsidios seguirán existiendo mientras los Estados Unidos no modifiquen su legislación interna adecuándola a las reglas del sistema multilateral de comercio. De todas maneras, el gobierno brasileño se reservó el derecho de aplicar las represalias en cualquier momento mientras transcurrián las negociaciones. Por otro lado, sectores sociales brasileños, sobre todo de una clase media-alta en crecimiento, se verían perjudicados como consumidores de los productos norteamericanos afectados.

Como señalamos en nuestro marco teórico, el *momento oportuno* surge cuando las partes perciben que este *estancamiento es mutuamente perjudicial* y está asociado con una *catástrofe inminente*. La idea que subyace detrás de este concepto sugiere que las partes se encuentran encerradas en un conflicto del cual no pueden escalar a la consecución del objetivo y este punto muerto es perjudicial para ambas; *aunque no necesariamente en igual grado o por las mismas razones*, con lo cual van a buscar una salida. En nuestro caso, la frustración está asociada a una *fecha límite –el comunicado de la CAMEX que fija un plazo a partir del cual se aplicarán las represalias contra los Estados Unidos-* a partir de la cual el perjuicio se puede incrementar si no se hace algo de inmediato.

Justamente, el primer paso que dieron ambos gobiernos fue la firma de un “Memorándum de Entendimiento” que establece el marco jurídico entre Brasil y los Estados Unidos para la creación de un fondo de 147,3 millones de dólares anuales, recursos que serán transferidos por los

²⁴¹ COUNCIL ON HEMISPHERIC AFFAIRS, *The WTO Cotton Dispute: How the U.S. is trying to Escape International Trade Regulation while Brazil Asserts Itself as a Regional Leader*, Washington, 1 de junio 2010. Disponible en línea en: <http://www.coha.org/the-wto-cotton-dispute-how-the-u-s-is-trying-to-escape-international-trade-regulation-while-brazil-asserts-itself-as-a-regional-leader/> Consultado el 11 de junio de 2010.

norteamericanos al sector algodonero de Brasil. Según Itamaraty, el Memorándum prevé que los Estados Unidos adopten modificaciones para el funcionamiento del programa de garantía de crédito a la exportación, además de reconocer al estado de Santa Catarina como libre de algunas enfermedades animales, lo que ayudará al reconocimiento sanitario de la carne brasileña.²⁴²

En junio de 2010, los Ministros de la CAMEX aprobaron un “Acuerdo Marco para una Solución Mutuamente Acordada para el Contencioso del Algodón en la OMC”; producto de intensas negociaciones entre delegaciones de Brasil y Estados Unidos a lo largo de casi dos meses.²⁴³ Si bien el acuerdo no constituye una solución final de la diferencia, contiene algunos puntos importantes para la progresiva reducción de los efectos negativos de los programas de subsidios norteamericanos.

Entre los puntos sobresalientes del Acuerdo –en vigencia hasta finales de 2012– destacamos:

- ✓ Respecto de los programas de apoyo doméstico de los Estados Unidos, el acuerdo determina que la base de las discusiones será el establecimiento de un límite anual para los programas que distorsionen el comercio.
- ✓ Los Estados Unidos se comprometen a hacer modificaciones en el corto plazo a su programa de garantías de crédito a la exportación.
- ✓ Se acordaron consultas trimestrales regulares y revisiones semestrales de la operación del programa con especial atención al plazo de pago y las compensaciones por riesgo.
- ✓ Los Estados Unidos acordaron también reducir las barreras a la carne porcina y bovina brasileña.
- ✓ Brasil no cede su derecho de aplicar las represalias y cualquiera de las partes puede denunciar el Acuerdo Marco en cualquier momento.
- ✓ Brasil se compromete a no aplicar las sanciones autorizadas por la OMC mientras esté en vigor el Acuerdo Marco.
- ✓ Una vez concluido el proceso legislativo que pondrá en vigencia la nueva ley agrícola norteamericana, las partes examinarán las modificaciones introducidas en

²⁴² Nota de Prensa de Itamaraty N° 219, 21 de junio de 2010. Disponible en línea en: <http://www.itamaraty.gov.br/sala-de-imprensa/notas-a-imprensa/brasil-eua-contencioso-do-algodao-comunicado-mre-camex>

²⁴³ Nota de Prensa de Itamaraty N° 367, 17 de junio de 2010. Disponible en línea en <http://www.itamaraty.gov.br/sala-de-imprensa/notas-a-imprensa/decisao-da-camex-sobre-o-contencioso-do-algodao>

aquella legislación y evaluarán la posibilidad de informar a la OMC que fue alcanzada *una solución mutuamente satisfactoria para el contencioso.*²⁴⁴

En nuestro marco teórico sostuvimos que al comienzo es difícil determinar si un proceso negociador es realmente serio y está estimulado por verdaderas motivaciones de los actores que lo llevan adelante. A la luz de los acontecimientos y del acuerdo establecido, podría considerarse que el inicio de las negociaciones, a partir del anuncio de la CAMEX, fue fruto de *una concesión* de los Estados Unidos *ante la presión externa* de Brasil. Como afirma Zartman, la negociación puede ser un intervalo táctico, un respiro para la tregua y el rearme o una concesión ante una presión externa.

Como subrayamos en el Capítulo I, es preferible *negociar según principios* –como propone la teoría de Harvard– y no en base a posiciones, lo que muy a menudo lleva a un enfrentamiento de voluntades que oculta el verdadero interés de los negociadores. El gobierno brasileño se concentró perfectamente en su interés primordial: *la eliminación de los subsidios que perjudicaban enormemente a un sector de su economía.* Por esa razón, y a pesar de emitir el anuncio de sanciones comerciales contra los Estados Unidos, siempre se mostró abierto al diálogo. Asimismo, aún si Brasil utilizaba su derecho de sancionar comercialmente a los Estados Unidos, el interés brasileño no quedaría satisfecho. En consecuencia, Brasil optó por suspender las medidas y buscar una solución negociada para la disputa comercial, respetando los tiempos legislativos de los Estados Unidos. En 2012, el Congreso de Estados Unidos *debe* votar una nueva ley agrícola. Dicha ley deberá incluir cambios en los programas del algodón para que Brasil no ejerza su derecho a aplicar las sanciones comerciales.

La teoría de Negociación de Harvard también sugiere que negociar sobre una base independiente de la voluntad de cada parte, es decir, mediante el *empleo de criterios objetivos*, puede ser una propuesta factible cuando existen diferencias de intereses. Brasil siempre insistió en *las reglas comerciales de la OMC como los criterios objetivos* a los cuales ambos países han adherido al firmar el acuerdo constitutivo de dicho régimen internacional.

²⁴⁴ Para información más detallada de los términos de este acuerdo, véase: Nota de Prensa de Itamaraty N° 367, *op. cit.*; O GLOBO, Ed. Digital, *Brasil adia até 2012 retaliação aos EUA sobre algodão*, 17 de junio de 2010, <http://oglobo.globo.com/pais/mat/2010/06/17/brasil-adia-ate-2012-retaliacao-aos-eua-sobre-algodao-916909070.asp>; COUNCIL ON HEMISPHERIC AFFAIRS, *op.cit.*

CONCLUSIONES

“In business as in life, you don’t get what you deserve, you get what you negotiate”
Chester L. Karrass, (1996)

“Ripeness of time is one of the absolute essences of diplomacy”
John Campbell, diplomático estadounidense (1976)

“The success of negotiations is attributable not a particular procedure chosen but the readiness of the parties to exploit opportunities, confront hard choices, and make fair and mutual concessions”
George Shultz, Secretario de Estado de la Administración Reagan (1988)

Desde el fin de la Guerra Fría, el mundo se ha transformado vertiginosamente. El viejo sistema bipolar ha desaparecido y el nuevo sistema internacional se presenta como cambiante, desorganizado y caótico. Los pronósticos optimistas de un sistema democrático liberal y la paz democrática no se han confirmado.²⁴⁵ Los sucesos internacionales de los últimos 20 años demuestran que el orden mundial de pos Guerra Fría no logró evolucionar hacia una efectiva administración de la paz y, por lo tanto, es incierta la perspectiva de que los conflictos presentes y futuros dejarán de ser resueltos por medio de las armas.²⁴⁶

Consideramos que la negociación –medio más antiguo para resolver las controversias entre actores internacionales- continúa siendo el método diplomático más empleado entre los Estados en el sistema internacional porque –a diferencia de los métodos jurídicos- les permite conservar su poder político para llegar conjuntamente a la solución de sus disputas.

Los regímenes internacionales, son el ámbito más apropiado para que Estados con menor poder político en el sistema internacional como Brasil puedan hacer valer sus derechos. El

²⁴⁵ La tesis de la paz democrática plantea que los Estados organizados democráticamente son más pacíficos que los estados no democráticos en sus relaciones internacionales. Un interesante debate sobre esta tesis puede leerse en: SALOMON, Mónica: “El debate sobre la “paz democrática”. Una aproximación crítica”, en *Revista de Estudios Políticos (Nueva Época)* N° 113, Julio-Septiembre de 2001. Disponible en línea en http://www.cepc.es/es/Publicaciones/Revistas/listado_revistas/revistas03.aspx

²⁴⁶ BATTAGLIA, Elvira M., *La política exterior y la diplomacia en tiempos de incertidumbre*, Ponencia presentada al IX Congreso Nacional y II Congreso Internacional sobre Democracia “Los senderos de la democracia en América Latina: Estado, Sociedad Civil y Cambio Político”. Rosario, Argentina, octubre de 2010. Organizado por la Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales (UNR). Panel: Diplomacia y Política Exterior.

fortalecimiento de estos regímenes, como una estrategia emergente para la resolución de conflictos, estimula la discusión pacífica de las diferencias y colabora para proscribir la violencia.

El mecanismo de solución de contenciosos de la OMC fue creado con el objetivo de asegurar la aplicación de las normas del sistema comercial internacional. El OSD compuesto por todos los Estados Miembros de la OMC, tiene la facultad de emitir resoluciones -en base a los informes de Grupos Especiales y del Órgano de apelación- y vigilar la aplicación de las mismas e, incluso, autorizar a los Estados la suspensión de concesiones u otras medidas en caso de que las resoluciones no fueran respetadas por el Estado vencido. En comparación con el procedimiento establecido en el GATT, el OSD es un procedimiento más estructurado con etapas y plazos definidos que permiten que se pueda llegar a una solución definitiva dentro de los tiempos estipulados. Además, el OSD cuenta con una particularidad no habitual para un medio de solución de controversias jurídico: durante todas las etapas del proceso contempla la posibilidad de acercar a las partes para que entablen una *negociación directa* para arribar a una solución acordada de la diferencia.

Aunque algunos analistas evitan hablar de liderazgo, el ascenso de Brasil como potencia, se refleja inmediatamente en su política exterior y en su mayor participación en el escenario internacional. La estrategia de política externa actual, tal como es presentada por los representantes de Itamaraty, busca aumentar el protagonismo del país a escala global y sus directivas pretenden vincular integración regional, comercio exterior y desarrollo. El gobierno de Lula ha mostrado, en las negociaciones comerciales, una continuidad con los lineamientos centrales de la política económica exterior de Brasil, heredada por los gobiernos posteriores a la apertura comercial a comienzo de los '90. En ese sentido, Brasil trabaja asiduamente en diferentes frentes:

1. *Liderando el G 20 en las negociaciones multilaterales de la Ronda Doha de la OMC.* En la OMC, el objetivo de política exterior de Brasil es tratar de desmantelar las barreras proteccionistas de los Estados desarrollados que perjudican los intereses del agro-negocio, un sector de su economía en crecimiento. La diplomacia brasileña encuentra en este foro multilateral el ámbito más favorable a su posición, pues da espacio para que los países en desarrollo actúen coordinadamente, como en el exitoso caso de la formación del G 20 en la Conferencia Ministerial de la OMC en Cancún.
2. *En las negociaciones entre el Mercosur-Unión Europea o Mercosur-ALCA, con vistas a la conformación de ambiciosos acuerdos birregionales.* La agenda comercial birregional está colmada de temas sensibles como los subsidios a la agricultura y las compras

gubernamentales. En consecuencia, el destino de estos frentes de negociación está inevitablemente asociado al avance de las negociaciones multilaterales en la OMC.

3. *En el ámbito de la integración regional, con la configuración de bloques como UNASUR y la reciente Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños.* Brasil ha privilegiado históricamente la integración con la región sudamericana, y más recientemente con América Latina en su totalidad, impulsando ambos bloques no sólo como espacios económicos ampliados sino también como ámbitos de concertación política e inserción internacional.
4. *Presentando cuestiones comerciales puntuales ante el mecanismo de solución de diferencias de la OMC.* Desde la creación de la OMC, Brasil ha estado involucrado en numerosos litigios comerciales con el propósito de promover la observancia de las reglas del sistema multilateral de comercio.

En la presentación del contencioso por las subvenciones al algodón norteamericano ante la OMC, fue clave la participación de múltiples actores, que junto a Itamaraty, lograron reunir los recursos humanos idóneos para asegurarse la victoria en el OSD. Entre ellos destacamos la intervención del Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior (MDIC) y el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento (MAPA). Asimismo, la Asociación Brasileña de Productores de Algodón (ABRAPA) y el Instituto de Estudios de Comercio y Negociaciones Internacionales (ICONE) brindaron el soporte técnico y económico necesario, sin el cual difícilmente se podrían haber sostenido los argumentos presentados. Por lo tanto, podemos afirmar que el logro de una resolución favorable a Brasil en la OMC obedece a *una clara manifestación de la excelente preparación de sus representantes en materia de negociación internacional y del diálogo abierto entre el sector privado y el gobierno en torno a las estrategias negociadoras.*

En razón del análisis efectuado sobre los resultados que una potencia media alcanzó internacionalmente, consideramos imprescindible que la negociación sea una materia de capacitación obligatoria para el representante estatal, ya que es una herramienta que posibilita a los gobiernos el obtener sus objetivos de política exterior de manera pacífica. Como percibimos al realizar nuestra entrevista, la excelencia en materia de negociación se logra mediante la conjugación de conocimientos y experiencia.

En nuestra hipótesis mencionamos que la capacitación en negociación internacional proporciona al Estado una competencia para afianzar su política exterior en un escenario global que

hoy hace descansar la resolución de conflictos en los regímenes internacionales. A lo largo del análisis del caso pudimos constatar que Itamaraty efectivamente cuenta con negociadores ampliamente capacitados, que le permitieron obtener una victoria incontestable: la OMC por cuatro veces confirmó la incompatibilidad de los subsidios estadounidenses -a sus productores y exportadores de algodón- con las reglas multilaterales del comercio. La decisión de recurrir a un régimen como la OMC para discutir la diferencia, permitió a Brasil mitigar la asimetría de poder que lo separa de Estados Unidos. Mediante el fortalecimiento de regímenes internacionales, los Estados en situación de desbalance de poder intentan “ordenar” este sistema que fue descripto como desorganizado, descentralizado y caótico. De este modo, logran neutralizar la acción unilateral de Estados con poder considerablemente mayor y alcanzar sus objetivos de política exterior. En otras palabras, *la hipótesis de nuestro trabajo fue comprobada*.

Una de las cualidades del “buen negociador” -que subrayamos en nuestro marco teórico- es la *paciencia*. Los negociadores brasileños supieron tener la paciencia y la persistencia suficientes para que se diera una de las condiciones necesarias –según la teoría de Zartman- para el inicio de las negociaciones bilaterales: *la madurez*.

Estados Unidos aplicó una “*estrategia de desgaste*”, agotando todas las instancias posibles, para no cumplir con la resolución de la OMC y dilatar la cuestión -aún más- en el tiempo. Brasil en cambio, respondió con una “*estrategia de paciencia*”, respetando los tiempos del mecanismo de solución de diferencias de la OMC y aguardando la “*madurez del conflicto*” para comenzar a negociar.

ANEXOS

ANEXO I

PROTOCOLO DE ENTREVISTA

Entrevistado: Gustavo Alberto Segré
 Economista y Licenciado en Administración de Empresas. Posgrado en Negocios Internacionales y Marketing.
 Argentino residente en Brasil.

HISTÓRICO:

Experiencias en Negociación Comercial Internacional

20 años como socio de Center Group, con sede en São Paulo y oficinas en Estados Unidos, México, España, y Argentina.

Fue Asesor del Ministro de la Producción de la provincia de Buenos Aires y responsable de la instrumentación del Programa “Buenos Aires Exporta”.

Actividad Actual

Socio Director de Center Group International.

Profesor de Relaciones Internacionales de la Universidad Paulista (Brasil).

Profesor de Técnicas de Negociación del curso de Administración de la Universidad Paulista.

Autor de tres libros sobre comercio exterior.

Autor de un libro sobre negociación (en proceso de edición).

Sector de actuación (dentro de empresa o institución a la que pertenece)

Estrategias de empresas de diversos países que desean comenzar un proceso de internacionalización.

Aspectos tributarios en el ámbito internacional.

PROCESO DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL:

Muchas gracias, Lic. Segré por responder a nuestra convocatoria.

Tal vez me permita comenzar por un lugar común, ¿cómo aprendió a negociar? ¿Ud. tiene conocimientos teóricos sobre la negociación? [¿Cuáles?] Es decir, ¿Ud. es autodidacta o algún profesional le enseñó a negociar?

Aprendí técnicas en forma general y las adapté a las negociaciones internacionales.

Soy observador atento a los detalles y estoy siempre prestando atención a los gestos de quienes negocian conmigo.

En el ámbito internacional, por ejemplo, es fundamental conocer la cultura del que está negociando.

Hay otra parte que es una habilidad natural para negociar. El resto uno lo va adaptando con la experiencia de buenas y malas negociaciones realizadas.

El mejor negociador, a mi modo de ver, es el que une la teoría bibliográfica - imprescindible- con la práctica del mercado, la única forma de saber que el fuego quema, es quemándose.

Cuando comencé a negociar, aprendí solo. Leí mucha bibliografía y estudié casos complicados. Luego, al dictar clases en la universidad este aprendizaje se hizo más fuerte y el tema me cautivó. No existió “un” profesional que me enseñó a negociar, pero sí muchos autores que, sin saberlo, me enseñaron en sus libros, artículos y escritos.

¿Considera usted que es necesaria la “preparación”, la “formación” del negociador? ¿Por qué?

Es esencial la preparación. Porque sin preparación no tendremos estrategia. Estaremos improvisando y, cuando improvisamos, los resultados suelen ser nefastos.

Para todas las actividades profesionales de la vida humana, son necesarias tres cualidades: Conocimiento, habilidad y actitud. Sin el conocimiento no podremos negociar. Este conocimiento nos dará la estrategia. La habilidad y la actitud son condiciones que nos da la táctica.

Un negociador que no se prepara, está destinado al fracaso.

¿Qué disciplinas considera Ud. deben ser la base de la *preparación académica* del negociador: las jurídicas?, ¿las sociales?, ¿las culturales?

Todas, porque la negociación es una mezcla fascinante de ciencia y de arte.

El apoyo jurídico es fundamental para no conseguir resultados que no puedan aplicarse sin la ley. Las cuestiones sociales son necesarias para “interpretar” lo que la otra parte está diciendo (que no siempre es lo que está diciendo y sí lo que quiso decir). La preparación cultural es fundamental cuando estamos negociando internacionalmente.

¿Cómo considera que se puede enseñar a negociar?

Con muchos ejemplos prácticos. Leí mucho sobre negociación, pero aprendí infinitamente más, escuchando a los negociadores el cómo resolvían problemas prácticos, y más aún, cuando yo mismo debí negociar con gente más preparada que yo.

La mejor forma de aprender a caminar, es cayéndose. En la negociación ocurre el mismo fenómeno.

Ud. es un conocedor del proceso y la práctica, ¿cómo se informa sobre la negociación?

Estamos negociando todo el día, aunque no nos demos cuenta de esto. Yo le presto atención a la gente, a los gestos, a la forma de hablar y sobre todo de oír.

Leo muchos diarios y me intereso por cómo determinada relación -comercial, política, o personal- se concluye. Mi slogan es: “hay que estar muy atento a los detalles”.

¿Cuál es la clave esencial para pensar en “entablar” –inicialmente- una negociación?

Estar negociando sin saber que lo estamos haciendo.

Desde que saludo a una persona que no conozco, sé que podré estar negociando algo con ella y por esto es que soy absolutamente educado y gentil. Siempre les digo a mis alumnos que si conseguimos que la otra parte sonría, la negociación está 50% ganada.

Siempre que debo pedir algo a alguien -lo que sea- inicio la conversación de la siguiente forma:

1. Saludo a la persona de la forma más educada posible
 2. Me presento
 3. Le pido disculpas por estar molestandola (aunque sepa que no la estoy molestando)
- Personas educadas tienen el 60% más de chances de concluir una negociación en forma favorable que quien no presta atención al detalle de la cortesía y la afabilidad.

¿Cuáles son las condiciones previas que se deben tener en cuenta para realizar una negociación?

Informarse mucho respecto de la empresa y sobre todo de la persona que negociará con nosotros.

Ud. menciona, creo, la preparación, ¿verdad? ¿Cree que es importante planificar (planear) una negociación?

No es importante, es fundamental.

¿Hay cuestiones que se dejan al azar, sin previsión?

Sólo existen tres factores que no podemos ponderar al momento de negociar:

5. La subjetividad de la otra parte (no todos tenemos el mismo sentido de la objetividad);
6. la imprevisibilidad de la otra parte (no todos reaccionamos de la misma forma ante los mismos estímulos); y el hecho de que
7. las personas tenemos tres dimensiones que nos hacen siempre diferentes (la genética, el medio donde estamos insertos y la circunstancia de la vida de ese día en que estamos negociando).

Siempre vamos a necesitar *improvisar algo*, la negociación no es un juego de suma cero. Es muy parecido al ajedrez. Podemos programar movimientos pero necesitamos saber qué movimiento hará nuestro contrincante.

Esa es una gran comparación, ¿qué tipo de “estrategias” emplea cuando negocia?

La estrategia dependerá de los datos que yo tenga de la otra parte.
Generalmente aplico la estrategia cooperativa (no confronto) y como técnica negociadora podría decir que utilizo en forma constante la *negociación cognitiva* (¡mucho razón y nada de emoción!)

¿Ud. se siente ganador cuando va a negociar?

Nunca. Mi postura negociando es siempre humilde. Sería un error estratégico ir a la negociación, la que sea, con aires de ganador. No hay que olvidar el refrán: “al mejor cazador se le escapa la liebre”.

¿Cómo se posiciona frente a las divergencias?

Con una modalidad creativa. Busco siempre la forma de solucionar la divergencia. Cuando tenemos problemas, la creatividad aumenta; de lo contrario, fracasaremos. Es una forma de colocarse delante de una diferencia o desacuerdo.

Esa es, en verdad, una actitud negociadora. Si desiste ante un problema, el negociador debería pensar en cambiar de actividad.

¿Cuál es, a su parecer y dada su experiencia, el mejor modo de negociar? [Negociación Individual Vs. Negociación en equipo]

No existe verdaderamente ninguna forma mejor que otra de negociar, porque, como negociamos con personas, todas las negociaciones son diferentes. Yo prefiero poca gente para negociar porque si hay mucha, la posibilidad que haya algunos asistentes que se cierren al diálogo es mayor. Si alguien se cierra al diálogo -no es racional- se hace muy difícil negociar. No es fácil cambiar un “no, porque no”.

¿Cuál es el tiempo que Ud. considera suficiente (después del cual Ud. desestimaría seguir negociando) para que en una negociación se llegue a un acuerdo?

Nunca voy a negociar con tiempos estimados. Por ser una actividad que involucra a personas, no existe un tiempo para conseguir el resultado esperado.

Negociamos utilizando retórica y no siempre es fácil convencer a alguien de que “nuestra verdad” es más convincente que la de él.

Lo importante, más que el tiempo suficiente, es saber cuándo hacer un intervalo (cuando la negociación no avanza) o cuándo la negociación terminó (mucha gente no interpreta esto y no saber cuándo terminó la negociación, puede hacer que la negociación se frustré, aún cuando ya estaba todo negociado favorablemente).

¿Qué es para Ud. un “acuerdo satisfactorio” en una negociación? ¿Lograr lo que usted desea o la posibilidad de asociarse con la otra parte?

La mejor negociación es aquella en que ninguna de las partes “siente” que perdió. Por eso estoy a favor de la negociación cognitiva. Si hay ganadores y perdedores, no existió negociación, existió una aceptación de una parte de algo que no quería aceptar. Esto deja heridas.

No es bueno concluir una negociación con vencedores y vencidos.

¿Cómo considera que deba ser el acompañamiento del proceso de una negociación?

Personal. Nunca dejar en manos de alguien que, entendemos, pueda no tener el mismo compromiso que el nuestro. La negociación no termina con la firma del acuerdo. Termina con un negocio de largo plazo y para esto el acompañamiento debe ser personal.

No delego JAMAS el contacto con la otra parte.

¿Y si no hubiese acuerdo?

Querrá decir que el negociador falló en su tarea.

¿En el vértigo de una negociación hay tiempo para detenerse en las “percepciones” de la contraparte?

En las negociaciones que participo puedo sentir que mi cerebro se divide. Una parte habla y piensa en la negociación en sí. Otra parte proyecta escenarios de acuerdo a lo que la otra parte que está negociando conmigo, manifiesta. Esta otra parte del cerebro analiza en detalles la posición corporal, como la persona mira, dónde mira, cómo habla, y esta percepción del otro me dice si estoy en el buen camino o debo hacer ajustes. Cuando encuentro algo que debe mejorarse es cuando siento que las dos partes del cerebro “se hablan”.

¿Cuál sería un “buen” consejo para alguien que se inicia en negociación?

Un buen consejo: Jamás ir a una negociación sin estar informado, sin una estrategia inicial, sin haber descansado y sin haber leído por lo menos dos diarios de la ciudad en donde estamos negociando.

CAPACIDADES DE LOS NEGOCIADORES

¿Considera usted que la auto-percepción de la dirigencia de Brasil como líder regional ha influido en la construcción de ese liderazgo?

Brasil ocupa una posición de liderazgo porque trabajó para esto. Brasil tiene políticas de estado. Mira a largo plazo y los resultados que está obteniendo en estos momentos tienen que ver con determinaciones tomadas por sus dirigentes hace 30 años.

El liderazgo de Brasil es consecuencia.

Ahora que sabemos que es líder, sí podemos reafirmar este liderazgo, pero Brasil no llegó a líder porque el “inconsciente colectivo” así lo estimó.

¿Cree usted que el “sentimiento nacional” es un factor que influye en la construcción del liderazgo de un país? ¿Por qué?

Creo que para que un país sea líder, necesitamos una población con algunas características sociales indeclinables. Veo estas características en Brasil, pero lamentablemente no las veo en Argentina.

¿Considera que el Estado Brasileño posee instituciones adecuadas para la preparación de sus negociadores?

Desde el punto de vista del estado, no hay organismos que准备n a los negociadores (salvo la cancillería brasileña).

Por otra parte, Brasil mantuvo una economía cerrada al mundo hasta 1990. La necesidad de negociar por parte de los empresarios de Brasil, es muy reciente.

Según su experiencia, ¿está en el mismo nivel de preparación un negociador brasileño que un argentino? ¿Cómo describiría a uno y a otro?

El empresario argentino tiene visión de corto plazo y esto es nefasto para negociar. No busca la cooperación (es confrontativo). A decir verdad, nos falta mucha humildad. El empresario brasileño tiene visión de largo plazo y no es orgulloso. Buscará siempre el consenso y no la confrontación. Es humilde a pesar de la diferencia de escala. Tenemos que aprender mucho de los negociadores brasileños.

¿Cuál es la imagen que usted posee de los negociadores brasileños? Por favor, cite algunas cualidades positivas y algunas características negativas.

En su gran mayoría, los negociadores brasileros son: objetivos, serios, directos, amables, informales en el trato (no en la negociación), miran el largo plazo, no temen resignar posiciones, son humildes, no están preocupados por los detalles, se interesan en la otra parte.

¿Cuál es la imagen que usted posee de los negociadores argentinos? Por favor cite algunas cualidades positivas y algunas características negativas.

En su gran mayoría, en cambio, los argentinos son: arrogantes, confiados en sí mismos (y esto no es una cualidad a la hora de negociar), indirectos, no están preocupados por los detalles, no están preocupados por la otra parte (lo vemos en la ignorancia del idioma cuando se sientan a negociar en otro país), miran el corto plazo. No tratan de buscar alternativas (salvo que no tengan opción) si la negociación sale de lo que ellos estaban buscando.

De acuerdo a su experiencia personal, ¿las diferencias culturales entre los negociadores o las diferencias en su preparación académica influyen en el resultado de la negociación? ¿Ha podido comprobarlo en la práctica?

Absolutamente.

Es más difícil negociar con alguien sin preparación académica que con el mejor negociador del mundo. Las diferencias culturales deben ser SIEMPRE observadas.

Existe una regla de oro en la negociación que dice que debemos adaptarnos a la cultura de nuestra contraparte. Si hacemos esto, habremos demostrado interés y preparación. Esto genera confianza y voluntad de comunicarnos mejor y la negociación tendrá mayor posibilidad de salir como esperamos.

Antes de negociar con empresarios de otro país, debemos prepararnos para negociar culturalmente, en forma diferente. Los saludos, costumbres, gestos y hasta los regalos a llevar, pueden ser diferentes.

Sin preparación, lo mejor es quedarse en casa.

Lo compruebo en cada negociación que hago o de la que participo, como negociador o como asesor de la empresa que desea negociar.

Profesor Segré, agradecemos nuevamente su tiempo y su predisposición para contribuir a nuestra investigación. Ha sido un placer entrevistarlo.

Por favor, estoy a sus órdenes.

ANEXO II

**ACUERDO DE MARRAKECH
ACUERDO POR EL QUE SE ESTABLECE LA
ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO**

Las Partes en el presente Acuerdo,

Reconociendo que sus relaciones en la esfera de la actividad comercial y económica deben tender a elevar los niveles de vida, a lograr el pleno empleo y un volumen considerable y en constante aumento de ingresos reales y demanda efectiva y a acrecentar la producción y el comercio de bienes y servicios, permitiendo al mismo tiempo la utilización óptima de los recursos mundiales de conformidad con el objetivo de un desarrollo sostenible y procurando proteger y preservar el medio ambiente e incrementar los medios para hacerlo, de manera compatible con sus respectivas necesidades e intereses según los diferentes niveles de desarrollo económico,

Reconociendo además que es necesario realizar esfuerzos positivos para que los países en desarrollo, y especialmente los menos adelantados, obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico,

Deseosas de contribuir al logro de estos objetivos mediante la celebración de acuerdos encaminados a obtener, sobre la base de la reciprocidad y de mutuas ventajas, la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de los demás obstáculos al comercio, así como la eliminación del trato discriminatorio en las relaciones comerciales internacionales,

Resueltas, por consiguiente, a desarrollar un sistema multilateral de comercio integrado, más viable y duradero que abarque el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, los resultados de anteriores esfuerzos de liberalización del comercio y los resultados integrales de las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda Uruguay,

Decididas a preservar los principios fundamentales y a favorecer la consecución de los objetivos que informan este sistema multilateral de comercio,

Acuerdan lo siguiente:

Artículo I

Establecimiento de la Organización

Se establece por el presente Acuerdo la Organización Mundial del Comercio (denominada en adelante “OMC”).

Artículo II

Ámbito de la OMC

1. La OMC constituirá el marco institucional común para el desarrollo de las relaciones comerciales entre sus Miembros en los asuntos relacionados con los acuerdos e instrumentos jurídicos conexos incluidos en los Anexos del presente Acuerdo.

2. Los acuerdos y los instrumentos jurídicos conexos incluidos en los Anexos 1, 2 y 3 (denominados en adelante “Acuerdos Comerciales Multilaterales”) forman parte integrante del presente Acuerdo y son vinculantes para todos sus Miembros.

3. Los acuerdos y los instrumentos jurídicos conexos incluidos en el Anexo 4 (denominados en adelante “Acuerdos Comerciales Plurilaterales”) también forman parte del presente Acuerdo para los Miembros que los hayan aceptado, y son vinculantes para éstos. Los Acuerdos Comerciales Plurilaterales no crean obligaciones ni derechos para los Miembros que no los hayan aceptado.

4. El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 según se especifica en el Anexo 1A (denominado en adelante “GATT de 1994”) es jurídicamente distinto del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de fecha 30 de octubre de 1947, anexo al Acta Final adoptada al término del segundo período de sesiones de la Comisión Preparatoria de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, posteriormente rectificado, enmendado o modificado (denominado en adelante “GATT de 1947”).

Artículo III

Funciones de la OMC

1. La OMC facilitará la aplicación, administración y funcionamiento del presente Acuerdo y de los Acuerdos Comerciales Multilaterales y favorecerá la consecución de sus objetivos, y constituirá también el marco para la aplicación, administración y funcionamiento de los Acuerdos Comerciales Plurilaterales.

2. 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.

3. La OMC administrará el Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias (denominado en adelante “Entendimiento sobre Solución de Diferencias” o “ESD”) que figura en el Anexo 2 del presente Acuerdo.

4. La OMC administrará el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales (denominado en adelante “MEPC”) establecido en el Anexo 3 del presente Acuerdo.

5. Con el fin de lograr una mayor coherencia en la formulación de las políticas económicas a escala mundial, la OMC cooperará, según proceda, con el Fondo Monetario Internacional y con el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y sus organismos conexos.

Artículo IV

Estructura de la OMC

1. Se establecerá una Conferencia Ministerial, compuesta por representantes de todos los Miembros, que se reunirá por lo menos una vez cada dos años. La Conferencia Ministerial desempeñará las funciones de la OMC y adoptará las disposiciones necesarias a tal efecto. La Conferencia Ministerial tendrá la facultad de adoptar decisiones sobre todos los asuntos comprendidos en el ámbito de cualquiera de los Acuerdos Comerciales Multilaterales, si así se lo pide un Miembro, de conformidad con las prescripciones concretas que en materia de adopción de decisiones se establecen en el presente Acuerdo y en el Acuerdo Comercial Multilateral correspondiente.

2. Se establecerá un Consejo General, compuesto por representantes de todos los Miembros, que se reunirá según proceda. En los intervalos entre reuniones de la Conferencia Ministerial, desempeñará las funciones de ésta el Consejo General. El Consejo General cumplirá también las funciones que se le atribuyan en el presente Acuerdo. El Consejo General establecerá sus normas de procedimiento y aprobará las de los Comités previstos en el párrafo 7.

3. El Consejo General se reunirá según proceda para desempeñar las funciones del Órgano de Solución de Diferencias establecido en el Entendimiento sobre Solución de Diferencias. El Órgano de Solución de Diferencias podrá tener su propio presidente y establecerá las normas de procedimiento que considere necesarias para el cumplimiento de dichas funciones.

4. El Consejo General se reunirá según proceda para desempeñar las funciones del Órgano de Examen de las Políticas Comerciales establecido en el MEPC. El Órgano de Examen de las Políticas Comerciales podrá tener su propio presidente y establecerá las normas de procedimiento que considere necesarias para el cumplimiento de dichas funciones.

5. Se establecerán un Consejo del Comercio de Mercancías, un Consejo del Comercio de Servicios y un Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (denominado en adelante “Consejo de los ADPIC”), que funcionarán bajo la orientación general del Consejo General. El Consejo del Comercio de Mercancías supervisará el funcionamiento de los Acuerdos Comerciales Multilaterales del Anexo 1A. El Consejo del Comercio de Servicios supervisará el funcionamiento del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (denominado en adelante “AGCS”). El Consejo de los ADPIC supervisará el funcionamiento del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (denominado en adelante “Acuerdo sobre los ADPIC”). Estos Consejos desempeñarán las funciones a ellos atribuidas en los respectivos Acuerdos y por el Consejo General. Establecerán sus respectivas normas de procedimiento, a reserva de aprobación por el Consejo General. Podrán formar parte de estos Consejos representantes de todos los Miembros. Estos Consejos se reunirán según sea necesario para el desempeño de sus funciones.

6. El Consejo del Comercio de Mercancías, el Consejo del Comercio de Servicios y el Consejo de los ADPIC establecerán los órganos subsidiarios que sean necesarios. Dichos órganos subsidiarios establecerán sus respectivas normas de procedimiento a reserva de aprobación por los Consejos correspondientes.

7. La Conferencia Ministerial establecerá un Comité de Comercio y Desarrollo, un Comité de Restricciones por Balanza de Pagos y un Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos, que desempeñarán las funciones a ellos atribuidas en el presente Acuerdo y en los Acuerdos Comerciales Multilaterales, así como las funciones adicionales que les atribuya el Consejo General, y podrá establecer Comités adicionales con las funciones que estime apropiadas.

El Comité de Comercio y Desarrollo examinará periódicamente, como parte de sus funciones, las disposiciones especiales en favor de los países menos adelantados Miembros contenidas en los Acuerdos Comerciales Multilaterales y presentará informe al Consejo General para la adopción de disposiciones apropiadas. Podrán formar parte de estos Comités representantes de todos los Miembros.

8. Los órganos establecidos en virtud de los Acuerdos Comerciales Plurilaterales desempeñarán las funciones a ellos atribuidas en virtud de dichos Acuerdos y funcionarán dentro del marco institucional de la OMC. Dichos órganos informarán regularmente al Consejo General sobre sus respectivas actividades.

Artículo V

Relaciones con otras organizaciones

1. El Consejo General concertará acuerdos apropiados de cooperación efectiva con otras organizaciones intergubernamentales que tengan responsabilidades afines a las de la OMC.

2. El Consejo General podrá adoptar disposiciones apropiadas para la celebración de consultas y la cooperación con organizaciones no gubernamentales que se ocupen de cuestiones afines a las de la OMC.

Artículo VI

La Secretaría

1. Se establecerá una Secretaría de la OMC (denominada en adelante la “Secretaría”) dirigida por un Director General.

2. La Conferencia Ministerial nombrará al Director General y adoptará un reglamento que estipule las facultades, los deberes, las condiciones de servicio y la duración del mandato del Director General.

3. El Director General nombrará al personal de la Secretaría y determinará sus deberes y condiciones de servicio de conformidad con los reglamentos que adopte la Conferencia Ministerial.

4. Las funciones del Director General y del personal de la Secretaría serán de carácter exclusivamente internacional. En el cumplimiento de sus deberes, el Director General y el personal de la Secretaría no solicitarán ni aceptarán instrucciones de ningún gobierno ni de ninguna otra autoridad ajena a la OMC y se abstendrán de realizar cualquier acto que pueda ser incompatible con su condición de funcionarios internacionales. Los Miembros de la OMC respetarán el carácter internacional de las funciones del Director General y del personal de la Secretaría y no tratarán de influir sobre ellos en el cumplimiento de sus deberes.

Artículo VII

Presupuesto y contribuciones

1. El Director General presentará al Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos el proyecto de presupuesto y el estado financiero anuales de la OMC. El Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos examinará el proyecto de presupuesto y el estado financiero anuales presentados por el Director General y formulará al respecto recomendaciones al Consejo General. El proyecto de presupuesto anual estará sujeto a la aprobación del Consejo General.

2. El Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos propondrá al Consejo General un reglamento financiero que comprenderá disposiciones en las que se establezcan:

- a) la escala de contribuciones por la que se prorranean los gastos de la OMC entre sus Miembros; y
- b) las medidas que habrán de adoptarse con respecto a los Miembros con atrasos en el pago.

El reglamento financiero se basará, en la medida en que sea factible, en las disposiciones y prácticas del GATT de 1947.

3. El Consejo General adoptará el reglamento financiero y el proyecto de presupuesto anual por una mayoría de dos tercios que comprenda más de la mitad de los Miembros de la OMC.

4. Cada Miembro aportará sin demora a la OMC la parte que le corresponda en los gastos de la Organización de conformidad con el reglamento financiero adoptado por el Consejo General.

Artículo VIII

Condición jurídica de la OMC

1. La OMC tendrá personalidad jurídica, y cada uno de sus Miembros le conferirá la capacidad jurídica necesaria para el ejercicio de sus funciones.

2. Cada uno de los Miembros conferirá a la OMC los privilegios e inmunidades necesarios para el ejercicio de sus funciones.

3. Cada uno de los Miembros conferirá igualmente a los funcionarios de la OMC y a los representantes de los Miembros los privilegios e inmunidades necesarios para el ejercicio independiente de sus funciones en relación con la OMC.

4. Los privilegios e inmunidades que ha de otorgar un Miembro a la OMC, a sus funcionarios y a los representantes de sus Miembros serán similares a los privilegios e inmunidades estipulados en la Convención sobre Prerrogativas e Inmunidades de los Organismos Especializados, aprobada por la Asamblea General de las Naciones Unidas el 21 de noviembre de 1947.

5. La OMC podrá celebrar un acuerdo relativo a la sede.

Artículo IX

Adopción de decisiones

1. La OMC mantendrá la práctica de adopción de decisiones por consenso seguida en el marco del GATT de 1947.²⁴⁷ Salvo disposición en contrario, cuando no se pueda llegar a una decisión por consenso la cuestión objeto de examen se decidirá mediante votación. En las reuniones de la Conferencia Ministerial y del Consejo General, cada Miembro de la OMC tendrá un voto. Cuando las Comunidades Europeas ejerzan su derecho de voto, tendrán un número de votos igual al número de sus Estados miembros²⁴⁸ que sean Miembros de la OMC. Las decisiones de la Conferencia Ministerial y del Consejo General se adoptarán por mayoría de los votos emitidos, salvo que se disponga lo contrario en el presente Acuerdo o en el Acuerdo Comercial Multilateral correspondiente.²⁴⁹

2. La Conferencia Ministerial y el Consejo General tendrán la facultad exclusiva de adoptar interpretaciones del presente Acuerdo y de los Acuerdos Comerciales Multilaterales. En el caso de una interpretación de un Acuerdo Comercial Multilateral del Anexo 1, ejercerán dicha facultad sobre la base de una recomendación del Consejo encargado de supervisar el funcionamiento de ese Acuerdo. La decisión de adoptar una interpretación se tomará por mayoría de tres cuartos de los Miembros. El presente párrafo no se aplicará de manera que menoscabe las disposiciones en materia de enmienda establecidas en el artículo X.

3. En circunstancias excepcionales, la Conferencia Ministerial podrá decidir eximir a un Miembro de una obligación impuesta por el presente Acuerdo o por cualquiera de los Acuerdos Comerciales Multilaterales, a condición de que tal decisión sea adoptada por tres cuartos²⁵⁰ de los Miembros, salvo que se disponga lo contrario en el presente párrafo.

- a) Las solicitudes de exención con respecto al presente Acuerdo se presentarán a la Conferencia Ministerial para que las examine con arreglo a la práctica de adopción de decisiones por consenso. La Conferencia Ministerial establecerá un plazo, que no excederá de 90 días, para examinar la solicitud. Si durante dicho plazo no se llegara a un consenso, toda decisión de conceder una exención se adoptará por tres cuartos⁴ de los Miembros.
- b) Las solicitudes de exención con respecto a los Acuerdos Comerciales Multilaterales de los Anexos 1A, 1B o 1C y a sus Anexos se presentarán inicialmente al Consejo del Comercio de Mercancías, al Consejo del Comercio de Servicios o al Consejo de los ADPIC, respectivamente, para que las examinen dentro de un plazo que no excederá de 90 días. Al final de dicho plazo, el Consejo correspondiente presentará un informe a la Conferencia Ministerial.

4. En toda decisión de la Conferencia Ministerial por la que se otorgue una exención se indicarán las circunstancias excepcionales que justifiquen la decisión, los términos y condiciones

²⁴⁷ Se considerará que el órgano de que se trate ha adoptado una decisión por consenso sobre un asunto sometido a su consideración si ningún Miembro presente en la reunión en que se adopte la decisión se opone formalmente a ella.

²⁴⁸ El número de votos de las Comunidades Europeas y sus Estados miembros no excede a en ningún caso del número de los Estados miembros de las Comunidades Europeas.

²⁴⁹ Las decisiones del Consejo General reunido como Órgano de Solución de Diferencias sólo podrán adoptarse de conformidad con las disposiciones del párrafo 4 del artículo 2 del Entendimiento sobre Solución de Diferencias.

²⁵⁰ Las decisiones de conceder una exención respecto de una obligación sujeta a un período de transición o a un período de aplicación escalonada que el Miembro solicitante no haya cumplido al final del período correspondiente se adoptarán únicamente por consenso.

que rijan la aplicación de la exención y la fecha de expiración de ésta. Toda exención otorgada por un período de más de un año será objeto de examen por la Conferencia Ministerial a más tardar un año después de concedida, y posteriormente una vez al año hasta que quede sin efecto. En cada examen, la Conferencia Ministerial comprobará si subsisten las circunstancias excepcionales que justificaron la exención y si se han cumplido los términos y condiciones a que está sujeta. Sobre la base del examen anual, la Conferencia Ministerial podrá prorrogar, modificar o dejar sin efecto la exención.

5. Las decisiones adoptadas en el marco de un Acuerdo Comercial Plurilateral, incluidas las relativas a interpretaciones y exenciones, se regirán por las disposiciones de ese Acuerdo.

Artículo X

Enmiendas

1. Todo Miembro de la OMC podrá promover una propuesta de enmienda de las disposiciones del presente Acuerdo o de los Acuerdos Comerciales Multilaterales del Anexo 1 presentándola a la Conferencia Ministerial. Los Consejos enumerados en el párrafo 5 del artículo IV podrán también presentar a la Conferencia Ministerial propuestas de enmienda de las disposiciones de los correspondientes Acuerdos Comerciales Multilaterales del Anexo 1 cuyo funcionamiento supervisen. Salvo que la Conferencia Ministerial decida un período más extenso, durante un período de 90 días contados a partir de la presentación formal de la propuesta en la Conferencia Ministerial toda decisión de la Conferencia Ministerial de someter a la aceptación de los Miembros la enmienda propuesta se adoptará por consenso. A menos que sean aplicables las disposiciones de los párrafos 2, 5 ó 6, en esa decisión se especificará si se aplicarán las disposiciones de los párrafos 3 ó 4. Si se llega a un consenso, la Conferencia Ministerial someterá de inmediato a la aceptación de los Miembros la enmienda propuesta. De no llegarse a un consenso en una reunión celebrada por la Conferencia Ministerial dentro del período establecido, la Conferencia Ministerial decidirá por mayoría de dos tercios de los Miembros si someterá o no a la aceptación de los Miembros la enmienda propuesta. A reserva de lo dispuesto en los párrafos 2, 5 y 6, serán aplicables a la enmienda propuesta las disposiciones del párrafo 3, a menos que la Conferencia Ministerial decida por mayoría de tres cuartos de los Miembros que se aplicarán las disposiciones del párrafo 4.

2. Las enmiendas de las disposiciones del presente artículo y de las disposiciones de los artículos que se enumeran a continuación surtirán efecto únicamente tras su aceptación por todos los Miembros:

- Artículo IX del presente Acuerdo;
- Artículos I y II del GATT de 1994;
- Artículo II, párrafo 1, del AGCS;
- Artículo 4 del Acuerdo sobre los ADPIC.

3. Las enmiendas de las disposiciones del presente Acuerdo o de los Acuerdos Comerciales Multilaterales de los Anexos 1A y 1C no comprendidas entre las enumeradas en los párrafos 2 y 6, que por su naturaleza puedan alterar los derechos y obligaciones de los Miembros, surtirán efecto para los Miembros que las hayan aceptado tras su aceptación por dos tercios de los Miembros, y después, para cada uno de los demás Miembros, tras su aceptación por él. La Conferencia Ministerial podrá decidir, por mayoría de tres cuartos de los Miembros, que una enmienda hecha efectiva en virtud del presente párrafo es de tal naturaleza que todo Miembro que no la haya aceptado dentro del plazo fijado en cada caso por la Conferencia Ministerial podrá retirarse de la OMC o seguir siendo Miembro con el consentimiento de la Conferencia Ministerial.

4. Las enmiendas de las disposiciones del presente Acuerdo o de los Acuerdos Comerciales Multilaterales de los Anexos 1A y 1C no comprendidas entre las enumeradas en los párrafos 2 y 6, que por su naturaleza no puedan alterar los derechos y obligaciones de los Miembros, surtirán efecto para todos los Miembros tras su aceptación por dos tercios de éstos.

5. A reserva de lo dispuesto en el párrafo 2 *supra*, las enmiendas de las Partes I, II y III del AGCS y de los correspondientes Anexos surtirán efecto para los Miembros que las hayan aceptado tras su aceptación por dos tercios de los Miembros, y después, para cada Miembro, tras su aceptación por él. La Conferencia Ministerial podrá decidir, por mayoría de tres cuartos de los Miembros, que una enmienda hecha efectiva en virtud de la precedente disposición es de tal naturaleza que todo Miembro que no la haya aceptado dentro del plazo fijado en cada caso por la Conferencia Ministerial podrá retirarse de la OMC o seguir siendo Miembro con el consentimiento de la Conferencia Ministerial. Las enmiendas de las Partes IV, V y VI del AGCS y de los correspondientes Anexos surtirán efecto para todos los Miembros tras su aceptación por dos tercios de éstos.

6. No obstante las demás disposiciones del presente artículo, las enmiendas del Acuerdo sobre los ADPIC que satisfagan los requisitos establecidos en el párrafo 2 del artículo 71 de dicho Acuerdo podrán ser adoptadas por la Conferencia Ministerial sin otro proceso de aceptación formal.

7. Todo Miembro que acepte una enmienda del presente Acuerdo o de un Acuerdo Comercial Multilateral del Anexo 1 depositará un instrumento de aceptación en poder del Director General de la OMC dentro del plazo de aceptación fijado por la Conferencia Ministerial.

8. Todo Miembro de la OMC podrá promover una propuesta de enmienda de las disposiciones de los Acuerdos Comerciales Multilaterales de los Anexos 2 y 3 presentándola a la Conferencia Ministerial. La decisión de aprobar enmiendas del Acuerdo Comercial Multilateral del Anexo 2 se adoptará por consenso y estas enmiendas surtirán efecto para todos los Miembros tras su aprobación por la Conferencia Ministerial. Las decisiones de aprobar enmiendas del Acuerdo Comercial Multilateral del Anexo 3 surtirán efecto para todos los Miembros tras su aprobación por la Conferencia Ministerial.

9. La Conferencia Ministerial, previa petición de los Miembros partes en un acuerdo comercial, podrá decidir, exclusivamente por consenso, que se incorpore ese acuerdo al Anexo 4. La Conferencia Ministerial, previa petición de los Miembros partes en un Acuerdo Comercial Plurilateral, podrá decidir que se suprima ese Acuerdo del Anexo 4.

10. Las enmiendas de un Acuerdo Comercial Plurilateral se regirán por las disposiciones de ese Acuerdo.

Artículo XI

Miembros iniciales

1. Las partes contratantes del GATT de 1947 en la fecha de la entrada en vigor del presente Acuerdo, y las Comunidades Europeas, que acepten el presente Acuerdo y los Acuerdos Comerciales Multilaterales y para las cuales se anexen Listas de Concesiones y Compromisos al GATT de 1994, y para las cuales se anexen Listas de Compromisos Específicos al AGCS, pasarán a ser Miembros iniciales de la OMC.

2. Los países menos adelantados reconocidos como tales por las Naciones Unidas sólo deberán asumir compromisos y hacer concesiones en la medida compatible con las necesidades de cada uno de ellos en materia de desarrollo, finanzas y comercio o con sus capacidades administrativas e institucionales.

Artículo XII

Adhesión

1. Todo Estado o territorio aduanero distinto que disfrute de plena autonomía en la conducción de sus relaciones comerciales exteriores y en las demás cuestiones tratadas en el presente Acuerdo y en los Acuerdos Comerciales Multilaterales podrá adherirse al presente Acuerdo en condiciones que habrá de convenir con la OMC. Esa adhesión será aplicable al presente Acuerdo y a los Acuerdos Comerciales Multilaterales anexos al mismo.

2. Las decisiones en materia de adhesión serán adoptadas por la Conferencia Ministerial, que aprobará el acuerdo sobre las condiciones de adhesión por mayoría de dos tercios de los Miembros de la OMC.

3. La adhesión a un Acuerdo Comercial Plurilateral se regirá por las disposiciones de ese Acuerdo.

Artículo XIII

No aplicación de los Acuerdos Comerciales Multilaterales entre Miembros

1. El presente Acuerdo y los Acuerdos Comerciales Multilaterales enumerados en los Anexos 1 y 2 no se aplicarán entre dos Miembros si uno u otro no consiente en dicha aplicación en el momento en que pase a ser Miembro cualquiera de ellos.

2. Se podrá recurrir al párrafo 1 entre Miembros iniciales de la OMC que hayan sido partes contratantes del GATT de 1947 únicamente en caso de que se hubiera recurrido anteriormente al artículo XXXV de ese Acuerdo y de que dicho artículo estuviera vigente entre esas partes contratantes en el momento de la entrada en vigor para ellas del presente Acuerdo.

3. El párrafo 1 se aplicará entre un Miembro y otro Miembro que se haya adherido al amparo del artículo XII únicamente si el Miembro que no consienta en la aplicación lo hubiera notificado a la Conferencia Ministerial antes de la aprobación por ésta del acuerdo sobre las condiciones de adhesión.

4. A petición de cualquier Miembro, la Conferencia Ministerial podrá examinar la aplicación del presente artículo en casos particulares y formular recomendaciones apropiadas.

5. La no aplicación de un Acuerdo Comercial Plurilateral entre partes en el mismo se regirá por las disposiciones de ese Acuerdo.

Artículo XIV

Aceptación, entrada en vigor y depósito

1. El presente Acuerdo estará abierto a la aceptación, mediante firma o formalidad de otra clase, de las partes contratantes del GATT de 1947, y de las Comunidades Europeas, que reúnan las condiciones estipuladas en el artículo XI del presente Acuerdo para ser Miembros iniciales de la OMC. Tal aceptación se aplicará al presente Acuerdo y a los Acuerdos Comerciales Multilaterales a él anexos. El presente Acuerdo y los Acuerdos Comerciales Multilaterales a él anexos entrarán en vigor en la fecha que determinen los Ministros según lo dispuesto en el párrafo 3 del Acta Final en que se incorporan los resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales y quedarán abiertos a la aceptación durante un período de dos años a partir de esa fecha, salvo decisión en contrario de los Ministros. Toda aceptación posterior a la entrada en vigor del presente Acuerdo surtirá efecto el 30º día siguiente a la fecha de la aceptación.
2. Los Miembros que acepten el presente Acuerdo con posterioridad a su entrada en vigor pondrán en aplicación las concesiones y obligaciones establecidas en los Acuerdos Comerciales Multilaterales que hayan de aplicarse a lo largo de un plazo contado a partir de la entrada en vigor del presente Acuerdo como si hubieran aceptado este instrumento en la fecha de su entrada en vigor.
3. Hasta la entrada en vigor del presente Acuerdo, su texto y el de los Acuerdos Comerciales Multilaterales serán depositados en poder del Director General de las PARTES CONTRATANTES del GATT de 1947. El Director General remitirá sin dilación a cada uno de los gobiernos, y a las Comunidades Europeas, que hayan aceptado el presente Acuerdo, copia autenticada de este instrumento y de los Acuerdos Comerciales Multilaterales, y notificación de cada aceptación de los mismos. En la fecha de su entrada en vigor, el presente Acuerdo y los Acuerdos Comerciales Multilaterales, al igual que toda enmienda de los mismos, quedarán depositados en poder del Director General de la OMC.
4. La aceptación y la entrada en vigor de un Acuerdo Comercial Plurilateral se regirán por las disposiciones de ese Acuerdo. Tales Acuerdos quedarán depositados en poder del Director General de las PARTES CONTRATANTES del GATT de 1947. Cuando entre en vigor el presente Acuerdo, esos Acuerdos se depositarán en poder del Director General de la OMC.

Artículo XV

Denuncia

1. Todo Miembro podrá denunciar el presente Acuerdo. Esa denuncia se aplicará al presente Acuerdo y a los Acuerdos Comerciales Multilaterales y surtirá efecto a la expiración de un plazo de seis meses contado a partir de la fecha en que haya recibido notificación escrita de la misma el Director General de la OMC.
2. La denuncia de un Acuerdo Comercial Plurilateral se regirá por las disposiciones de ese Acuerdo.

Artículo XVI

Disposiciones varias

1. Salvo disposición en contrario en el presente Acuerdo o en los Acuerdos Comerciales Multilaterales, la OMC se regirá por las decisiones, procedimientos y práctica consuetudinaria de las PARTES CONTRATANTES del GATT de 1947 y los órganos establecidos en el marco del mismo.

2. En la medida en que sea factible, la Secretaría del GATT de 1947 pasará a ser la Secretaría de la OMC y el Director General de las PARTES CONTRATANTES del GATT de 1947 actuará como Director General de la OMC hasta que la Conferencia Ministerial nombre un Director General de conformidad con lo previsto en el párrafo 2 del artículo VI del presente Acuerdo.

3. En caso de conflicto entre una disposición del presente Acuerdo y una disposición de cualquiera de los Acuerdos Comerciales Multilaterales, prevalecerá, en el grado en que haya conflicto, la disposición del presente Acuerdo.

4. Cada Miembro se asegurará de la conformidad de sus leyes, reglamentos y procedimientos administrativos con las obligaciones que le impongan los Acuerdos anexos.

5. No podrán formularse reservas respecto de ninguna disposición del presente Acuerdo. Las reservas respecto de cualquiera de las disposiciones de los Acuerdos Comerciales Multilaterales sólo podrán formularse en la medida prevista en los mismos. Las reservas respecto de una disposición de un Acuerdo Comercial Plurilateral se regirán por las disposiciones de ese Acuerdo.

6. El presente Acuerdo será registrado de conformidad con las disposiciones del Artículo 102 de la Carta de las Naciones Unidas.

HECHO en Marrakech el quince de abril de mil novecientos noventa y cuatro, en un solo ejemplar y en los idiomas español, francés e inglés, siendo cada uno de los textos igualmente auténtico.

Notas explicativas:

Debe entenderse que los términos “país” y “países” utilizados en el presente Acuerdo y en los Acuerdos Comerciales Multilaterales incluyen todo territorio aduanero distinto Miembro de la OMC.

En el caso de un territorio aduanero distinto Miembro de la OMC, cuando una expresión que figure en el presente Acuerdo y en los Acuerdos Comerciales Multilaterales esté calificada por el término “nacional” se entenderá que dicha expresión se refiere a ese territorio aduanero, salvo estipulación en contrario.

ANEXO III

ENTENDIMIENTO RELATIVO A LAS NORMAS Y PROCEDIMIENTOS POR LOS QUE SE RIGE LA SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS

Los Miembros convienen en lo siguiente:

Artículo 1

Ámbito y aplicación

1. Las normas y procedimientos del presente Entendimiento serán aplicables a las diferencias planteadas de conformidad con las disposiciones en materia de consultas y solución de diferencias de los acuerdos enumerados en el Apéndice 1 del presente Entendimiento (denominados en el presente Entendimiento "acuerdos abarcados"). Las normas y procedimientos del presente Entendimiento serán asimismo aplicables a las consultas y solución de diferencias entre los Miembros relativas a sus derechos y obligaciones dimanantes de las disposiciones del Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio (denominado en el presente Entendimiento "Acuerdo sobre la OMC") y del presente Entendimiento tomados aisladamente o en combinación con cualquiera otro de los acuerdos abarcados.

2. Las normas y procedimientos del presente Entendimiento se aplicarán sin perjuicio de las normas y procedimientos especiales o adicionales que en materia de solución de diferencias contienen los acuerdos abarcados y se identifican en el Apéndice 2 del presente Entendimiento. En la medida en que exista una discrepancia entre las normas y procedimientos del presente Entendimiento y las normas y procedimientos especiales o adicionales enunciados en el Apéndice 2, prevalecerán las normas y procedimientos especiales o adicionales enunciados en el Apéndice 2. En las diferencias relativas a normas y procedimientos de más de un acuerdo abarcado, si existe conflicto entre las normas y procedimientos especiales o adicionales de los acuerdos en consideración, y si las partes en la diferencia no pueden ponerse de acuerdo sobre las normas y procedimientos dentro de los 20 días siguientes al establecimiento del grupo especial, el Presidente del Órgano de Solución de Diferencias previsto en el párrafo 1 del artículo 2 (denominado en el presente Entendimiento el "OSD"), en consulta con las partes en la diferencia, determinará las normas y procedimientos a seguir en un plazo de 10 días contados a partir de la presentación de una solicitud por uno u otro Miembro. El Presidente se guiará por el principio de que cuando sea posible se seguirán las normas y procedimientos especiales o adicionales, y de que se seguirán las normas y procedimientos establecidos en el presente Entendimiento en la medida necesaria para evitar que se produzca un conflicto de normas.

Artículo 2

Administración

1. En virtud del presente Entendimiento se establece el Órgano de Solución de Diferencias para administrar las presentes normas y procedimientos y las disposiciones en materia de consultas y solución de diferencias de los acuerdos abarcados salvo disposición en contrario de uno de ellos.

En consecuencia, el OSD estará facultado para establecer grupos especiales, adoptar los informes de los grupos especiales y del Órgano de Apelación, vigilar la aplicación de las resoluciones y recomendaciones y autorizar la suspensión de concesiones y otras obligaciones en el marco de los acuerdos abarcados. Con respecto a las diferencias que se planteen en el marco de un acuerdo abarcado que sea uno de los Acuerdos Comerciales Plurilaterales, se entenderá que el término "Miembro" utilizado en el presente texto se refiere únicamente a los Miembros que sean partes en el Acuerdo Comercial Plurilateral correspondiente. Cuando el OSD administre las disposiciones sobre solución de diferencias de un Acuerdo Comercial Plurilateral, sólo podrán participar en las decisiones o medidas que adopte el OSD con respecto a la diferencia planteada los Miembros que sean partes en dicho Acuerdo.

2. El OSD informará a los correspondientes Consejos y Comités de la OMC sobre lo que acontezca en las diferencias relacionadas con disposiciones de los respectivos acuerdos abarcados.

3. El OSD se reunirá con la frecuencia que sea necesaria para el desempeño de sus funciones dentro de los marcos temporales establecidos en el presente Entendimiento.

4. En los casos en que las normas y procedimientos del presente Entendimiento establezcan que el OSD debe adoptar una decisión, se procederá por consenso.²⁵¹

Artículo 3

Disposiciones generales

1. Los Miembros afirman su adhesión a los principios de solución de diferencias aplicados hasta la fecha al amparo de los artículos XXII y XXIII del GATT de 1947 y al procedimiento desarrollado y modificado por el presente instrumento.

2. El sistema de solución de diferencias de la OMC es un elemento esencial para aportar seguridad y previsibilidad al sistema multilateral de comercio. Los Miembros reconocen que ese sistema sirve para preservar los derechos y obligaciones de los Miembros en el marco de los acuerdos abarcados y para aclarar las disposiciones vigentes de dichos acuerdos de conformidad con las normas usuales de interpretación del derecho internacional público. Las recomendaciones y resoluciones del OSD no pueden entrañar el aumento o la reducción de los derechos y obligaciones establecidos en los acuerdos abarcados.

3. Es esencial para el funcionamiento eficaz de la OMC y para el mantenimiento de un equilibrio adecuado entre los derechos y obligaciones de los Miembros la pronta solución de las situaciones en las cuales un Miembro considere que cualesquiera ventajas resultantes para él directa o indirectamente de los acuerdos abarcados se hallan menoscabadas por medidas adoptadas por otro Miembro.

4. Las recomendaciones o resoluciones que formule el OSD tendrán por objeto lograr una solución satisfactoria de la cuestión, de conformidad con los derechos y las obligaciones dimanantes del presente Entendimiento y de los acuerdos abarcados.

²⁵¹ Se considerará que el OSD ha adoptado una decisión por consenso sobre un asunto sometido a su consideración cuando ningún Miembro presente en la reunión del OSD en que se adopte la decisión se oponga formalmente a ella.

5. Todas las soluciones de los asuntos planteados formalmente con arreglo a las disposiciones en materia de consultas y solución de diferencias de los acuerdos abarcados, incluidos los laudos arbitrales, habrán de ser compatibles con dichos acuerdos y no deberán anular ni menoscabar las ventajas resultantes de los mismos para ninguno de sus Miembros, ni deberán poner obstáculos a la consecución de ninguno de los objetivos de dichos acuerdos.

6. Las soluciones mutuamente convenidas de los asuntos planteados formalmente con arreglo a las disposiciones en materia de consultas y solución de diferencias de los acuerdos abarcados se notificarán al OSD y a los Consejos y Comités correspondientes, en los que cualquier Miembro podrá plantear cualquier cuestión con ellas relacionada.

7. Antes de presentar una reclamación, los Miembros reflexionarán sobre la utilidad de actuar al amparo de los presentes procedimientos. El objetivo del mecanismo de solución de diferencias es hallar una solución positiva a las diferencias. Se debe dar siempre preferencia a una solución mutuamente aceptable para las partes en la diferencia y que esté en conformidad con los acuerdos abarcados. De no llegarse a una solución de mutuo acuerdo, el primer objetivo del mecanismo de solución de diferencias será en general conseguir la supresión de las medidas de que se trate si se constata que éstas son incompatibles con las disposiciones de cualquiera de los acuerdos abarcados. No se debe recurrir a la compensación sino en el caso de que no sea factible suprimir inmediatamente las medidas incompatibles con el acuerdo abarcado y como solución provisional hasta su supresión. El último recurso previsto en el presente Entendimiento para el Miembro que se acoja a los procedimientos de solución de diferencias es la posibilidad de suspender, de manera discriminatoria contra el otro Miembro, la aplicación de concesiones o el cumplimiento de otras obligaciones en el marco de los acuerdos abarcados siempre que el OSD autorice la adopción de estas medidas.

8. En los casos de incumplimiento de las obligaciones contraídas en virtud de un acuerdo abarcado, se presume que la medida constituye un caso de anulación o menoscabo. Esto significa que normalmente existe la presunción de que toda transgresión de las normas tiene efectos desfavorables para otros Miembros que sean partes en el acuerdo abarcado, y en tal caso corresponderá al Miembro contra el que se haya presentado la reclamación refutar la acusación.

9. Las disposiciones del presente Entendimiento no perjudicarán el derecho de los Miembros de recabar una interpretación autorizada de las disposiciones de un acuerdo abarcado mediante decisiones adoptadas de conformidad con el Acuerdo sobre la OMC o un acuerdo abarcado que sea un Acuerdo Comercial Plurilateral.

10. Queda entendido que las solicitudes de conciliación y el recurso al procedimiento de solución de diferencias no deberán estar concebidos ni ser considerados como actos contenciosos y que, si surge una diferencia, todos los Miembros entablarán este procedimiento de buena fe y esforzándose por resolverla. Queda entendido asimismo que no deben vincularse las reclamaciones y contrarreclamaciones relativas a cuestiones diferentes.

11. El presente Entendimiento se aplicará únicamente a las nuevas solicitudes de celebración de consultas que se presenten de conformidad con las disposiciones sobre consultas de los acuerdos abarcados en la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC o con posterioridad a esa fecha. Seguirán siendo aplicables a las diferencias respecto de las cuales la solicitud de consultas se hubiera hecho en virtud del GATT de 1947, o de cualquier otro acuerdo predecesor de los acuerdos abarcados, con anterioridad a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, las normas y

procedimientos pertinentes de solución de diferencias vigentes inmediatamente antes de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC.²⁵²

12. Sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo 11 si un país en desarrollo Miembro presenta contra un país desarrollado Miembro una reclamación basada en cualquiera de los acuerdos abarcados, la parte reclamante tendrá derecho a prevalecerse, como alternativa a las disposiciones de los artículos 4, 5, 6 y 12 del presente Entendimiento, de las correspondientes disposiciones de la Decisión de 5 de abril de 1966 (IBDD 14S/20), excepto que, cuando el Grupo Especial estime que el marco temporal previsto en el párrafo 7 de esa Decisión es insuficiente para rendir su informe y previa aprobación de la parte reclamante, ese marco temporal podrá prorrogarse. En la medida en que haya divergencia entre las normas y procedimientos de los artículos 4, 5, 6 y 12 y las correspondientes normas y procedimientos de la Decisión, prevalecerán estos últimos.

Artículo 4

Consultas

1. Los Miembros afirman su determinación de fortalecer y mejorar la eficacia de los procedimientos de consulta seguidos por los Miembros.

2. Cada Miembro se compromete a examinar con comprensión las representaciones que pueda formularle otro Miembro con respecto a medidas adoptadas dentro de su territorio que afecten al funcionamiento de cualquier acuerdo abarcado y brindará oportunidades adecuadas para la celebración de consultas sobre dichas representaciones.²⁵³

3. Cuando se formule una solicitud de celebración de consultas de conformidad con un acuerdo abarcado, el Miembro al que se haya dirigido dicha solicitud responderá a ésta, a menos que se convenga de mutuo acuerdo lo contrario, en un plazo de 10 días contados a partir de la fecha en que la haya recibido, y entablará consultas de buena fe dentro de un plazo de no más de 30 días contados a partir de la fecha de recepción de la solicitud, con miras a llegar a una solución mutuamente satisfactoria. Si el Miembro no responde en el plazo de 10 días contados a partir de la fecha en que haya recibido la solicitud, o no entabla consultas dentro de un plazo de no más de 30 días, u otro plazo mutuamente convenido, contados a partir de la fecha de recepción de la solicitud, el Miembro que haya solicitado la celebración de consultas podrá proceder directamente a solicitar el establecimiento de un grupo especial.

4. Todas esas solicitudes de celebración de consultas serán notificadas al OSD y a los Consejos y Comités correspondientes por el Miembro que solicite las consultas. Toda solicitud de celebración de consultas se presentará por escrito y en ella figurarán las razones en que se base, con indicación de las medidas en litigio y de los fundamentos jurídicos de la reclamación.

5. Durante las consultas celebradas de conformidad con las disposiciones de un acuerdo abarcado, los Miembros deberán tratar de llegar a una solución satisfactoria de la cuestión antes de recurrir a otras medidas previstas en el presente Entendimiento.

²⁵² Este párrafo será asimismo aplicable a las diferencias en cuyo caso los informes de los grupos especiales no se hayan adoptado o aplicado plenamente.

²⁵³ Cuando las disposiciones de cualquier otro acuerdo abarcado relativas a medidas adoptadas por gobiernos o autoridades regionales o locales dentro del territorio de un Miembro sean distintas de las de este párrafo, prevalecerán las disposiciones de ese otro acuerdo abarcado.

6. Las consultas serán confidenciales y no prejuzgarán los derechos de ningún Miembro en otras posibles diligencias.

7. Si las consultas no permiten resolver la diferencia en un plazo de 60 días contados a partir de la fecha de recepción de la solicitud de celebración de consultas, la parte reclamante podrá pedir que se establezca un grupo especial. La parte reclamante podrá pedir el establecimiento de un grupo especial dentro de ese plazo de 60 días si las partes que intervienen en las consultas consideran de consumo que éstas no han permitido resolver la diferencia.

8. En casos de urgencia, incluidos los que afecten a productos perecederos, los Miembros entablaran consultas en un plazo de no más de 10 días contados a partir de la fecha de recepción de la solicitud. Si las consultas no permiten resolver la diferencia en un plazo de 20 días contados a partir de la fecha de recepción de la solicitud, la parte reclamante podrá pedir que se establezca un grupo especial.

9. En casos de urgencia, incluidos los que afecten a productos perecederos, las partes en la diferencia, los grupos especiales y el Órgano de Apelación harán todo lo posible para acelerar las actuaciones al máximo.

10. Durante las consultas los Miembros deberán prestar especial atención a los problemas e intereses particulares de los países en desarrollo Miembros.

11. Cuando un Miembro que no participe en consultas que tengan lugar de conformidad con el párrafo 1 del artículo XXII del GATT de 1994, el párrafo 1 del artículo XXII del AGCS o las disposiciones correspondientes de los demás acuerdos abarcados²⁵⁴, considere que tiene un interés comercial sustancial en las mismas, dicho Miembro podrá notificar a los Miembros participantes en las consultas y al OSD, dentro de los 10 días siguientes a la fecha de la distribución de la solicitud de celebración de consultas de conformidad con el mencionado párrafo, su deseo de que se le asocie a las mismas. Ese Miembro será asociado a las consultas siempre que el Miembro al que se haya dirigido la petición de celebración de consultas acepte que la reivindicación del interés sustancial está bien fundada. En ese caso, ambos Miembros informarán de ello al OSD. Si se rechaza la petición de asociación a las consultas, el Miembro peticionario podrá solicitar la celebración de consultas de conformidad con el párrafo 1 del artículo XXII o el párrafo 1 del artículo XXIII del GATT de 1994, el párrafo 1 del artículo XXII o el párrafo 1 del artículo XXIII del AGCS o las disposiciones correspondientes de otros acuerdos abarcados.

²⁵⁴ A continuación se enumeran las correspondientes disposiciones en materia de consultas de los acuerdos abarcados: Acuerdo sobre la Agricultura, artículo 19; Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, párrafo 1 del artículo 11; Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido, párrafo 4 del artículo 8; Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, párrafo 1 del artículo 14; Acuerdo sobre las Medidas en Materia de Inversiones relacionadas con el Comercio, artículo 8; Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT de 1994, párrafo 2 del artículo 17; Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del GATT de 1994, párrafo 2 del artículo 19; Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición, artículo 7; Acuerdo sobre Normas de Origen, artículo 7; Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación, artículo 6; Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, artículo 30; Acuerdo sobre Salvaguardias, artículo 14; Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio, párrafo 1 del artículo 64; y las correspondientes disposiciones en materia de consultas de los Acuerdos Comerciales Plurilaterales que los órganos competentes de cada acuerdo determinen y notifiquen al OSD.

Artículo 5

Buenos oficios, conciliación y mediación

1. Los buenos oficios, la conciliación y la mediación son procedimientos que se inician voluntariamente si así lo acuerdan las partes en la diferencia.

2. Las diligencias relativas a los buenos oficios, la conciliación y la mediación, y en particular las posiciones adoptadas durante las mismas por las partes en la diferencia, serán confidenciales y no prejuzgarán los derechos de ninguna de las partes en posibles diligencias ulteriores con arreglo a estos procedimientos.

3. Cualquier parte en una diferencia podrá solicitar los buenos oficios, la conciliación o la mediación en cualquier momento. Éstos podrán iniciarse en cualquier momento, y en cualquier momento se les podrá poner término. Una vez terminado el procedimiento de buenos oficios, conciliación o mediación, la parte reclamante podrá proceder a solicitar el establecimiento de un grupo especial.

4. Cuando los buenos oficios, la conciliación o la mediación se inicien dentro de los 60 días siguientes a la fecha de la recepción de una solicitud de celebración de consultas, la parte reclamante no podrá pedir el establecimiento de un grupo especial sino después de transcurrido un plazo de 60 días a partir de la fecha de la recepción de la solicitud de celebración de consultas. La parte reclamante podrá solicitar el establecimiento de un grupo especial dentro de esos 60 días si las partes en la diferencia consideran de consuno que el procedimiento de buenos oficios, conciliación o mediación no ha permitido resolver la diferencia.

5. Si las partes en la diferencia así lo acuerdan, el procedimiento de buenos oficios, conciliación o mediación podrá continuar mientras se desarrollen las actuaciones del grupo especial.

6. El Director General, actuando de oficio, podrá ofrecer sus buenos oficios, conciliación o mediación para ayudar a los Miembros a resolver la diferencia.

Artículo 6

Establecimiento de grupos especiales

1. Si la parte reclamante así lo pide, se establecerá un grupo especial, a más tardar en la reunión del OSD siguiente a aquella en la que la petición haya figurado por primera vez como punto en el orden del día del OSD, a menos que en esa reunión el OSD decida por consenso no establecer un grupo especial.²⁵⁵

2. Las peticiones de establecimiento de grupos especiales se formularán por escrito. En ellas se indicará si se han celebrado consultas, se identificarán las medidas concretas en litigio y se hará una breve exposición de los fundamentos de derecho de la reclamación, que sea suficiente para presentar el problema con claridad. En el caso de que el solicitante pida el establecimiento de un grupo especial con un mandato distinto del uniforme, en la petición escrita figurará el texto propuesto del mandato especial.

²⁵⁵ Si la parte reclamante así lo pide, se convocará a tal efecto una reunión del OSD dentro de los 15 días siguientes a la petición, siempre que se dé aviso con 10 días como mínimo de antelación a la reunión.

Artículo 7

Mandato de los grupos especiales

1. El mandato de los grupos especiales será el siguiente, a menos que, dentro de un plazo de 20 días a partir de la fecha de establecimiento del grupo especial, las partes en la diferencia acuerden otra cosa:

"Examinar, a la luz de las disposiciones pertinentes (del acuerdo abarcado (de los acuerdos abarcados) que hayan invocado las partes en la diferencia), el asunto sometido al OSD por (nombre de la parte) en el documento y formular conclusiones que ayuden al OSD a hacer las recomendaciones o dictar las resoluciones previstas en dicho acuerdo (dichos acuerdos)."

2. Los grupos especiales considerarán las disposiciones del acuerdo o acuerdos abarcados que hayan invocado las partes en la diferencia.

3. Al establecer un grupo especial, el OSD podrá autorizar a su Presidente a redactar el mandato del grupo especial en consulta con las partes, con sujeción a las disposiciones del párrafo 1. El mandato así redactado se distribuirá a todos los Miembros. Si se acuerda un mandato que no sea el uniforme, todo Miembro podrá plantear cualquier cuestión relativa al mismo en el OSD.

Artículo 8

Composición de los grupos especiales

1. Los grupos especiales estarán formados por personas muy competentes, funcionarios gubernamentales o no, a saber, personas que anteriormente hayan integrado un grupo especial o hayan presentado un alegato en él, hayan actuado como representantes de un Miembro o de una parte contratante del GATT de 1947 o como representantes en el Consejo o Comité de cualquier acuerdo abarcado o del respectivo acuerdo precedente o hayan formado parte de la Secretaría del GATT, hayan realizado una actividad docente o publicado trabajos sobre derecho mercantil internacional o política comercial internacional, o hayan ocupado un alto cargo en la esfera de la política comercial en un Miembro.

2. Los miembros de los grupos especiales deberán ser elegidos de manera que queden aseguradas la independencia de los miembros y la participación de personas con formación suficientemente variada y experiencia en campos muy diversos.

3. Los nacionales de los Miembros cuyos gobiernos²⁵⁶ sean parte en la diferencia o terceros en ella en el sentido del párrafo 2 del artículo 10 no podrán ser integrantes del grupo especial que se ocupe de esa diferencia, salvo que las partes en dicha diferencia acuerden lo contrario.

4. Para facilitar la elección de los integrantes de los grupos especiales, la Secretaría mantendrá una lista indicativa de personas, funcionarios gubernamentales o no, que reúnan las condiciones indicadas en el párrafo 1, de la cual puedan elegirse los integrantes de los grupos especiales, según

²⁵⁶ En caso de que una unión aduanera o un mercado común sea parte en una diferencia, esta disposición se aplicará a los nacionales de todos los países miembros de la unión aduanera o el mercado común.

proceda. Esta lista incluirá la lista de expertos no gubernamentales establecida el 30 de noviembre de 1984 (IBDD 31S/9), así como las otras listas de expertos y listas indicativas establecidas en virtud de cualquiera de los acuerdos abarcados, y en ella se mantendrán los nombres de las personas que figuren en las listas de expertos y en las listas indicativas en la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC. Los Miembros podrán proponer periódicamente nombres de personas, funcionarios gubernamentales o no, para su inclusión en la lista indicativa, y facilitarán la información pertinente sobre su competencia en materia de comercio internacional y su conocimiento de los sectores o temas objeto de los acuerdos abarcados, y esos nombres se añadirán a la lista, previa aprobación del OSD. Con respecto a cada una de las personas que figuren en la lista, se indicarán en ésta las esferas concretas de experiencia o competencia técnica que la persona tenga en los sectores o temas objeto de los acuerdos abarcados.

5. Los grupos especiales estarán formados por tres integrantes, a menos que, dentro de los 10 días siguientes al establecimiento del grupo especial, las partes en la diferencia convengan en que sus integrantes sean cinco. La composición del grupo especial se comunicará sin demora a los Miembros.

6. La Secretaría propondrá a las partes en la diferencia los candidatos a integrantes del grupo especial. Las partes en la diferencia no se opondrán a ellos sino por razones imperiosas.

7. Si no se llega a un acuerdo sobre los integrantes dentro de los 20 días siguientes a la fecha del establecimiento del grupo especial, a petición de cualquiera de las partes, el Director General, en consulta con el Presidente del OSD y con el Presidente del Consejo o Comité correspondiente, establecerá la composición del grupo especial, nombrando a los integrantes que el Director General considere más idóneos con arreglo a las normas o procedimientos especiales o adicionales previstos al efecto en el acuerdo o acuerdos abarcados a que se refiera la diferencia, después de consultar a las partes en ella. El Presidente del OSD comunicará a los Miembros la composición del grupo especial así nombrado a más tardar 10 días después de la fecha en que haya recibido dicha petición.

8. Los Miembros se comprometerán, por regla general, a permitir que sus funcionarios formen parte de los grupos especiales.

9. Los integrantes de los grupos especiales actuarán a título personal y no en calidad de representantes de un gobierno o de una organización. Por consiguiente, los Miembros se abstendrán de darles instrucciones y de ejercer sobre ellos cualquier clase de influencia con respecto a los asuntos sometidos al grupo especial.

10. Cuando se plantea una diferencia entre un país en desarrollo Miembro y un país desarrollado Miembro, en el grupo especial participará, si el país en desarrollo Miembro así lo solicita, por lo menos un integrante que sea nacional de un país en desarrollo Miembro.

11. Los gastos de los integrantes de los grupos especiales, incluidos los de viaje y las dietas, se sufragarán con cargo al presupuesto de la OMC con arreglo a los criterios que adopte el Consejo General sobre la base de recomendaciones del Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos.

Artículo 9

Procedimiento aplicable en caso de pluralidad de partes reclamantes

1. Cuando varios Miembros soliciten el establecimiento de sendos grupos especiales en relación con un mismo asunto, se podrá establecer un único grupo especial para examinar las reclamaciones tomando en consideración los derechos de todos los Miembros interesados. Siempre que sea posible, se deberá establecer un grupo especial único para examinar tales reclamaciones.

2. El grupo especial único organizará su examen y presentará sus conclusiones al OSD de manera que no resulten menoscabados en modo alguno los derechos de que habrían gozado las partes en la diferencia si las reclamaciones hubiesen sido examinadas por grupos especiales distintos. Si una de las partes en la diferencia lo solicita, el grupo especial presentará informes separados sobre la diferencia considerada. Las comunicaciones escritas de cada uno de los reclamantes se facilitarán a los otros reclamantes, y cada reclamante tendrá derecho a estar presente cuando uno de los otros exponga sus opiniones al grupo especial.

3. Si se establece más de un grupo especial para examinar las reclamaciones relativas a un mismo asunto, en la medida en que sea posible actuarán las mismas personas como integrantes de cada uno de los grupos especiales, y se armonizará el calendario de los trabajos de los grupos especiales que se ocupen de esas diferencias.

Artículo 10

Terceros

1. En el curso del procedimiento de los grupos especiales se tomarán plenamente en cuenta los intereses de las partes en la diferencia y de los demás Miembros en el marco de un acuerdo abarcado a que se refiera la diferencia.

2. Todo Miembro que tenga un interés sustancial en un asunto sometido a un grupo especial y así lo haya notificado al OSD (denominado en el presente Entendimiento "tercero") tendrá oportunidad de ser oído por el grupo especial y de presentar a éste comunicaciones por escrito. Esas comunicaciones se facilitarán también a las partes en la diferencia y se reflejarán en el informe del grupo especial.

3. Se dará traslado a los terceros de las comunicaciones de las partes en la diferencia presentadas al grupo especial en su primera reunión.

4. Si un tercero considera que una medida que ya haya sido objeto de la actuación de un grupo especial anula o menoscaba ventajas resultantes para él de cualquier acuerdo abarcado, ese Miembro podrá recurrir a los procedimientos normales de solución de diferencias establecidos en el presente Entendimiento. Esta diferencia se remitirá, siempre que sea posible, al grupo especial que haya entendido inicialmente en el asunto.

Artículo 11

Función de los grupos especiales

La función de los grupos especiales es ayudar al OSD a cumplir las funciones que le incumben en virtud del presente Entendimiento y de los acuerdos abarcados. Por consiguiente, cada grupo especial deberá hacer una evaluación objetiva del asunto que se le haya sometido, que incluya una evaluación objetiva de los hechos, de la aplicabilidad de los acuerdos abarcados pertinentes y

de la conformidad con éstos y formular otras conclusiones que ayuden al OSD a hacer las recomendaciones o dictar las resoluciones previstas en los acuerdos abarcados. Los grupos especiales deberán consultar regularmente a las partes en la diferencia y darles oportunidad adecuada de llegar a una solución mutuamente satisfactoria.

Artículo 12

Procedimiento de los grupos especiales

1. Los grupos especiales seguirán los Procedimientos de Trabajo que se recogen en el Apéndice 3, a menos que el grupo especial acuerde otra cosa tras consultar a las partes en la diferencia.

2. En el procedimiento de los grupos especiales deberá haber flexibilidad suficiente para garantizar la calidad de los informes sin retrasar indebidamente los trabajos de los grupos especiales.

3. Previa consulta con las partes en la diferencia y tan pronto como sea factible, de ser posible en el plazo de una semana después de que se haya convenido en la composición y el mandato del grupo especial, los integrantes del grupo especial fijarán el calendario para sus trabajos, teniendo en cuenta las disposiciones del párrafo 9 del artículo 4, si procede.

4. Al determinar el calendario de sus trabajos, el grupo especial dará tiempo suficiente a las partes en la diferencia para que准备n sus comunicaciones.

5. Los grupos especiales deberán fijar, para la presentación de las comunicaciones escritas de las partes, plazos precisos que las partes en la diferencia han de respetar.

6. Cada parte en la diferencia depositará en poder de la Secretaría sus comunicaciones escritas para su traslado inmediato al grupo especial y a la otra o las otras partes en la diferencia. La parte reclamante presentará su primera comunicación con anterioridad a la primera comunicación de la parte demandada, a menos que el grupo especial decida, al fijar el calendario mencionado en el párrafo 3 y previa consulta con las partes en la diferencia, que las partes deberán presentar sus primeras comunicaciones al mismo tiempo. Cuando se haya dispuesto que las primeras comunicaciones se depositaran de manera sucesiva, el grupo especial establecerá un plazo en firme para recibir la comunicación de la parte demandada. Las posteriores comunicaciones escritas de las partes, si las hubiere, se presentarán simultáneamente.

7. En los casos en que las partes en la diferencia no hayan podido llegar a una solución mutuamente satisfactoria, el grupo especial presentará sus conclusiones en un informe escrito al OSD. En tales casos, el grupo especial expondrá en su informe las constataciones de hecho, la aplicabilidad de las disposiciones pertinentes y las razones en que se basen sus conclusiones y recomendaciones. Cuando se haya llegado a un arreglo de la cuestión entre las partes en la diferencia, el informe del grupo especial se limitará a una breve relación del caso, con indicación de que se ha llegado a una solución.

8. Con objeto de que el procedimiento sea más eficaz, el plazo en que el grupo especial llevará a cabo su examen, desde la fecha en que se haya convenido en su composición y su mandato hasta la fecha en que se dé traslado del informe definitivo a las partes en la diferencia, no excederá, por regla general, de seis meses. En casos de urgencia, incluidos los relativos a productos perecederos,

el grupo especial procurará dar traslado de su informe a las partes en la diferencia dentro de un plazo de tres meses.

9. Cuando el grupo especial considere que no puede emitir su informe dentro de un plazo de seis meses, o de tres meses en los casos de urgencia, informará al OSD por escrito de las razones de la demora y facilitará al mismo tiempo una estimación del plazo en que emitirá su informe. En ningún caso el período que transcurra entre el establecimiento del grupo especial y la distribución del informe a los Miembros deberá exceder de nueve meses.

10. En el marco de las consultas que se refieran a una medida adoptada por un país en desarrollo Miembro, las partes podrán convenir en ampliar los plazos establecidos en los párrafos 7 y 8 del artículo 4. En el caso de que, tras la expiración del plazo pertinente, las partes que celebren las consultas no puedan convenir en que éstas han concluido, el Presidente del OSD decidirá, previa consulta con las partes, si se ha de prorrogar el plazo pertinente y, de prorrogarse, por cuánto tiempo. Además, al examinar una reclamación presentada contra un país en desarrollo Miembro, el grupo especial concederá a éste tiempo suficiente para preparar y exponer sus alegaciones. Ninguna actuación realizada en virtud del presente párrafo podrá afectar a las disposiciones del párrafo 1 del artículo 20 y del párrafo 4 del artículo 21.

11. Cuando una o más de las partes sean países en desarrollo Miembros, en el informe del grupo especial se indicará explícitamente la forma en que se han tenido en cuenta las disposiciones pertinentes sobre trato diferenciado y más favorable para los países en desarrollo Miembros que forman parte de los acuerdos abarcados, y que hayan sido alegadas por el país en desarrollo Miembro en el curso del procedimiento de solución de diferencias.

12. A instancia de la parte reclamante, el grupo especial podrá suspender sus trabajos por un período que no exceda de 12 meses. En tal caso, los plazos establecidos en los párrafos 8 y 9 del presente artículo, el párrafo 1 del artículo 20 y el párrafo 4 del artículo 21 se prorrogarán por un período de la misma duración que aquel en que hayan estado suspendidos los trabajos. Si los trabajos del grupo especial hubieran estado suspendidos durante más de 12 meses, quedará sin efecto la decisión de establecer el grupo especial.

Artículo 13

Derecho a recabar información

1. Cada grupo especial tendrá el derecho de recabar información y asesoramiento técnico de cualquier persona o entidad que estime conveniente. No obstante, antes de recabar información o asesoramiento de una persona o entidad sometida a la jurisdicción de un Miembro, el grupo especial lo notificará a las autoridades de dicho Miembro. Los Miembros deberán dar una respuesta pronta y completa a cualquier solicitud que les dirija un grupo especial para obtener la información que considere necesaria y pertinente. La información confidencial que se proporcione no deberá ser revelada sin la autorización formal de la persona, institución, o autoridad del Miembro que la haya facilitado.

2. Los grupos especiales podrán recabar información de cualquier fuente pertinente y consultar a expertos para obtener su opinión sobre determinados aspectos de la cuestión. Los grupos especiales podrán solicitar a un grupo consultivo de expertos que emita un informe por escrito sobre un elemento de hecho concerniente a una cuestión de carácter científico o técnico planteada por una parte en la diferencia. En el Apéndice 4 figuran las normas para el

establecimiento de esos grupos consultivos de expertos y el procedimiento de actuación de los mismos.

Artículo 14

Confidencialidad

1. Las deliberaciones del grupo especial serán confidenciales.
2. Los informes de los grupos especiales se redactarán sin que se hallen presentes las partes en la diferencia, teniendo en cuenta la información proporcionada y las declaraciones formuladas.
3. Las opiniones que expresen en el informe del grupo especial los distintos integrantes de éste serán anónimas.

Artículo 15

Etapa intermedia de reexamen

1. Tras considerar los escritos de réplica y las alegaciones orales, el grupo especial dará traslado de los capítulos expositivos (hechos y argumentación) de su proyecto de informe a las partes en la diferencia. Dentro de un plazo fijado por el grupo especial, las partes presentarán sus observaciones por escrito.
2. Una vez expirado el plazo establecido para recibir las observaciones de las partes en la diferencia, el grupo especial dará traslado a las mismas de un informe provisional en el que figurarán tanto los capítulos expositivos como las constataciones y conclusiones del grupo especial. Dentro de un plazo fijado por él, cualquiera de las partes podrá presentar por escrito una petición de que el grupo especial reexamine aspectos concretos del informe provisional antes de la distribución del informe definitivo a los Miembros. A petición de parte, el grupo especial celebrará una nueva reunión con las partes sobre las cuestiones identificadas en las observaciones escritas. De no haberse recibido observaciones de ninguna parte dentro del plazo previsto a esos efectos, el informe provisional se considerará definitivo y se distribuirá sin demora a los Miembros.
3. Entre las conclusiones del informe definitivo del grupo especial figurará un examen de los argumentos esgrimidos en la etapa intermedia de reexamen. La etapa intermedia de reexamen se desarrollará dentro del plazo establecido en el párrafo 8 del artículo 12.

Artículo 16

Adopción de los informes de los grupos especiales

1. A fin de que los Miembros dispongan de tiempo suficiente para examinar los informes de los grupos especiales, estos informes no serán examinados a efectos de su adopción por el OSD hasta que hayan transcurrido 20 días desde la fecha de su distribución a los Miembros.

2. Todo Miembro que tenga objeciones que oponer al informe de un grupo especial dará por escrito una explicación de sus razones, para su distribución por lo menos 10 días antes de la reunión del OSD en la que se haya de examinar el informe del grupo especial.

3. Las partes en una diferencia tendrán derecho a participar plenamente en el examen por el OSD del informe del grupo especial, y sus opiniones constarán plenamente en acta.

4. Dentro de los 60 días siguientes a la fecha de distribución del informe de un grupo especial a los Miembros, el informe se adoptará en una reunión del OSD²⁵⁷, a menos que una parte en la diferencia notifique formalmente a éste su decisión de apelar o que el OSD decida por consenso no adoptar el informe. Si una parte ha notificado su decisión de apelar, el informe del grupo especial no será considerado por el OSD a efectos de su adopción hasta después de haber concluido el proceso de apelación. Este procedimiento de adopción se entiende sin perjuicio del derecho de los Miembros a expresar sus opiniones sobre los informes de los grupos especiales.

Artículo 17

Examen en apelación

Órgano Permanente de Apelación

1. El OSD establecerá un Órgano Permanente de Apelación. El Órgano de Apelación entenderá en los recursos de apelación interpuestos contra las decisiones de los grupos especiales y estará integrado por siete personas, de las cuales actuarán tres en cada caso. Las personas que formen parte del Órgano de Apelación actuarán por turno. Dicho turno se determinará en el procedimiento de trabajo del Órgano de Apelación.

2. El OSD nombrará por un período de cuatro años a las personas que formarán parte del Órgano de Apelación y podrá renovar una vez el mandato de cada una de ellas. Sin embargo, el mandato de tres de las siete personas nombradas inmediatamente después de la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, que se determinarán por sorteo, expirará al cabo de dos años. Las vacantes se cubrirán a medida que se produzcan. La persona nombrada para reemplazar a otra cuyo mandato no haya terminado desempeñará el cargo durante el período que falte para completar dicho mandato.

3. El Órgano de Apelación estará integrado por personas de prestigio reconocido, con competencia técnica acreditada en derecho, en comercio internacional y en la temática de los acuerdos abarcados en general. No estarán vinculadas a ningún gobierno. Los integrantes del Órgano de Apelación serán representativos en términos generales de la composición de la OMC. Todas las personas que formen parte del Órgano de Apelación estarán disponibles en todo momento y en breve plazo, y se mantendrán al corriente de las actividades de solución de diferencias y demás actividades pertinentes de la OMC. No intervendrán en el examen de ninguna diferencia que pueda generar un conflicto directo o indirecto de intereses.

4. Solamente las partes en la diferencia, con exclusión de terceros, podrán recurrir en apelación contra el informe de un grupo especial. Los terceros que hayan notificado al OSD un

²⁵⁷ Si no hay prevista una reunión del OSD dentro de ese período en una fecha que permita cumplir las prescripciones de los párrafos 1 y 4 del artículo 16, se celebrará una reunión del OSD a tal efecto.

interés sustancial en el asunto de conformidad con el párrafo 2 del artículo 10 podrán presentar comunicaciones por escrito al Órgano de Apelación, que podrá darles la oportunidad de ser oídos.

5. Por regla general, la duración del procedimiento entre la fecha en que una parte en la diferencia notifique formalmente su decisión de apelar y la fecha en que el Órgano de Apelación distribuya su informe no excederá de 60 días. Al fijar su calendario, el Órgano de Apelación tendrá en cuenta las disposiciones del párrafo 9 del artículo 4, si procede. Si el Órgano de Apelación considera que no puede rendir su informe dentro de los 60 días, comunicará por escrito al OSD los motivos del retraso, indicando el plazo en el que estima que podrá presentarlo. En ningún caso la duración del procedimiento excederá de 90 días.

6. La apelación tendrá únicamente por objeto las cuestiones de derecho tratadas en el informe del grupo especial y las interpretaciones jurídicas formuladas por éste.

7. Se prestará al Órgano de Apelación la asistencia administrativa y jurídica que sea necesaria.

8. Los gastos de las personas que formen parte del Órgano de Apelación, incluidos los gastos de viaje y las dietas, se sufragarán con cargo al presupuesto de la OMC, con arreglo a los criterios que adopte el Consejo General sobre la base de recomendaciones del Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos.

Procedimiento del examen en apelación

9. El Órgano de Apelación, en consulta con el Presidente del OSD y con el Director General, establecerá los procedimientos de trabajo y dará traslado de ellos a los Miembros para su información.

10. Las actuaciones del Órgano de Apelación tendrán carácter confidencial. Los informes del Órgano de Apelación se redactarán sin que se hallen presentes las partes en la diferencia y a la luz de la información proporcionada y de las declaraciones formuladas.

11. Las opiniones expresadas en el informe del Órgano de Apelación por los distintos integrantes de éste serán anónimas.

12. El Órgano de Apelación examinará cada una de las cuestiones planteadas de conformidad con el párrafo 6 en el procedimiento de apelación.

13. El Órgano de Apelación podrá confirmar, modificar o revocar las constataciones y conclusiones jurídicas del grupo especial.

Adopción de los informes del Órgano de Apelación

14. Los informes del Órgano de Apelación serán adoptados por el OSD y aceptados sin condiciones por las partes en la diferencia salvo que el OSD decida por consenso no adoptar el informe del Órgano de Apelación en un plazo de 30 días contados a partir de su distribución a los Miembros.²⁵⁸ Este procedimiento de adopción se entenderá sin perjuicio del derecho de los Miembros a exponer sus opiniones sobre los informes del Órgano de Apelación.

Artículo 18

²⁵⁸ Si no hay prevista una reunión del OSD durante ese período, se celebrará una reunión del OSD a tal efecto.

Comunicaciones con el grupo especial o el Órgano de Apelación

1. No habrá comunicaciones *ex parte* con el grupo especial o el Órgano de Apelación en relación con asuntos sometidos a la consideración del grupo especial o del Órgano de Apelación.

2. Las comunicaciones por escrito al grupo especial o al Órgano de Apelación se considerarán confidenciales, pero se facilitarán a las partes en la diferencia. Ninguna de las disposiciones del presente Entendimiento impedirá a una parte en la diferencia hacer públicas sus posiciones. Los Miembros considerarán confidencial la información facilitada al grupo especial o al Órgano de Apelación por otro Miembro a la que éste haya atribuido tal carácter. A petición de un Miembro, una parte en la diferencia podrá también facilitar un resumen no confidencial de la información contenida en sus comunicaciones escritas que pueda hacerse público.

Artículo 19

Recomendaciones de los grupos especiales y del Órgano de Apelación

1. Cuando un grupo especial o el Órgano de Apelación lleguen a la conclusión de que una medida es incompatible con un acuerdo abarcado, recomendarán que el Miembro afectado²⁵⁹ la ponga en conformidad con ese acuerdo.²⁶⁰ Además de formular recomendaciones, el grupo especial o el Órgano de Apelación podrán sugerir la forma en que el Miembro afectado podría aplicarlas.

2. De conformidad con el párrafo 2 del artículo 3, las constataciones y recomendaciones del grupo especial y del Órgano de Apelación no podrán entrañar el aumento o la reducción de los derechos y obligaciones establecidos en los acuerdos abarcados.

Artículo 20

Marco temporal de las decisiones del OSD

A menos que las partes en la diferencia acuerden otra cosa, el período comprendido entre la fecha de establecimiento del grupo especial por el OSD y la fecha en que el OSD examine el informe del grupo especial o el informe del examen en apelación no excederá, por regla general, de nueve meses cuando no se haya interpuesto apelación contra el informe del grupo especial o de 12 cuando se haya interpuesto. Si el grupo especial o el Órgano de Apelación, al amparo del párrafo 9 del artículo 12 o del párrafo 5 del artículo 17, han procedido a prorrogar el plazo para emitir su informe, la duración del plazo adicional se añadirá al período antes indicado.

Artículo 21

Vigilancia de la aplicación de las recomendaciones y resoluciones

²⁵⁹ El "Miembro afectado" es la parte en la diferencia a la que vayan dirigidas las recomendaciones del grupo especial o del Órgano de Apelación.

²⁶⁰ Con respecto a las recomendaciones en los casos en que no haya infracción de las disposiciones del GATT de 1994 ni de ningún otro acuerdo abarcado, véase el artículo 26.

1. Para asegurar la eficaz solución de las diferencias en beneficio de todos los Miembros, es esencial el pronto cumplimiento de las recomendaciones o resoluciones del OSD.

2. Se prestará especial atención a las cuestiones que afecten a los intereses de los países en desarrollo Miembros con respecto a las medidas que hayan sido objeto de solución de diferencias.

3. En una reunión del OSD que se celebrará dentro de los 30 días siguientes²⁶¹ a la adopción del informe del grupo especial o del Órgano de Apelación, el Miembro afectado informará al OSD de su propósito en cuanto a la aplicación de las recomendaciones y resoluciones del OSD. En caso de que no sea factible cumplir inmediatamente las recomendaciones y resoluciones, el Miembro afectado dispondrá de un plazo prudencial para hacerlo. El plazo prudencial será:

- a) el plazo propuesto por el Miembro afectado, a condición de que sea aprobado por el OSD; de no existir tal aprobación,
- b) un plazo fijado de común acuerdo por las partes en la diferencia dentro de los 45 días siguientes a la fecha de adopción de las recomendaciones y resoluciones; o, a falta de dicho acuerdo,
- c) un plazo determinado mediante arbitraje vinculante dentro de los 90 días siguientes a la fecha de adopción de las recomendaciones y resoluciones.²⁶² En dicho arbitraje, una directriz para el árbitro²⁶³ ha de ser que el plazo prudencial para la aplicación de las recomendaciones del grupo especial o del Órgano de Apelación no deberá exceder de 15 meses a partir de la fecha de adopción del informe del grupo especial o del Órgano de Apelación. Ese plazo podrá, no obstante, ser más corto o más largo, según las circunstancias del caso.

4. A no ser que el grupo especial o el Órgano de Apelación hayan prorrogado, de conformidad con el párrafo 9 del artículo 12 o el párrafo 5 del artículo 17, el plazo para emitir su informe, el período transcurrido desde el establecimiento del grupo especial por el OSD hasta la fecha en que se determine el plazo prudencial no excederá de 15 meses, salvo que las partes en la diferencia acuerden otra cosa. Cuando el grupo especial o el Órgano de Apelación hayan procedido a prorrogar el plazo para emitir su informe, la duración del plazo adicional se añadirá a ese período de 15 meses, con la salvedad de que, a menos que las partes en la diferencia convengan en que concurren circunstancias excepcionales, el período total no excederá de 18 meses.

5. En caso de desacuerdo en cuanto a la existencia de medidas destinadas a cumplir las recomendaciones y resoluciones o a la compatibilidad de dichas medidas con un acuerdo abarcado, esta diferencia se resolverá conforme a los presentes procedimientos de solución de diferencias, con intervención, siempre que sea posible, del grupo especial que haya entendido inicialmente en el asunto. El grupo especial distribuirá su informe dentro de los 90 días siguientes a la fecha en que se le haya sometido el asunto. Si el grupo especial considera que no le es posible presentar su informe en ese plazo, comunicará por escrito al OSD los motivos del retraso, indicando el plazo en que estima podrá presentarlo.

²⁶¹ Si no hay prevista una reunión del OSD durante ese período, el OSD celebrará una reunión a tal efecto dentro del plazo establecido.

²⁶² Si las partes no pueden ponerse de acuerdo para designar un árbitro en un lapso de 10 días después de haber sometido la cuestión a arbitraje, el árbitro será designado por el Director General en un plazo de 10 días, después de consultar con las partes.

²⁶³ Se entenderá que el término "árbitro" designa indistintamente a una persona o a un grupo.

6. El OSD someterá a vigilancia la aplicación de las recomendaciones o resoluciones adoptadas. Todo Miembro podrá plantear en él la cuestión de la aplicación de las recomendaciones o resoluciones, en cualquier momento después de su adopción. A menos que el OSD decida otra cosa, la cuestión de la aplicación de las recomendaciones o resoluciones será incluida en el orden del día de la reunión que celebre el OSD seis meses después de la fecha en que se haya establecido el período prudencial de conformidad con el párrafo 3 y se mantendrá en el orden del día de sus reuniones hasta que se resuelva. Por lo menos 10 días antes de cada una de esas reuniones, el Miembro afectado presentará al OSD por escrito un informe de situación sobre los progresos realizados en la aplicación de las recomendaciones o resoluciones.

7. En los asuntos planteados por países en desarrollo Miembros, el OSD considerará qué otras disposiciones puede adoptar que sean adecuadas a las circunstancias.

8. Si el caso ha sido promovido por un país en desarrollo Miembro, el OSD, al considerar qué disposiciones adecuadas podrían adoptarse, tendrá en cuenta no sólo el comercio afectado por las medidas objeto de la reclamación sino también su repercusión en la economía de los países en desarrollo Miembros de que se trate.

Artículo 22

Compensación y suspensión de concesiones

1. La compensación y la suspensión de concesiones u otras obligaciones son medidas temporales a las que se puede recurrir en caso de que no se apliquen en un plazo prudencial las recomendaciones y resoluciones adoptadas. Sin embargo, ni la compensación ni la suspensión de concesiones u otras obligaciones son preferibles a la aplicación plena de una recomendación de poner una medida en conformidad con los acuerdos abarcados. La compensación es voluntaria y, en caso de que se otorgue, será compatible con los acuerdos abarcados.

2. Si el Miembro afectado no pone en conformidad con un acuerdo abarcado la medida declarada incompatible con él o no cumple de otro modo las recomendaciones y resoluciones adoptadas dentro del plazo prudencial determinado de conformidad con el párrafo 3 del artículo 21, ese Miembro, si así se le pide, y no más tarde de la expiración del plazo prudencial, entablará negociaciones con cualesquiera de las partes que hayan recurrido al procedimiento de solución de diferencias, con miras a hallar una compensación mutuamente aceptable. Si dentro de los 20 días siguientes a la fecha de expiración del plazo prudencial no se ha convenido en una compensación satisfactoria, cualquier parte que haya recurrido al procedimiento de solución de diferencias podrá pedir la autorización del OSD para suspender la aplicación al Miembro afectado de concesiones u otras obligaciones resultantes de los acuerdos abarcados.

3. Al considerar qué concesiones u otras obligaciones va a suspender, la parte reclamante aplicará los siguientes principios y procedimientos:

- a) el principio general es que la parte reclamante deberá tratar primeramente de suspender concesiones u otras obligaciones relativas al mismo sector (los mismos sectores) en que el grupo especial o el Órgano de Apelación haya constatado una infracción u otra anulación o menoscabo;

- b) si la parte considera impracticable o ineficaz suspender concesiones u otras obligaciones relativas al mismo sector (los mismos sectores), podrá tratar de suspender concesiones u otras obligaciones en otros sectores en el marco del mismo acuerdo;
- c) si la parte considera que es impracticable o ineficaz suspender concesiones u otras obligaciones relativas a otros sectores en el marco del mismo acuerdo, y que las circunstancias son suficientemente graves, podrá tratar de suspender concesiones u otras obligaciones en el marco de otro acuerdo abarcado;
- d) en la aplicación de los principios que anteceden la parte tendrá en cuenta lo siguiente:
 - i) el comercio realizado en el sector o en el marco del acuerdo en que el grupo especial o el Órgano de Apelación haya constatado una infracción u otra anulación o menoscabo, y la importancia que para ella tenga ese comercio;
 - ii) los elementos económicos más amplios relacionados con la anulación o menoscabo y las consecuencias económicas más amplias de la suspensión de concesiones u otras obligaciones;
- e) si la parte decide pedir autorización para suspender concesiones u otras obligaciones en virtud de lo dispuesto en los apartados b) o c), indicará en su solicitud las razones en que se funde. Cuando se traslade la solicitud al OSD se dará simultáneamente traslado de la misma a los Consejos correspondientes y también en el caso de una solicitud formulada al amparo del apartado b), a los órganos sectoriales correspondientes;
- f) a los efectos del presente párrafo, se entiende por "sector":
 - i) en lo que concierne a bienes, todos los bienes;
 - ii) en lo que concierne a servicios, un sector principal de los que figuran en la versión actual de la "Lista de Clasificación Sectorial de los Servicios" en la que se identifican esos sectores²⁶⁴;
 - iii) en lo que concierne a derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, cualquiera de las categorías de derechos de propiedad intelectual comprendidas en la sección 1, la sección 2, la sección 3, la sección 4, la sección 5, la sección 6 o la sección 7 de la Parte II, o las obligaciones dimanantes de la Parte III o la Parte IV del Acuerdo sobre los ADPIC;
- g) a los efectos del presente párrafo, se entiende por "acuerdo":
 - i) en lo que concierne a bienes, los acuerdos enumerados en el Anexo 1A del Acuerdo sobre la OMC, tomados en conjunto, así como los

²⁶⁴ En la lista que figura en el documento MTN.GNS/W/120 se identifican once sectores.

Acuerdos Comerciales Plurilaterales en la medida en que las partes en la diferencia de que se trate sean partes en esos acuerdos;

- ii) en lo que concierne a servicios, el AGCS;
- iii) en lo que concierne a derechos de propiedad intelectual, el Acuerdo sobre los ADPIC.

4. El nivel de la suspensión de concesiones u otras obligaciones autorizado por el OSD será equivalente al nivel de la anulación o menoscabo.

5. El OSD no autorizará la suspensión de concesiones u otras obligaciones si un acuerdo abarcado prohíbe tal suspensión.

6. Cuando se produzca la situación descrita en el párrafo 2, el OSD, previa petición, concederá autorización para suspender concesiones u otras obligaciones dentro de los 30 días siguientes a la expiración del plazo prudencial, a menos que decida por consenso desestimar la petición. No obstante, si el Miembro afectado impugna el nivel de la suspensión propuesta, o sostiene que no se han seguido los principios y procedimientos establecidos en el párrafo 3, en el caso de que una parte reclamante haya solicitado autorización para suspender concesiones u otras obligaciones al amparo de lo dispuesto en los párrafos 3 b) o 3 c), la cuestión se someterá a arbitraje. El arbitraje estará a cargo del grupo especial que haya entendido inicialmente en el asunto, si estuvieran disponibles sus miembros, o de un árbitro²⁶⁵ nombrado por el Director General, y se concluirá dentro de los 60 días siguientes a la fecha de expiración del plazo prudencial. No se suspenderán concesiones u otras obligaciones durante el curso del arbitraje.

7. El árbitro²⁶⁶ que actúe en cumplimiento de lo dispuesto en el párrafo 6 no examinará la naturaleza de las concesiones u otras obligaciones que se hayan de suspender, sino que determinará si el nivel de esa suspensión es equivalente al nivel de la anulación o el menoscabo. El árbitro podrá también determinar si la suspensión de concesiones u otras obligaciones propuesta está permitida en virtud del acuerdo abarcado. Sin embargo, si el asunto sometido a arbitraje incluye la reclamación de que no se han seguido los principios y procedimientos establecidos en el párrafo 3, el árbitro examinará la reclamación. En el caso de que determine que no se han seguido dichos principios y procedimientos, la parte reclamante los aplicará de conformidad con las disposiciones del párrafo 3. Las partes aceptarán como definitiva la decisión del árbitro y no tratarán de obtener un segundo arbitraje. Se informará sin demora de la decisión del árbitro al OSD: y éste, si se le pide, otorgará autorización para suspender concesiones u otras obligaciones siempre que la petición sea acorde con la decisión del árbitro, a menos que decida por consenso desestimarla.

8. La suspensión de concesiones u otras obligaciones será temporal y sólo se aplicará hasta que se haya suprimido la medida declarada incompatible con un acuerdo abarcado, hasta que el Miembro que deba cumplir las recomendaciones o resoluciones ofrezca una solución a la anulación o menoscabo de ventajas, o hasta que se llegue a una solución mutuamente satisfactoria. De conformidad con lo establecido en el párrafo 6 del artículo 21, el OSD mantendrá sometida a vigilancia la aplicación de las recomendaciones o resoluciones adoptadas, con inclusión de los casos en que se haya otorgado compensación o se hayan suspendido concesiones u otras obligaciones

²⁶⁵ Se entenderá que el término "árbitro" designa indistintamente a una persona o a un grupo.

²⁶⁶ Se entenderá que el término "árbitro" designa indistintamente a una persona, a un grupo o a los miembros del grupo especial que haya entendido inicialmente en el asunto si actúan en calidad de árbitro.

pero no se hayan aplicado las recomendaciones de poner una medida en conformidad con los acuerdos abarcados.

9. Podrán invocarse las disposiciones de los acuerdos abarcados en materia de solución de diferencias con respecto a las medidas que afecten a la observancia de los mismos y hayan sido adoptadas por los gobiernos o autoridades regionales o locales dentro del territorio de un Miembro. Cuando el OSD haya resuelto que no se ha respetado una disposición de un acuerdo abarcado, el Miembro responsable tomará las medidas razonables que estén a su alcance para lograr su observancia. En los casos en que no haya sido posible lograrla, serán aplicables las disposiciones de los acuerdos abarcados y del presente Entendimiento relativas a la compensación y a la suspensión de concesiones u otras obligaciones.²⁶⁷

Artículo 23

Fortalecimiento del sistema multilateral

1. Cuando traten de reparar el incumplimiento de obligaciones u otro tipo de anulación o menoscabo de las ventajas resultantes de los acuerdos abarcados, o un impedimento al logro de cualquiera de los objetivos de los acuerdos abarcados, los Miembros recurrirán a las normas y procedimientos del presente Entendimiento, que deberán acatar.

2. En tales casos, los Miembros:

- a) no formularán una determinación de que se ha producido una infracción, se han anulado o menoscabado ventajas o se ha comprometido el cumplimiento de uno de los objetivos de los acuerdos abarcados, excepto mediante el recurso a la solución de diferencias de conformidad con las normas y procedimientos del presente Entendimiento, y formularán tal determinación de forma coherente con las constataciones que figuren en el informe del grupo especial o del Órgano de Apelación, adoptado por el OSD, o en el laudo arbitral dictado con arreglo al presente Entendimiento;
- b) seguirán los procedimientos establecidos en el artículo 21 para determinar el plazo prudencial para que el Miembro afectado aplique las recomendaciones y resoluciones; y
- c) seguirán los procedimientos establecidos en el artículo 22 para determinar el nivel de suspensión de las concesiones u otras obligaciones y para obtener autorización del OSD, de conformidad con esos procedimientos, antes de suspender concesiones u otras obligaciones resultantes de los acuerdos abarcados en el caso de que el Miembro afectado no haya aplicado las recomendaciones y resoluciones dentro de ese plazo prudencial.

Artículo 24

²⁶⁷ Cuando las disposiciones de cualquier acuerdo abarcado en relación con las medidas adoptadas por los gobiernos o autoridades regionales o locales dentro del territorio de un Miembro difieran de las enunciadas en el presente párrafo, prevalecerán las disposiciones de ese acuerdo abarcado.

Procedimiento especial para casos en que intervengan países menos adelantados Miembros

1. En todas las etapas de la determinación de las causas de una diferencia o de los procedimientos de solución de diferencias en que intervenga un país menos adelantado Miembro se prestará particular consideración a la situación especial de los países menos adelantados Miembros. A este respecto, los Miembros ejercerán la debida moderación al plantear con arreglo a estos procedimientos casos en que intervenga un país menos adelantado Miembro. Si se constata que existe anulación o menoscabo como consecuencia de una medida adoptada por un país menos adelantado Miembro, las partes reclamantes ejercerán la debida moderación al pedir compensación o recabar autorización para suspender la aplicación de concesiones o del cumplimiento de otras obligaciones de conformidad con estos procedimientos.

2. Cuando en los casos de solución de diferencias en que intervenga un país menos adelantado Miembro no se haya llegado a una solución satisfactoria en el curso de las consultas celebradas, el Director General o el Presidente del OSD, previa petición de un país menos adelantado Miembro, ofrecerán sus buenos oficios, conciliación y mediación con objeto de ayudar a las partes a resolver la diferencia antes de que se formule la solicitud de que se establezca un grupo especial. Para prestar la asistencia antes mencionada, el Director General o el Presidente del OSD podrán consultar las fuentes que uno u otro consideren procedente.

Artículo 25

Arbitraje

1. Un procedimiento rápido de arbitraje en la OMC como medio alternativo de solución de diferencias puede facilitar la resolución de algunos litigios que tengan por objeto cuestiones claramente definidas por ambas partes.

2. Salvo disposición en contrario del presente Entendimiento, el recurso al arbitraje estará sujeto al acuerdo mutuo de las partes, que convendrán en el procedimiento a seguir. El acuerdo de recurrir al arbitraje se notificará a todos los Miembros con suficiente antelación a la iniciación efectiva del proceso de arbitraje.

3. Sólo podrán constituirse en parte en el procedimiento de arbitraje otros Miembros si las partes que han convenido en recurrir al arbitraje están de acuerdo en ello. Las partes en el procedimiento convendrán en acatar el laudo arbitral. Los laudos arbitrales serán notificados al OSD y al Consejo o Comité de los acuerdos pertinentes, en los que cualquier Miembro podrá plantear cualquier cuestión con ellos relacionada.

4. Los artículos 21 y 22 del presente Entendimiento serán aplicables *mutatis mutandis* a los laudos arbitrales.

Artículo 26

1. *Reclamaciones del tipo descrito en el párrafo 1 b) del artículo XXIII del GATT de 1994 en los casos en que no existe infracción*

Cuando las disposiciones del párrafo 1 b) del artículo XXIII del GATT de 1994 sean aplicables a un acuerdo abarcado, los grupos especiales o el Órgano de Apelación sólo podrán formular resoluciones y recomendaciones si una parte en la diferencia considera que una ventaja resultante para ella directa o indirectamente del acuerdo abarcado pertinente se halla anulada o menoscabada o que el cumplimiento de uno de los objetivos de dicho acuerdo se halla comprometido a consecuencia de que otro Miembro aplica una medida, contraria o no a las disposiciones de ese acuerdo. En los casos y en la medida en que esa parte considere, y un grupo especial o el Órgano de Apelación determine, que un asunto afecta a una medida que no está en contradicción con las disposiciones de un acuerdo abarcado al que sean aplicables las disposiciones del párrafo 1 b) del artículo XXIII del GATT de 1994, se aplicarán los procedimientos previstos en el presente Entendimiento, con sujeción a lo siguiente:

- a) la parte reclamante apoyará con una justificación detallada cualquier reclamación relativa a una medida que no esté en contradicción con el acuerdo abarcado pertinente;
- b) cuando se haya llegado a la conclusión de que una medida anula o menoscaba ventajas resultantes del acuerdo abarcado pertinente, o compromete el logro de objetivos de dicho acuerdo, sin infracción de sus disposiciones, no habrá obligación de revocar esa medida. Sin embargo, en tales casos, el grupo especial o el Órgano de Apelación recomendarán que el Miembro de que se trate realice un ajuste mutuamente satisfactorio;
- c) no obstante lo dispuesto en el artículo 21, a petición de cualquiera de las partes, el arbitraje previsto en el párrafo 3 del artículo 21 podrá abarcar la determinación del nivel de las ventajas anuladas o menoscabadas y en él podrán sugerirse también los medios de llegar a un ajuste mutuamente satisfactorio; esas sugerencias no serán vinculantes para las partes en la diferencia;
- d) no obstante lo dispuesto en el párrafo 1 del artículo 22, la compensación podrá ser parte de un ajuste mutuamente satisfactorio como arreglo definitivo de la diferencia.

2. *Reclamaciones del tipo descrito en el párrafo 1 c) del artículo XXIII del GATT de 1994*

Cuando las disposiciones del párrafo 1 c) del artículo XXIII del GATT de 1994 sean aplicables a un acuerdo abarcado, los grupos especiales sólo podrán formular resoluciones y recomendaciones si una parte considera que una ventaja resultante para ella directa o indirectamente del acuerdo abarcado pertinente se halla anulada o menoscabada o que el cumplimiento de uno de los objetivos de dicho acuerdo se halla comprometido a consecuencia de una situación diferente de aquellas a las que son aplicables las disposiciones de los párrafos 1 a) y 1 b) del artículo XXIII del GATT de 1994. En los casos y en la medida en que esa parte considere, y un grupo especial determine, que la cuestión está comprendida en el ámbito del presente párrafo, serán aplicables los procedimientos previstos en el presente Entendimiento únicamente hasta el momento de las actuaciones en que el informe del grupo especial se distribuya a los Miembros. Serán aplicables las normas y procedimientos de solución de diferencias contenidos en la Decisión de 12 de abril de 1989 (IBDD 36S/66-72) a la consideración de las recomendaciones y resoluciones para su adopción y a la vigilancia y aplicación de dichas recomendaciones y resoluciones. Será aplicable además lo siguiente:

- a) la parte reclamante apoyará con una justificación detallada cualquier alegación que haga con respecto a cuestiones comprendidas en el ámbito de aplicación del presente párrafo;
- b) en los casos que afecten a cuestiones comprendidas en el ámbito de aplicación del presente párrafo, si un grupo especial llega a la conclusión de que dichos casos plantean cuestiones relativas a la solución de diferencias distintas de las previstas en el presente párrafo, dicho grupo especial presentará un informe al OSD en el que se aborden esas cuestiones y un informe por separado sobre las cuestiones comprendidas en el ámbito de aplicación del presente párrafo.

Artículo 27

Responsabilidades de la Secretaría

1. La Secretaría tendrá la responsabilidad de prestar asistencia a los grupos especiales, particularmente en los aspectos jurídicos, históricos y de procedimiento de los asuntos de que se trate, y de facilitar apoyo técnico y de secretaría.
2. Si bien la Secretaría presta ayuda en relación con la solución de diferencias a los Miembros que la solicitan, podría ser necesario también suministrar asesoramiento y asistencia jurídicos adicionales en relación con la solución de diferencias a los países en desarrollo Miembros. A tal efecto, la Secretaría pondrá a disposición de cualquier país en desarrollo Miembro que lo solicite un experto jurídico competente de los servicios de cooperación técnica de la OMC. Este experto ayudará al país en desarrollo Miembro de un modo que garantice la constante imparcialidad de la Secretaría.
3. La Secretaría organizará, para los Miembros interesados, cursos especiales de formación sobre estos procedimientos y prácticas de solución de diferencias, a fin de que los expertos de los Miembros puedan estar mejor informados en esta materia.

APÉNDICE 1

ACUERDOS ABARCADOS POR EL ENTENDIMIENTO

- A) Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio
- B) Acuerdos Comerciales Multilaterales
 - Anexo 1A: Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio de Mercancías
 - Anexo 1B: Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios
 - Anexo 1C: Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio
- Anexo 2: Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias
- C) Acuerdos Comerciales Plurilaterales

- Anexo 4: Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles
 Acuerdo sobre Contratación Pública
 Acuerdo Internacional de los Productos Lácteos
 Acuerdo Internacional de la Carne de Bovino

La aplicabilidad del presente Entendimiento a los Acuerdos Comerciales Plurilaterales dependerá de que las partes en el acuerdo en cuestión adopten una decisión en la que se establezcan las condiciones de aplicación del Entendimiento a dicho acuerdo, con inclusión de las posibles normas o procedimientos especiales o adicionales a efectos de su inclusión en el Apéndice 2, que se hayan notificado al OSD.

APÉNDICE 2

NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESPECIALES O ADICIONALES CONTENIDOS EN LOS ACUERDOS ABARCADOS

<i>Acuerdo</i>	<i>Normas y procedimientos</i>
Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	11.2
Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido	2.14, 2.21, 4.4, 5.2, 5.4, 5.6, 6.9, 6.10, 6.11, 8.1 a 8.12
Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio	14.2 a 14.4, Anexo 2
Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT de 1994	17.4 a 17.7
Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del GATT de 1994	19.3 a 19.5, Anexo II.2 f), 3, 9, 21
Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias nota 35, 24.4,	4.2 a 4.12, 6.6, 7.2 a 7.10, 8.5, 27.7, Anexo V
Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios	XXII.3, XXIII.3
Anexo sobre Servicios Financieros	4.1
Anexo sobre Servicios de Transporte Aéreo	4
Decisión relativa a determinados procedimientos de solución de diferencias para el AGCS	1 a 5

En el caso de las disposiciones comprendidas en la lista de normas y procedimientos que figura en el presente Apéndice, puede suceder que sólo sea pertinente en este contexto una parte de la correspondiente disposición.

Las normas o procedimientos especiales o adicionales de los Acuerdos Comerciales Plurilaterales que hayan determinado los órganos competentes de cada uno de dichos acuerdos y que se hayan notificado al OSD.

APÉNDICE 3

PROCEDIMIENTOS DE TRABAJO

1. En sus actuaciones los grupos especiales seguirán las disposiciones pertinentes del presente Entendimiento. Se aplicarán además los procedimientos de trabajo que se exponen a continuación.

2. El grupo especial se reunirá a puerta cerrada. Las partes en la diferencia y las partes interesadas sólo estarán presentes en las reuniones cuando aquél las invite a comparecer.

3. Las deliberaciones del grupo especial, y los documentos que se hayan sometido a su consideración, tendrán carácter confidencial. Ninguna de las disposiciones del presente Entendimiento impedirá a una parte en la diferencia hacer públicas sus posiciones. Los Miembros considerarán confidencial la información facilitada al grupo especial por otro Miembro a la que éste haya atribuido tal carácter. Cuando una parte en la diferencia facilite una versión confidencial de sus comunicaciones escritas al grupo especial, también facilitará, a petición de cualquier Miembro, un resumen no confidencial de la información contenida en esas comunicaciones que pueda hacerse público.

4. Antes de celebrarse la primera reunión sustantiva del grupo especial con las partes, las partes en la diferencia le presentarán comunicaciones escritas en las que expongan los hechos del caso y sus respectivos argumentos.

5. En la primera reunión sustantiva con las partes, el grupo especial pedirá a la parte reclamante que presente sus alegaciones. Posteriormente, pero siempre en la misma reunión, se pedirá a la parte demandada que exponga su opinión al respecto.

6. Todos los terceros que hayan notificado al OSD su interés en la diferencia serán invitados por escrito a exponer sus opiniones durante una sesión de la primera reunión sustantiva del grupo especial reservada para tal fin. Todos esos terceros podrán estar presentes durante la totalidad de dicha sesión.

7. Las réplicas formales se presentarán en la segunda reunión sustantiva del grupo especial. La parte demandada tendrá derecho a hablar en primer lugar, y a continuación lo hará la parte reclamante. Antes de la reunión, las partes presentarán sus escritos de réplica al grupo especial.

8. El grupo especial podrá en todo momento hacer preguntas a las partes y pedirles explicaciones, ya sea durante una reunión con ellas o por escrito.

9. Las partes en la diferencia, y cualquier tercero invitado a exponer sus opiniones de conformidad con lo dispuesto en el artículo 10, pondrán a disposición del grupo especial una versión escrita de sus exposiciones orales.

10. En interés de una total transparencia, las exposiciones, las réplicas y las declaraciones mencionadas en los párrafos 5 a 9 se harán en presencia de las partes. Además, las comunicaciones

escritas de cada parte, incluidos los comentarios sobre la parte expositiva del informe y las respuestas a las preguntas del grupo especial, se pondrán a disposición de la otra u otras partes.

11. Las normas de procedimiento adicionales propias de cada grupo especial.

12. Calendario previsto para los trabajos del grupo especial:

a) Recepción de las primeras comunicaciones escritas de las partes:

1) la parte reclamante: _____	3 a 6 semanas
2) la parte demandada: _____	2 a 3 semanas

b) Fecha, hora y lugar de la primera reunión sustantiva con las partes; sesión destinada a terceros: _____ 1 a 2 semanas

c) Recepción de las réplicas presentadas por escrito por las partes: _____ 2 a 3 semanas

d) Fecha, hora y lugar de la segunda reunión sustantiva con las partes: _____ 1 a 2 semanas

e) Traslado de la parte expositiva del informe a las partes: _____ 2 a 4 semanas

f) Recepción de comentarios de las partes sobre la parte expositiva del informe: _____ 2 semanas

g) Traslado del informe provisional, incluidas las constataciones y conclusiones, a las partes: _____ 2 a 4 semanas

h) Plazo para que cualquiera de las partes pida el reexamen de parte (o partes) del informe: _____ 1 semana

i) Período de reexamen por el grupo especial, incluida una posible nueva reunión con las partes: _____ 2 semanas

j) Traslado del informe definitivo a las partes en la diferencia: _____ 2 semanas

k) Distribución del informe definitivo a los Miembros: _____ 3 semanas

Este calendario podrá modificarse en función de acontecimientos imprevistos. En caso necesario se programarán reuniones adicionales con las partes.

GRUPOS CONSULTIVOS DE EXPERTOS

Serán de aplicación a los grupos consultivos de expertos que se establezcan de conformidad con las disposiciones del párrafo 2 del artículo 13 las normas y procedimientos siguientes.

1. Los grupos consultivos de expertos están bajo la autoridad del grupo especial. Éste establecerá el mandato y los detalles del procedimiento de trabajo de los grupos consultivos de expertos, que le rendirán informe.

2. Solamente podrán formar parte de los grupos consultivos de expertos personas profesionalmente acreditadas y con experiencia en la esfera de que se trate.

3. Los nacionales de los países que sean partes en la diferencia no podrán ser miembros de un grupo consultivo de expertos sin el asentimiento conjunto de las partes en la diferencia, salvo en circunstancias excepcionales en que el grupo especial considere imposible satisfacer de otro modo la necesidad de conocimientos científicos especializados. No podrán formar parte de un grupo consultivo de expertos los funcionarios gubernamentales de las partes en la diferencia. Los miembros de un grupo consultivo de expertos actuarán a título personal y no como representantes de un gobierno o de una organización. Por tanto, ni los gobiernos ni las organizaciones podrán darles instrucciones con respecto a los asuntos sometidos al grupo consultivo de expertos.

4. Los grupos consultivos de expertos podrán dirigirse a cualquier fuente que estimen conveniente para hacer consultas y recabar información y asesoramiento técnico. Antes de recabar dicha información o asesoramiento de una fuente sometida a la jurisdicción de un Miembro, el grupo consultivo de expertos lo notificará al gobierno de ese Miembro. Los Miembros darán una respuesta pronta y completa a toda solicitud que les dirija un grupo consultivo de expertos para obtener la información que considere necesaria y pertinente.

5. Las partes en la diferencia tendrán acceso a toda la información pertinente que se haya facilitado al grupo consultivo de expertos, a menos que sea de carácter confidencial. La información confidencial que se proporcione al grupo consultivo de expertos no será revelada sin la autorización formal del gobierno, organización o persona que la haya facilitado. Cuando se solicite dicha información del grupo consultivo de expertos y éste no sea autorizado a comunicarla, el gobierno, organización o persona que haya facilitado la información suministrará un resumen no confidencial de ella.

6. El grupo consultivo de expertos presentará un informe provisional a las partes en la diferencia para que hagan sus observaciones, y las tendrá en cuenta, según proceda, en el informe final, del que también se dará traslado a las partes en la diferencia cuando sea presentado al grupo especial. El informe final del grupo de expertos tendrá un carácter meramente consultivo.

ANEXO VI

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

Tema: La negociación internacional como herramienta de política exterior. La diferencia Brasil-Estados Unidos en la OMC por los subsidios estadounidenses al algodón, en el período 2002-2010.

Preguntas de investigación:

¿Cómo manejan y cómo deberían manejar sus conflictos los actores internacionales? ¿Son aplicables aún las herramientas desarrolladas bajo el viejo sistema internacional para manejar los conflictos actuales? ¿Existen nuevas herramientas que son más apropiadas para las nuevas condiciones? ¿Qué es y cómo funciona la resolución de contenciosos en la OMC? ¿Cuál es el objetivo de política exterior de Brasil en la OMC y cómo ha resuelto Itamaraty la controversia con Estados Unidos? ¿Responde la resolución favorable a Brasil en la OMC a una manifestación de la preparación en negociación internacional de sus representantes? ¿Debería la negociación ser una materia de capacitación obligatoria para el representante internacional?

Objetivo general:

Explicar cómo y porqué la negociación internacional se ha convertido en la herramienta que permite a los estados -en un contexto internacional cambiante- alcanzar sus objetivos de política exterior.

Objetivos específicos:

- Analizar la noción de conflicto y su naturaleza y los medios de solución de conflictos en las relaciones internacionales actuales;
- Analizar los conceptos de negociación, negociación internacional y proceso negociador;
- Analizar la teoría de la madurez de William Zartman;
- Analizar el concepto de cooperación e interdependencia y regímenes internacionales;
- Examinar la evidencia empírica usada por los profesionales de la negociación;
- Describir la evolución de Brasil hacia la posición que ocupa a escala regional y global;
- Exponer los lineamientos de política exterior de Itamaraty y el rol de Brasil en los foros internacionales, especialmente en la OMC;
- Explicar las razones que nos permiten calificar a la preparación en negociación internacional como un instrumento relevante, utilizado para alcanzar los objetivos planteados por la política exterior diseñada desde el Ministerio de Relaciones Exteriores.

Hipótesis:

“La capacitación en negociación internacional proporciona al estado una competencia para afianzar su política exterior en un escenario global que hoy hace descansar la resolución de conflictos en los regímenes internacionales”

Delimitación:

Temporal: 2002-2010.

Espacial: OMC, República Federativa de Brasil, Estados Unidos.

Marco Metodológico:

Entendiendo que el conflicto entre estados es inevitablemente un hecho recurrente de la vida internacional, se hará (1) un análisis de los principales conceptos de las teorías de solución pacífica de disputas que buscará (2) comprender el fenómeno de la negociación internacional (3) persiguiendo un análisis cualitativo de Itamaraty como capacitadora en la negociación internacional, para (4) realizar una descripción del caso de la controversia con Estados Unidos en el marco de la OMC y su resolución favorable a Brasil.

El examen se insertará en un “análisis sistémico” ya que no es posible en la presente investigación hacer caso omiso de los contextos tanto nacional como regional e internacional dado que se pretende explicar un instrumento de la política exterior, como es la negociación internacional, preparado para un fin en un momento determinado. El objetivo de *la resolución de conflictos* es mantenerlos canalizados dentro de un conjunto de normas acordadas en los regímenes internacionales que estimulan la discusión pacífica de las diferencias y proscriben la violencia. Por tanto, el examen descansa en el hecho de que los estados (1) observan cada vez más a las organizaciones internacionales como ámbito donde fomentar los objetivos de resolución de conflictos, especialmente cuando la acción unilateral de un estado influyente podría crear una controversia y en consecuencia (2) advierten el mérito de fortalecer estos regímenes porque (3) allí logran cumplir sus objetivos de política exterior a través de la acción de sus representantes, los negociadores internacionales.

Técnicas de recolección y análisis de datos:

- Búsqueda y selección bibliográfica.
- Análisis teórico.
- Análisis documental de Revistas y páginas web científicas.
- Realización de entrevistas a negociadores profesionales y/o expertos en el tema y que se encuentren trabajando en instituciones especializadas en la negociación internacional o estén relacionados con ellas.

Recursos bibliográficos:

- ✓ Libros.
- ✓ Revistas especializadas.
- ✓ Páginas Web de Organismos Oficiales.
- ✓ Páginas Web de Organismos Internacionales.
- ✓ Páginas Web de ONGs dedicadas a la Negociación y Negociación Internacional.
- ✓ Tratados, Convenios Internacionales.

BIBLIOGRAFIA

Libros

BELTRAMINO, Juan Carlos: *Cómo negociar internacionalmente*. Abeledo-Perrot, Buenos Aires, 1994.

BELTRAMINO, Juan Carlos (Coordinador): *Jornadas sobre requerimientos y tendencias actuales de la Negociación, Internacional*, Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales, Buenos Aires, 1997.

BULL, Hedley, *La sociedad anárquica: un estudio del orden en la política mundial*, Columbia University Press, New York, 1977.

CASTRO, Flávio Mendes de Oliveira: *1808-2008 Dois séculos de História da Organização do Itamaraty*, Fundação Alexandre de Gusmão, Vol. I y II, Brasilia, 2009.

COLAIACOVO, Juan Luis: *Negociación & Contratación Internacional*. Buenos Aires: Ediciones Macchi, 1992.

COMMITTEE ON INTERNATIONAL CONFLICT RESOLUTION. Paul C. Stern and Daniel Druckman, editors. *International Conflict Resolution after the Cold War*. National Research Council. Washington, DC: National Academy Press, 2000. Disponible en línea en: <http://www.nap.edu/catalog/9897.html>

COX, Robert, *Towards a Posthegemonic Conceptualization of World Order: Reflections on the Relevancy of Ibn Khaldun* in J. N. Rosenau and E.-O. Czempiel (eds.) *Governance Without Government: Order and Change in World Politics*, Cambridge University Press, Cambridge, 1992.

DIEZ DE VELAZCO, Manuel, *Instituciones de derecho internacional público*, Tecnos, 16º Ed., Madrid, 2007.

FISHER, Roger; URY, William and PATTON, Bruce: *Getting to yes: negotiating agreement without giving in*, New York, Penguin Books, 2nd Ed, 1991.

GULLO, Marcelo, *Argentina-Brasil: la gran oportunidad*, 1^a edición, Buenos Aires, Biblos, 2005.

HOFFMAN, F. G., *Conflict in the 21st: The Rise of Hybrid Wars*, Potomac Institute for Policy Studies, Arlington, Virginia, December, 2007.

KEOHANE, Robert, *Después de la Hegemonía. Cooperación y discordia en la política económica mundial*, GEL, Buenos Aires, 1988.

KRASNER, Stephen D., *Conflict Estructural. El tercer mundo contra el liberalismo estructural*, GEL, Buenos Aires, 1989.

KRASNER, Stephen D., *Structural Causes and Regime Consequences. Regimes as Intervening Variables*, en KRASNER Stephen, (comp.), 'International Regimes', Ithaca, Nueva York, Cornell University Press, 1983.

MONIZ BANDEIRA, Luiz Alberto, *Argentina, Brasil y Estados Unidos. De la Triple Alianza al Mercosur*, Buenos Aires, Norma, 2004.

MONIZ BANDEIRA, Luiz Alberto, *O expansionismo brasileiro e a formação dos Estados Da Bacia Do Prata*, Revan, 3ra. Ed. 1998.

PEREZ LLANA, Carlos, *El Regreso de la Historia: La Política Internacional durante la Post Guerra Fría 1989-1997*, Ed. Sudamericana, Buenos Aires, 1998, Universidad de San Andrés, Cap. 4.

PUTNAM, Robert D., *Diplomacy and Domestic Politics. The Logic of Two-Level Games*, en: *Double-Edged Diplomacy. International Bargaining and Domestic Politics*. Peter B. Evans, Harold K. Jacobson, Robert D. Putnam (editores), University of California Press, Berkeley, 1993, pp. 431-468.

URY, William: *Supere el no. Cómo negociar con personas que adoptan posiciones obstinadas*, Buenos Aires, Ed. Norma, 1991.

WIARDA, Howard J., *From Reagan to Bush: Continuity and Change in U.S. Latin America Policy*, en John D. Martz (Ed.), *United States Policy in Latin America. A Decade of Crisis and Challenge*, University of Nebraska Press, Lincoln and London, 1995.

ZARTMAN, William, *Ripeness-Promoting Strategies*, en G. Burgess and H. Burgess (eds) Beyond Intractability Project, Colorado University, 2003. Disponible en línea en: www.beyondintractability.org/essay/ripeness-promoting_strategies/ [En inglés]

ZARTMAN, William, *Ripeness: The Hurting Stalemate and Beyond*, en Paul Stern and Daniel Druckman (eds) *International Conflict Resolution After the Cold War*, pp. 225–50. Washington DC: National Academies Press, 2003.

Artículos de revistas y papers

AMORIM, Celso, *A diplomacia multilateral do Brasil. Um tributo a Rui Barbosa*. (Palestra do Ministro das Relações Exteriores, Embaixador Celso Amorim, por ocasião da “II Conferência Nacional de Política Externa e Política Internacional – O Brasil e o Mundo que vem aí”, Fundação Alexandre de Gusmão - Instituto de Pesquisa de Relações Internacionais, Brasília, 2007.

AXELROD, Robert; KEOHANE, Robert, *Achieving cooperation under anarchy: Strategies and Institutions*, en World Politics, Vol. 38, No. 1. (Oct., 1985), pp. 226-254.

BARRUECO, Alberto; RÉGNIER, Brigitte y VEJARANO, Beatriz, *Conflict Analysis and Resolution - Análisis y Resolución de Conflictos*, English / Spanish Glossary - Glosario Español / Inglés, ICAR, Mayo 2001 <http://icar.gmu.edu/>

BATTAGLIA, Elvira M., *La política exterior y la diplomacia en tiempos de incertidumbre*, Ponencia presentada al IX Congreso Nacional y II Congreso Internacional sobre Democracia “Los senderos de la democracia en América Latina: Estado, Sociedad Civil y Cambio Político”. Rosario, Argentina, octubre de 2010. Organizado por la Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales (UNR). Panel: Diplomacia y Política Exterior.

BURTON, John W., *Conflict Resolution as a Political System*, Working Paper N° 1, Reprinted August, 1993.

CÂNDIA VEIGA, João Paulo, *As negociações comerciais no governo Lula*, en Revista Brasileña de Comercio Exterior, Rio de Janeiro, N° 83, Abril-Junio de 2006. Disponible en línea en: <http://www.funcex.com.br/material/rbce/83-polcom-JPV.pdf>

CONSEJO ARGENTINO DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES (CARI), *La nueva realidad internacional*, Documentos de Trabajo N° 87, Buenos Aires, Diciembre de 2009. Disponible en línea en: www.cari.org.ar

COUNCIL ON HEMISPHERIC AFFAIRS, *The WTO Cotton Dispute: How the U.S. is trying to Escape International Trade Regulation while Brazil Asserts Itself as a Regional Leader*, Washington, 1 de junio 2010. Disponible en línea en: <http://www.coха.org/the-wto-cotton-dispute-how-the-u-s-is-trying-to-escape-international-trade-regulation-while-brazil-asserts-itself-as-a-regional-leader/> [En inglés]

DALLANEGRA PEDRAZA, Luis, *Negociación Internacional*, en Geosur, Montevideo, Uruguay, Vol. XX, N° 223/224, Nov-Dic de 1998. Disponible en línea en: [http://luisdallanegra.bravehost.com/Negointe/negoint1.htm#\(1\)a](http://luisdallanegra.bravehost.com/Negointe/negoint1.htm#(1)a)

De SOUZA BRIGGS, X., *We are all negotiators now: An Introduction to Negotiation in Community Problem-Solving*. Kennedy School of Government. Disponible en línea en: <http://www.who.int/management/negotiators.pdf>

De SOUZA, Sarah-Lea John, *La India, Brasil y Sudáfrica: ¿Potencias emergentes o países en desarrollo?*, en Revista Iberoamericana de Análisis Político, N° 6/7, Buenos Aires, Octubre 2007, pp. 36-48

DIAS VARELA, Marcelo, *Efetividade do Órgão de Solução de Controvérsias da Organização Mundial do Comércio: uma análise sobre os seus doze primeiros anos de existência e das propostas para seu aperfeiçoamento*, en Revista Brasileira de Política Internacional, N° 52, 2009, pp. 5-21.

DIVISIÓN DE INFORMACIÓN Y RELACIONES EXTERIORES DE LA OMC, *Entender la OMC*, Ginebra, Quinta Edición, Agosto de 2010, pp. 56-57. Disponible en línea en: http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/understanding_s.pdf

DRAHOS, Peter: *When the weak bargain with the strong: Negotiation in the WTO*, RegNet, Law Program, Research School of Social Sciences, Australian National University, Canberra, 2007.

DRAHOS, Peter: *Four lessons for developing countries from the trade negotiations over access to medicines*, Centre for the Governance of Knowledge and Development, RegNet, Australian National University, Canberra, 2007.

ESPINOSA SOTO, Álvaro, *Algunas reflexiones sobre la solución de diferencias en la Organización Mundial del Comercio*, en Revista del Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile, N° 162, enero – abril 2009. Disponible en línea en: http://goliath.ecnext.com/coms2/browse_R_E065

ESTRELLA FARIA, Luiz A., *Las negociaciones comerciales de Brasil: escenarios, agendas e intereses*, en Revista del Sur N° 166, Julio-Agosto 2006, pp-26-37.

FERNANDES DE OLIVEIRA, Marcelo, *Multilateralismo, Democracia e Política Externa no Brasil: Contenciosos das Patentes e do Algodão na Organização Mundial do Comércio*, en Contexto Internacional, Vol. 29, Enero-Junio 2007, pp. 7-38.

GOLDMAN SACHS, *Dreaming with BRICs: The Path to 2050*. Global Economics Paper N°: 99: Disponible en línea en <http://www2.goldmansachs.com/ideas/brics/book/99-dreaming.pdf>

GRABENDORFF, Wolf, *Brasil: de coloso regional a potencia global*, en Nueva Sociedad N° 226, marzo-abril de 2010.

HAAS, Ernest, *Why Collaborate? Issue – Linkage and International Regimes*, en World Politics, Vol. XXXII, n°3, 1980.

HASENCLEVER, Andreas, MAYER Peter y RITTBERGER Volker; *Las teorías de los Regímenes Internacionales: Situación Actual y propuestas para una síntesis*, en Revista Foro Internacional, Octubre - Diciembre; N°8, México, 1999 y MANCHÓN, Federico, *Crítica a la orientación por valores sobre regímenes internacionales*, en Política y Cultura, N° 25, 2006.

HIRST, Mónica, *Los desafíos de la política sudamericana de Brasil*, en Nueva Sociedad N° 205, septiembre-octubre de 2006.

HIRST, Mónica, *Strategic Posture Review: Brazil*, en World Politics Review, Septiembre 2009. www.wpr.com

HUGUENEY, Clodoaldo. *A Nova Rodada de Negociações Multilaterais da OMC*. XV Fórum Nacional, Rio de Janeiro, Instituto Nacional de Altos Estudos, Mayo de 2003.

IICA (Instituto Interamericano de Cooperação para a Agricultura), *Situação e Perspectivas da Agricultura no Brasil*, Brasilia, 2010. Disponible en línea en: http://www.iica.org.br/Docs/Publicacoes/Agronegocio/Situacao_2009_e_Perspectivas_2010.pdf

INSTITUTE FOR AGRICULTURE AND TRADE POLICY, *Brazil's Challenge of U.S. Cotton Program at the WTO. What's at Stake?* Abril 2004. Versión en inglés disponible en línea en: www.iatp.org/iatp/publications.cfm?accountID=451&refID=26075

INSULZA, José Miguel, *Estados Unidos y América Latina en los noventa*, Pensamiento Iberoamericano N° 19, enero-junio, Madrid, 1991, pp. 217-233.

JUNQUEIRA, Luiz Augusto Costacurta: *Comunicação e Negociação*. Artículo publicado en: www.sdr.com.br/professores/la_costacurta/comuni_negoci.htm

LIMA, Thiago, *O contencioso do algodão: cenários para a mudança na política de subsídios dos EUA*, en Revista Brasileira de Política Internacional, N° 49, 2006, pp. 139-158.

MALAMUD, Carlos, *Four Latin American Summits and Brazil's Leadership*, Working Paper N° 3/2009, Real Instituto Elcano, Madrid, Marzo de 2009. Disponible en línea en: www.realinstitutoelcano.org

MANCHÓN, Federico, *Crítica a la orientación por valores sobre regímenes internacionales*, en Política y Cultura, N° 25, 2006.

MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES, SECRETARIA DE PLANEJAMENTO DIPLOMÁTICO, *Política Externa do governo de Lula: Primeiros dois anos*, Brasilia, 2005. Disponible en línea en: <http://www.amersur.org.ar/PolInt/Itamaraty0506.htm>

MONIZ BANDEIRA, Luiz Alberto, *O Brasil como potência Regional e a importância estratégica da América do Sul na sua política exterior*, Febrero 2009. Texto para el seminario sobre “A política exterior do Brasil em sua própria visão e na dos parceiros”. Consulado General de Brasil en Munich, 7 de Noviembre de 2008.

MONIZ BANDEIRA, Luiz Alberto, *Brasil, Estados Unidos, y los procesos de integración regional. La lógica de los pragmatismos*, en Nueva Sociedad, N° 186, Julio-Agosto, 2003. pp. 143-157.

OECD (Organization for Economic Co-operation and Development), *The Challenge of Capacity Development: Working Toward Good Practice*. Development Assistance Committee. Paris, 2006. Disponible en línea en: <http://www.oecd.org/dataoecd/4/36/36326495.pdf>

OTOO, Samuel; AGAPITOVA, Natalia; BEHRENS, Joy, *The Capacity Development Results Framework. A strategic and results-oriented approach to learning for capacity development*, World Bank Institute, 2009. Disponible en línea en: http://siteresources.worldbank.org/EXTCDRC/Resources/CDRF_Paper.pdf?resourceurlname=CDRF_Paper.pdf

OYE, Kenneth, *Explaining Cooperation under Anarchy: Hypothesis and Strategies*, en World Politics, Vol.38, N°1, Octubre, 1985.

PONCE, Javier, *Cooperación en defensa sin tutelajes*, en Revista Vanguardia, Guayaquil, Octubre de 2009.

PRUITT, Dean J., *Whither Ripeness Theory?*, Working Paper N° 25. Institute for Conflict Analysis and Resolution, George Mason University, Virginia, 2005.

PIGNATTA, María Eva, *Estados Unidos y el giro político en América Latina*, Anuario en Relaciones Internacionales, IRI-UNLP, La Plata, 2008.

RIVERA, Gustavo, *Desarrollos Jurisprudenciales sobre Procedimientos de Solución de Diferencias en la OMC*, en Revista electrónica de estudios internacionales, N° 6, 2003. Disponible en línea en: [http://www.reei.org/reei6/G.Rivera%20\(reei6\).pdf](http://www.reei.org/reei6/G.Rivera%20(reei6).pdf)

ROBERTS, Lawrence D., *Beyond notions of Diplomacy and Legalism: Building just a mechanism for WTO dispute resolution*, en American Business Law Journal, Vol. 40, 2003, pp. 511-562.

ROETT, Riordan, *Estados Unidos y América Latina: estado actual de las relaciones*, en Revista Nueva Sociedad, N° 206, noviembre-diciembre de 2006.

RUSSELL, Roberto, *América Latina para Estados Unidos: ¿especial, deseñable, codiciada o perdida?*, en Nueva Sociedad, N° 206, noviembre-diciembre, 2006.

SALOMÓN GONZÁLEZ, Mónica, *La teoría de las Relaciones Internacionales en los albores del siglo XXI: diálogo, disidencia, aproximaciones*, en Revista CIDOB D'afers Internacionals, N° 56, Barcelona, Diciembre 2001 – Enero 2002. Disponible en línea en: [http://www.cidob.org/es/publicaciones/revistas/revista cidob d afers internacionales/num 56 m iscelanea](http://www.cidob.org/es/publicaciones/revistas/revista_cidob_d_afers_internacionales/num_56_m_iscelanea)

SALOMON, Mónica: *El debate sobre la “paz democrática”. Una aproximación crítica*, en Revista de Estudios Políticos (Nueva Época) N° 113, Julio-Septiembre de 2001. Disponible en línea en http://www.cepc.es/es/Publicaciones/Revistas/listado_revistas/revistas03.aspx

SAON, Samira, *Política econômica no Brasil nos últimos vinte anos do século XX*, publicado por el Instituto de Economía Agrícola, São Paulo, 31 de mayo de 2004. Disponible en línea en: <http://www.iea.sp.gov.br/out/verTexto.php?codTexto=1363>

SCHIRM, Stefan A., *Leaders in need of followers: Emerging powers in global governance*, European Journal of International Relations, SAGE Publications, November 2009. Disponible en línea en: <http://ejt.sagepub.com/content/16/2/197.refs.html> [En inglés]

SRINIVASAN, T. N., *The Dispute Settlement Mechanism of the WTO: A Brief History and an Evaluation from Economic, Contractarian and Legal Perspectives*, Journal Compilation, Blackwell Publishing Ltd., 2007.

SOARES DE LIMA, María Regina y HIRST, Mónica, *Brazil as an intermediate state and regional power: action, choice and responsibilities*, en International Affairs 82, I 2006, pp.-21-40.

SUMNER, Daniel A., *Boxed In. Conflicts between U.S. farm policies and WTO obligations*, CATO. Institute Trade Policy Analysis, N° 32, December 2005. Disponible en línea en: www.cato.org/pub_display.php?pub_id=68

UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME, *Capacity Development: A UNDP Primer*, New York, 2009. Disponible en línea en: <http://www.undp.org/capacity>

VAGNI, Juan José, *La cumbre América del Sur-Países Árabes (ASPA): Balances de un acercamiento estratégico*, en Revista de Estudios Internacionales Mediterráneos, N° 8, Junio-Diciembre de 2009.

WEISS, Thomas G., *The Illusion of UN Security Council Reform*, en The Washington Quarterly, Otoño 2003, pp. 147-161. Disponible en línea en: www.twq.com/03autumn/docs/03autumn_weiss.pdf

Artículos periodísticos

BBC MUNDO, *El BRIC pide acelerar reforma financiera*, Londres, 3 de septiembre de 2009. Disponible en línea en: https://www.bbc.co.uk/mundo/economia/2009/09/090904_2341_bric_g20_rb.shtml

DEUTSCHE WELLE-WORLD, Edición Digital, “*Paciencia estratégica*”: la apuesta del MERCOSUR con la UE, Bonn, 9 de julio de 2010. Disponible en línea en: <http://www.dw-world.de/dw/article/0,,5777568,00.html>

DIARIO EL COMERCIO, *Alan García declara el Perú país abierto a las inversiones brasileñas. Propone alianza entre Petrobras y Petro-Perú para proveerlos de gas. Se pronuncia a favor de la reelección del presidente Lula*, Lima, 14 de junio de 2006.

DIARIO EL MUNDO, Edición América, *Brasil anuncia sanciones comerciales a EEUU por 591 millones de dólares*, Madrid, 9 de marzo de 2010.

DIARIO EL PAÍS, edición impresa internacional, *Brasil no necesita la ayuda de Estados Unidos para crecer*. Entrevista a Fernando Henrique Cardoso, ex presidente brasileño, Madrid, 16 de enero de 2009.

DIARIO EL PAÍS, edición impresa internacional. *Brasil quiere dejar su huella en América. Brasilia aspira a compartir con Washington el liderazgo continental*, Buenos Aires, 19 de abril de 2009.

DIARIO LA NACIÓN, *Brasil: ¿Líder indiscutido de la región?*, Buenos Aires, 18 de mayo de 2009.

DIARIO LAS AMÉRICAS, Edición Digital, *G 20 acuerda implantar un nuevo orden mundial*, Miami, 26 de septiembre de 2009. Disponible en línea en: <http://diariolasamericas.com/noticia/85861/1/0/g20-acuerda-implantar-un-nuevo-orden-mundial> Consultado el 20 de mayo de 2010.

EL INFORME, *Lula quiere consolidar en 2009 el liderazgo brasileño*. Brasilia, 15 de enero de 2009.

Entrevista concedida pelo Ministro das Relações Exteriores do Brasil, Embaixador Celso Amorim, à revista “Isto É Dinheiro”, Brasilia, 4 de mayo de 2009.

INFOLATAM, Ecuador: Correa cierra campaña embargando constructora Odebrecht, Quito, Septiembre de 2008.

O ESTADO DE S. PAULO, Edición digital, *Obama admite renovacao do G 8 e elogia Brasil e China*, San Pablo, 10 de julio de 2009. Disponible en línea en: <http://www.estadao.com.br/noticias/economia,obama-admite-renovacao-do-g-8-e-elogia-brasil-e-china,400777,0.htm>

O GLOBO, Edición digital, *Sarkozy quer Brasil no G-8 e no Conselho de Segurança da ONU*, Rio de Janeiro, 13 de febrero de 2008. Disponible en línea en: http://oglobo.globo.com/mundo/mat/2008/02/12/sarkozy_quer_brasil_no_g8_no_conselho_de_seguranca_da_onu-425600697.asp

O GLOBO, Edición Digital, *Brasil adia até 2012 retaliação aos EUA sobre algodão*, 17 de junio de 2010, <http://oglobo.globo.com/pais/mat/2010/06/17/brasil-adia-ate-2012-retaliacao-aos-eua-sobre-algodao-916909070.asp>

O GLOBO, Edición Digital, *Amorim: divergências Brasil-EUA indicam reformas globais difíceis*, Río de Janeiro, 11 de septiembre de 2010. Disponible en línea en: <http://oglobo.globo.com/pais/mat/2010/09/11/amorim-divergencias-brasil-eua-indicam-reformas-globais-dificeis-917608281.asp>

PÁGINA 12, Edición Digital, *Bienvenidos al Club*, 26 de septiembre de 2009. Disponible en línea en: <http://www.pagina12.com.ar/diario/elpais/1-132452-2009-09-26.html> Consultado el 6 de mayo de 2010.

Documentos

Acuerdo sobre Agricultura

Disponible en línea en: http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/14-ag_01_s.htm

Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias

Disponible en línea en: http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/24-scm_01_s.htm

Acuerdo de Marrakech, por el cual se establece la OMC

Disponible en línea en: http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/04-wto_s.htm

Carta de las Naciones unidas

Disponible en línea en: <http://www.un.org/spanish/aboutun/charter.htm>

Conferencia de Prensa en Palacio de Itamaraty, tras la reunión de los mandatarios de Venezuela y Brasil. Brasilia, 28 de abril de 2010.

Disponible en línea en www.radioguines.icrt.cu/index.php/ext/5316-afianzan-brasil-y-venezuela-relaciones-bilaterales

Conferencia del Ministro de Relaciones Exteriores de Brasil, Embajador Celso Amorim, como invitado de honor del Seminario Diplomático del Ministerio de Asuntos Extranjeros de Portugal, Lisboa, 5 de enero de 2009.

Disponible en línea en: <http://www.itamaraty.gov.br/sala-de-imprensa/discursos-artigos-entrevistas-e-outras-comunicacoes/embaixador-celso-luiz-nunes-amorim/palestra-do-ministro-das-relacoes-exteriores-do>

Declaración Conjunta, Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de países del BRIC, Ekaterimburgo, 16 de junio de 2009.

Disponible en línea en: <http://www.itamaraty.gov.br/sala-de-imprensa/notas-a-imprensa/2009/06/17/cupula-dos-chefes-de-estado-e-de-governo-dos-brics>

Declaración Conjunta, II Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de países del BRIC, Brasilia, 16 de abril de 2010.

Disponible en línea en: <http://www.unaoc.org/docs/II-BRIC-Summit.pdf>

Declaración de Abuja, I Cumbre América del Sur-África, 26–30 de noviembre de 2006.

Disponible en línea en: <http://www.iss.co.za/uploads/AFRISOUTDECL.PDF>

Declaración de Brasilia, Cumbre América del Sur – Países Árabes, 10-11 mayo de 2005.

Disponible en la Base Bibliográfica del Centro de Documentación de INTAL: http://www.iadb.org/intal/intalcdi/integ/integ1B.asp?sub_base=TESAURO&az=1&desc=DECLARACION%20DE%20BRASILIA&orden=anioD&desc_tipo=and&origen=A

Declaración de Cancún, Documento resultando de la II Cumbre de Estados Latinoamericanos y del Caribe, Riviera Maya, México, 23 de febrero de 2010.

Disponible en línea en: <http://www.cubaminrex.cu/Actualidad/2010/Febrero/declaracion%20cancun.html>

Declaración de Cusco sobre la Comunidad Sudamericana de Naciones, III Cumbre Presidencial Sudamericana, Cusco, 8 de diciembre de 2004.

Disponible en línea en: http://www.comunidadandina.org/documentos/dec_int/cusco_sudamerica.htm

Declaración de Doha, II Cumbre América del Sur y Países Árabes, Doha, 31 de marzo de 2009.

Disponible en línea en: <http://www.qatar-conferences.org/south/english/doha1.pdf>

Declaración de la Cumbre Sobre los Mercados Financieros y la Economía Mundial, Washington, 15 de noviembre de 2008.

Disponible en línea en: http://www.g20.org/Documents/g20_summit_declaration.pdf (En inglés)

Declaración de Londres, Plan Global para la Recuperación y la Reforma. Londres, 2 de abril de 2009.

Disponible en línea en: <http://www.g20.org/Documents/final-communique.pdf> (En inglés)

Declaración de los Líderes de la Cumbre de Pittsburgh, 25 de septiembre de 2009.

Disponible en línea en: <http://www.pittsburghsummit.gov/mediacenter/129639.htm> (En inglés)

Declaración de Nueva Esparta, II Cumbre América del Sur-África, Venezuela, 26 y 27 de septiembre de 2009.

Documento disponible en línea en:

<http://www.asavenezuela2009.com.ve/doc/declaracionfinalespanolfinal.pdf>

Declaración de París sobre la eficacia de la ayuda al desarrollo. Foro de Alto Nivel, París, 2005.

Disponible en línea en: <http://www.oecd.org/dataoecd/53/56/34580968.pdf>

Declaración de Santiago de Chile. Primera Reunión de Ministras y Ministros de Defensa del Consejo de Defensa Sudamericano (CDS) de la UNASUR, Marzo de 2009.

Disponible en línea en <http://www.cdsunasur.org/es/consejo-de-defensa-suramericano/documentos-oficiales/57-espanol/161-declaracion-de-santiago-de-chile-2009>

Declaración del Presidente Álvaro Uribe Vélez, al término de la reunión bilateral con su homólogo de Brasil, Luiz Inácio Lula da Silva, Brasilia, 17 de febrero de 2009.

Disponible en línea en <http://web.presidencia.gov.co/sp/2009/febrero/17/03172009.html>

Discurso del presidente Cardoso en la apertura de la III Reunión Cumbre de las Américas, Quebec, 20 de abril de 2001.

Discurso del presidente Cardoso en la Reunión de la Cumbre del Mercosur, en ocasión de la Reunión del Consejo del Mercado Común, Asunción, 22 de junio de 2001.

Discurso del señor Presidente de la República Argelina Democrática y Popular, S.E. Abdelaziz Bouteflika - Sesión de Apertura de la Cumbre América del Sur - Países Árabes. Brasilia, 10 de mayo de 2005.

Disponible en línea en: http://www.altapolitica.com/contenido/discurso_presidente_argelia_2005.pdf

Discurso del señor Presidente de la República Federativa del Brasil, Luiz Inácio Lula Da Silva. Sesión de Apertura de la II Cumbre América del Sur – Países Árabes. Doha, Qatar, 31 de marzo de 2009.

Disponible en línea en: <http://www.itamaraty.gov.br/sala-de-imprensa/discursos-artigos-entrevistas-e-outras-comunicacoes/presidente-da-republica-federativa-do-brasil/578897730344-discurso-do-presidente-da-republica-luiz-inacio>

Discurso pronunciado por el Ministro de Relaciones Exteriores, Embajador, Celso Amorim, en ocasión de la apertura del Curso de Relaciones Internacionales de la Universidad Federal do Rio de Janeiro. Río de Janeiro, 13 de abril de 2009. Disponible en línea en: <http://www.itamaraty.gov.br/sala-de-imprensa/discursos-artigos-entrevistas-e-outras-comunicacoes/embaixador-celso-luiz-nunes-amorim/aula-inaugural-proferida-pelo-ministro-das>

Discursos Seleccionados del Presidente Fernando Henrique Cardoso, Fundação Alexandre de Gusmão, Brasilia 2010.

Disponible en línea en: www.funag.gov.br

Discursos Seleccionados del Presidente Luiz Inácio Lula Da Silva, Fundação Alexandre de Gusmão, Brasilia 2008.

Disponible en línea en: www.funag.gov.br

Memorándum de Entendimiento entre el gobierno de la República Federativa del Brasil y el gobierno de los Estados Unidos de América para avanzar en la cooperación en biocombustibles, San Pablo, marzo de 2007.

Disponible en línea en http://www2.mre.gov.br/dai/b_eua_332_5915.htm (En portugués)

Plan de Acción conjunto entre el gobierno de la República Federativa del Brasil y el gobierno de los Estados Unidos de América para la eliminación de la discriminación étnico-racial y la promoción de la igualdad, Brasilia, marzo de 2008.

Disponible en línea en http://www2.mre.gov.br/dai/b_eua_337.htm (En portugués)

Plan de Acción Conjunto: Asociación Estratégica Brasil-Unión Europea: Rio de Janeiro, 22 de diciembre de 2008.

Documento disponible en línea en: http://www.planejamento.gov.br/secretarias/upload/Arquivos/seges/brasil_municipios/plano_acao.pdf (En portugués)

Resolución 1929 (2010) aprobada por el Consejo de Seguridad en su 6335a sesión, celebrada el 9 de junio de 2010.

Disponible en línea en: <http://www.un.org/spanish/docs/sc/>

Sesión académica a cargo de Samuel Pinheiro Guimarães Neto, Ministro de Asuntos Estratégicos de la República Federativa del Brasil, *Brasil en la era de los gigantes: la estrategia brasileña en el escenario global*.

Disponible en www.cari.org.ar/publicaciones/cronicas.html

Tratado Constitutivo de la UNASUR.

Disponible en línea en <http://www.pptunasur.com/contenidos.php?menu=1&submenu1=10&idiom=1>

Notas de prensa de Itamaraty relativas al Contencioso.

Disponibles en línea en: http://www.itamaraty.gov.br/sala-de-imprensa/notas-a-imprensa/nota_search_view?data_inicio=&data_fim=&texto=algodao

Sitios web de interés

Asociación Brasileña de Productores de Algodón: <http://www.abrapa.com.br/>

Diario El Mundo de España: www.elmundo.es

Diario O Globo de Brasil: <http://oglobo.globo.com>

Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales: <http://www.flacso.org>

Fundação Alexandre de Gusmão (FUNAG) <http://www.funag.gov.br/>

Institute for conflict analysis and resolution (ICAR): <http://icar.gmu.edu/>

Instituto de Comercio y Negociaciones Exteriores (ICON): www.iconebrasil.org.br

International Centre for Trade and Sustainable Development: <http://ictsd.org/>

Ministerio de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento de Brasil:
<http://www.agricultura.gov.br/>

Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior de Brasil:
www.desenvolvimento.gov.br

Ministerio de Relaciones Exteriores de Brasil (Itamaraty): www.itamaraty.gov.br

Organización Mundial del Comercio (OMC): www.wto.org

Portal sociopolítico de Iberoamérica: <http://www.nuevamayoria.com>

Portal del Proyecto “Beyond Intractability” de la Universidad de Colorado:
<http://www.beyondintractability.org>

Portal de Política Internacional del Dr. Luis Dallanegra: <http://luisdallanegra.bravehost.com/>

Portal World Politics Review: <http://www.worldpoliticsreview.com/>

Presidencia de Brasil: www.presidencia.gov.br/presidente/

Revista The Economist: <http://www.economist.com>