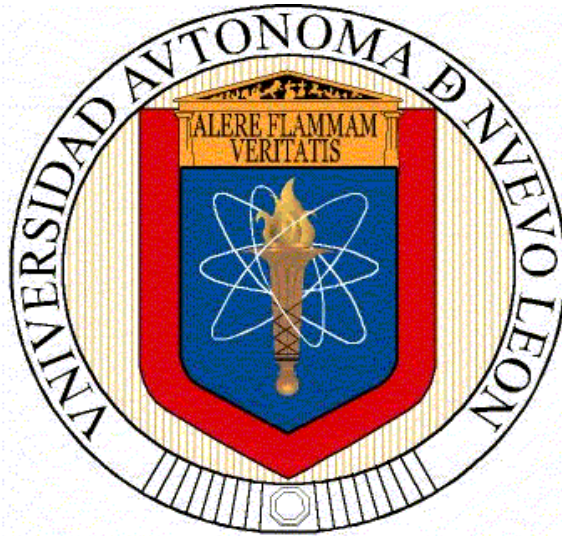


**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN**  
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y RELACIONES INTERNACIONALES



**TESIS**

**“ALIANZAS Y COALICIONES DE LOS PAÍSES EN VIAS DE DESARROLLO EN LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO: UN ANÁLISIS DEL GRUPO DE LOS CUATRO FORMADO EN LA QUINTA CONFERENCIA MINISTERIAL EN CANCÚN EN 2003.”PRESENTA**

**PRESENTA**

**ALAIN SAUTER ELONG EBA**

**PARA OBTENER EL GRADO DE  
DOCTOR EN FILOSOFÍA CON ORIENTACIÓN  
EN RELACIONES INTERNACIONALES, NEGOCIOS Y DIPLOMACIA**

**NOVIEMBRE, 2017**



**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN**  
**FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y RELACIONES INTERNACIONALES**

**TESIS**

**“ALIANZAS Y COALICIONES DE LOS PAÍSES EN VIAS DE DESARROLLO EN LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO: UN ANÁLISIS DEL GRUPO DE LOS CUATRO FORMADO EN LA QUINTA CONFERENCIA MINISTERIAL EN CANCÚN EN 2003”**

**PRESENTA**  
**ALAIN SAUTER ELONG EBA**

**PARA OBTENER EL GRADO DE**  
**DOCTOR EN FILOSOFÍA CON ORIENTACIÓN**  
**EN RELACIONES INTERNACIONALES, NEGOCIOS Y DIPLOMACIA**

**DIRECTOR DE TESIS**  
**DR. CARLOS ERNESTO TEISSIER ZAVALA**

**MONTERREY, NUEVO LEÓN, MÉXICO**

**NOVIEMBRE 2017**



**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN**  
**FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y RELACIONES INTERNACIONALES**



**DOCTORADO EN FILOSOFÍA CON ORIENTACIÓN EN RELACIONES INTERNACIONALES,  
NEGOCIOS Y DIPLOMACIA**

**Los integrantes del H. Jurado examinador del sustentante:**

**ALAIN SAUTER ELONG EBA**

**Hacemos constar que hemos revisado y aprobado la tesis titulada:  
“ALIANZAS Y COALICIONES DE LOS PAÍSES EN VIAS DE DESARROLLO EN LA  
ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO: UN ANÁLISIS DEL GRUPO DE LOS CUATRO  
FORMADO EN LA QUINTA CONFERENCIA MINISTERIAL EN CANCÚN EN 2003”**

**FIRMAS DEL HONORABLE JURADO**

\_\_\_\_\_  
Nombre  
Presidente

\_\_\_\_\_  
Nombre  
Secretario

\_\_\_\_\_  
Nombre  
Primer Vocal

\_\_\_\_\_  
Nombre  
Segundo Vocal

\_\_\_\_\_  
Nombre  
Tercer Vocal

Monterrey, Nuevo León, México

a 13 de Noviembre 2017

## **Declaración de autenticidad**

El presente trabajo fue realizado gracias al apoyo del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) y dirigido por el Dr. Carlos Ernesto Teisier Zavala.

Declaro solemnemente en honor a la verdad que el trabajo presentado en este documento es fruto de mi autoría. Que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación previa, ni por otra persona, excepto aquellos materiales o ideas que por ser de otras personas les he dado el debido reconocimiento y los he citado debidamente en la bibliografía o referencias.

Nombre: Alain Sauter Elong Eba

Firma: \_\_\_\_\_

Fecha: 13 de Noviembre 2017

## **Dedicatoria**

Dedico esta tesis a toda mi familia, en especial a mis hermanos Xavier Martial EBOLO EBA y Merlin Michel ATEBA EBA quienes creyeron en este proyecto desde el principio, y fueron de un gran apoyo durante el tiempo en que escribía esta tesis.

A mis padres quienes se adelantaron en este camino de la vida y no tuvieron la oportunidad de vivir este logro. A ellos, mi reconocimiento y total afecto.

A mis hijos Cyrielle, Statie, Arthur y Grace. Para ellos, que este trabajo sea no solamente la prueba de que lo que uno se propone, con la fe en Dios y la dedicación absoluta se logra, pero también una meta a alcanzar.

A mis maestros quienes se dedicaron durante este proceso en apoyarme con sus enseñanzas, y en especial a mi director de tesis que continuó depositando su confianza en mí. A él, todo mi reconocimiento.

A todos mis compañeros de salón. Particularmente a mis amigos Isabel Anguiano, Gustavo Hernández y Freedman Mendoza, por haber compartido conmigo los momentos más complejos de este proceso formativo.

## **Agradecimientos**

Al finalizar un trabajo tan arduo y lleno de dificultades como éste, es inevitable que te asalte un muy humano egocentrismo que te lleva a concentrar la mayor parte del mérito en el aporte que has hecho. Sin embargo, el análisis objetivo te muestra inmediatamente que la magnitud de este aporte hubiese sido imposible sin la participación de personas e instituciones que han facilitado las cosas para que este trabajo llegue a un feliz término. Por ellos, es para mí un verdadero placer utilizar este espacio para justo y consecuente con ellos, expresándole mis sinceros agradecimientos.

Debo agradecer primeramente a Dios por todas las bendiciones sin las cuales no hubiera sido posible llegar a esta tierra tan lejana. Gracias a él, pude mantenerme en salud, y en estado mental e intelectual que me ha permitido desarrollar esta tesis.

Agradezco de manera especial al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) que me otorgó el financiamiento, permitiéndome por la misma ocasión realizar mis estudios de Doctorado.

Agradezco también a las autoridades de la Universidad Autónoma de Nuevo León, particularmente al Director de la Facultad de Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales, el Dr. Gerardo TAMEZ; al Subdirector de Estudios de Postgrado, el Dr. Francisco Javier Gorjón Gómez; al coordinador del Doctorado en filosofía con orientación en Relaciones Internacionales, Negocios y Diplomacia, el Dr. Oswaldo Leyva por sus apoyos respectivos.

Mis agradecimientos al Dr. Carlos Ernesto Teissier Zavala, por aceptarme para realizar esta tesis doctoral bajo su dirección. Su inestimable apoyo, su confianza en mi trabajo y la libertad de dejarme desarrollar mi trabajo, han sido de un gran aporte, no solamente en el desarrollo de esta tesis, sino también en mi formación como investigador.

## Índice general

CAPÍTULO 1: METODOLOGIA.....	16
1.1 Antecedentes.....	16
1.2 Planteamiento del problema.....	19
1.3 Preguntas de investigación.....	24
1.4 Justificación.....	25
Clasificación de países productores del algodón por región.....	30
1.5 Objetivos de la investigación.....	31
1.5.1. Objetivo General.....	31
1.5.2. Objetivos Específicos.....	31
1.6 Supuestos teóricos / Hipótesis.....	32
1.7. Marco conceptual.....	32
1.7.1 Las coaliciones.....	32
1.7.2. La diplomacia.....	33
1.7.3. Las negociaciones comerciales multilaterales.....	34
1.8 Modelo de investigación.....	35
1.9 El diseño de la investigación.....	35
1.9.1 El método cualitativo como enfoque metodológico.....	35
1.9.2 Perspectiva de análisis.....	36
1.9.3 Las técnicas de colecta de datos.....	36
1.9.4 Los entrevistados como muestra.....	37
1.9.5. El instrumento de colecta de datos: la guía de entrevistas.....	39
1.9.6. El acercamiento al campo y limitaciones a la investigación.....	40
1.9.7 El instrumento de análisis de datos.....	40
1.10 Matriz de congruencia.....	42
CAPÍTULO 2. ACERCAMIENTO TEÓRICO CONCEPTUAL.....	43
Este capítulo hace un acercamiento teórico conceptual, analizando la evolución histórica de la organización mundial del comercio (Sección 2.1). Éste análisis permite desglosar las diferentes etapas de su evolución histórica, a través de la presentación de los objetivos no nada más del GATT sino también de la misma OMC. Eso, describiendo las diferentes rondas organizadas en el marco del GATT y las diferentes conferencias ministeriales llevadas a cabo desde la creación de la OMC hasta la fecha. Los aspectos relativos a las diferentes coaliciones en la dicha institución (Sección 2.2) se encuentran en el mismo apartado, enfocándose a las coaliciones a las cuales pertenecen los miembros del C-4 en general y en aquellas consideradas como sus socios estratégicos. El capítulo se terminó presentando la coalición objeto de estudio (Sección 2.3). .....	

2.1 Globalización e institucionalización del comercio mundial: del GATT a la OMC .....	43
2.1.1 El GATT como cuadro institucional legal del comercio mundial .....	43
2.1.1.1 Orígenes, Objetivos y Principios.....	43
2.1.1.3 Las diferentes rondas de Negociación. ....	51
2.1.2 La OMC como resultado de una reforma del GATT.....	56
2.1.2.1 Orígenes, objetivos y funciones .....	56
2.1.2.2 Las diferentes conferencias ministeriales.....	57
2.2.1 Origen y tipología .....	62
2.2.2 Los Países en vía de desarrollo y las coaliciones en la OMC. ....	66
2.3 La iniciativa sectorial en favor del algodón (C-4) como coalición especial en la OMC .....	70
2.3.1 El C-4 como un cuadro formal e institucional de Negociación. ....	71
2.3.1.1 Cuadro formal: lo miembros y la coordinación .....	71
2.3.1.2 Cuadro institucional: el Mecanismo de cuadro evolutivo del Director General .....	72
2.3.1.2 El C-4 en la OMC: aliados y socios estratégicos.....	73
2.3.2.1 Los aliados .....	73
2.3.2.2 Los socios estratégicos .....	73
2.3.3 Cancún: una junta dedicada a la OMC.....	74
CAPÍTULO 3. MÉTODO DE LA INVESTIGACIÓN .....	77
3.1 Elección y definición del método a utilizar. ....	77
3.2 Justificación de la pertinencia y la relevancia del método.....	80
3.3 Selección de los participantes y el papel del investigador .....	81
3.3.1 Selección de los participantes.....	81
3.3.2 El papel del investigador .....	102
3.4 Elaboración del instrumento y cambios al instrumento .....	105
3.5 Relevancia y validez .....	107
3.5.2.1 Validez interna: validación a través de pilotaje .....	108
3.6 Aplicación del instrumento.....	109
3.7 Análisis descriptivos de los recursos y participantes.....	111
3.8 Tipo y tamaño de la muestra .....	112
3.9 Instrumento de recolección de datos.....	113
3.10 Transcripción.....	114
3.11 Codificación.....	114
CAPÍTULO 4. EL C-4: RELACIONES DE PODER E INTERESES .....	115
4.1 Teoría de la elección racional .....	116



4.1.1 El interés.....	116
4.1.2 El individualismo .....	117
4.1.3 El colectivismo.....	117
4.2 Institucionalismo.....	120
4.2.1 El liberalismo cooperativo.....	121
4.2.2 El liberalismo desintegrador .....	122
4.2.3 Cooperación ganadora .....	122
4.2.4 Cooperación elitista .....	123
4.3 Constructivismo .....	124
<b>CAPÍTULO 5. PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS .....</b>	<b>127</b>
Este capítulo presenta los resultados de la investigación esquematizando los discursos obtenidos de las entrevistas hechas a los diferentes expertos. De ahí salieron las diferentes nubes de palabras (sección 5.1) conforme a las diferentes categorías obtenidas de la codificación de los mismos. Aquellas nubes de palabras permitieron resaltar la frecuencia de palabras más utilizadas en cada uno de las dimensiones. Luego, se recopilaron las respuestas de las diferentes preguntas hechas a cada entrevistado (sección 5.2), respuestas discutidas conforme a las redes semánticas con el motivo de responder a las diferentes preguntas de investigación. ....	
5.1 Presentación de resultados .....	127
5.1.1 De las entrevistas semiestructuradas .....	128
5.1.2 De los documentos oficiales de la secretaria de la OMC análisis de contenido .....	138
5.2 Resultados analíticos de los discursos.....	138
<b>CAPÍTULO 6: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>183</b>
Con base en la investigación realizada mediante entrevistas semiestructuradas hechas a diplomáticos trabajando en las embajadas y misiones permanentes de sus países respectivos ante la OMC, y a expertos independientes del mismo organismo, podemos aseverar que las alianzas y coaliciones son una realidad en la OMC, además de ser una forma de organización adoptada por los PVD en particular durante las Negociaciones Comerciales Multilaterales. Considerando lo anterior, el C-4 será considerado la coalición objeto de estudio en el marco de esta investigación.....	
La coalición es aún una forma de organización contraria a los principios fundamentales de la OMC, basada en la Cláusula de la Nación Más Favorecida (NMF), sin embargo se encuentra dentro de las prácticas más comunes durante los diferentes procesos de negociaciones. ....	183

Todos los países tratan de utilizar esta práctica para llevar a cabo algunas negociaciones importantes, en el marco de los Acuerdos Comerciales Regionales apoyados en el artículo 24 del Acuerdo General de los Tarifas Aduaneros y permitiendo a los miembros de reagruparse bajo algunos criterios predefinidos. ....	183
De las recomendaciones.....	191
REFERENCIAS .....	192
ANEXOS.....	200
ANEXO V: Convenciones de confidencialidad de la información recabada de los diferentes entrevistados. ....	205
Anexo VII: Lista de expertos entrevistados .....	240
Anexo VIII: Países miembros de la OMC en 2003. ....	241
Anexo IX: Participación del algodón en la economía de los diferentes países miembro del C-4. ....	242
Fuente: Elaboración propia.....	242
Anexo X: Declaración de Bamako .....	243

## Índice de tablas

Tabla 1.1 Importancia macroeconómica del algodón en África del Oeste .....	26
Tabla 1.2: Matriz de congruencia.....	42
Tabla 2.1: Las diferentes Rondas Comerciales del GATT .....	51
Tabla 2.2: Fechas claves de la Ronda Uruguay.....	55
Tabla 2.3: Programa de los debates de la Quinta Conferencia Ministerial.....	75
Tabla 3.1: Guía de entrevista .....	82
Tabla 3.2: Sistematización de las preguntas del experto 1 .....	86
Tabla 3.3: Sistematización de las preguntas del experto 2.....	88
Tabla 3.4: Sistematización de las preguntas del experto 3.....	90
Tabla 3.5: Sistematización de las preguntas del experto 4.....	92
Tabla 3.6: Sistematización de las preguntas del experto 5.....	94
Tabla 3.7: Sistematización de las preguntas del experto 6.....	96
Tabla 3.8: Sistematización de las preguntas del experto 7 .....	99
Tabla 3.9: Sistematización de las preguntas del experto 8.....	100
Tabla 3.10: Sistematización de las preguntas del experto 9.....	102
Tabla 5.1: Conteo de palabra de la dimensión diplomacia .....	129
Tabla 5.2: Conteo de palabra de la dimensión negociaciones.....	131
Tabla 5.3: Conteo de palabra de la dimensión coaliciones.....	133
Tabla 5.4: Conteo de palabra del discurso de los diplomáticos .....	135
Tabla 5.5: Conteo de palabras del discurso de los demás expertos .....	137

## Índice de ilustraciones

Ilustración 1.1: El algodón en las economías de los países del C-4.....	27
Ilustración 1.2: El algodón en la República de Benín .....	27
Ilustración 1.3: El algodón en la República de Burkina Faso .....	28
Ilustración 1.4: El algodón en la República de Mali .....	29
Ilustración 1.5: El algodón en la República de Chad .....	29
Ilustración 1. 6: Clasificación de países productores de algodón por región.....	31
Ilustración 2.1: Estructura de la OMC .....	48
Ilustración 5.1: Nube de palabras recabada desde la dimensión diplomacia.....	128
Ilustración 5.2: Porcentaje de las palabras claves del discurso analizado bajo el prima de la dimensión diplomacia. ....	130
Ilustración 5.3: Nube de palabras recabada desde la dimensión negociaciones.....	131
Ilustración 5.4: Porcentaje de las palabras claves del discurso analizado bajo el prima de la dimensión negociación. ....	132
Ilustración 5.5: Nube de palabras recabada desde la dimensión coaliciones.....	133
Ilustración 5.6: Porcentaje de las palabras claves del discurso analizado bajo el prima de la dimensión coaliciones. ....	134
Ilustración 5.7: Nube de palabras recabada del discurso de los diplomáticos .....	135
Ilustración 5.8 Porcentaje de las palabras claves del discurso de los diplomáticos .....	136
Ilustración 5.9: Nube de palabras recabada del discurso de los demás expertos .....	136
Ilustración 5.10: Porcentaje de las palabras claves del discurso de los demás expertos. ....	137
Ilustración 5.11: Nube de palabras de los documentos oficiales de la secretaria .....	138

## **Abreviaturas**

**ACR:** Acuerdo Comercial Regional

**ACP:** África Caribes y Pacífico

**AGCS:** Acuerdo General sobre el Comercio y lo Servicio

**AIF:** Agencia inter gubernamental de la francofonía

**ADPIC:** Acuerdo de Derecho de Propiedad Intelectual relacionado al Comercio

**BAD:** Banco africano de desarrollo

**BOAD:** Banco oeste africano

**BM:** Banco Mundial

**CAINS:** Grupo de países desarrollados y subdesarrollados exportadores de productos agrícolas

**CEA:** Comisión económica de las naciones unidas para África

**CEE:** Comunidad Económica Europea

**CEEEOA:** Comunidad económica de los estados oeste africano (CEEEOA)

**CEI:** Centro de Estudios Internacionales

**CCI:** Centro de comercio internacional

**CCIA:** Comité consultativo internacional del algodón

**CFE:** Comisión Federal Electoral

**CONACYT:** Consejo Nacional de Ciencias y Tecnología

**EPI:** Economía Política Internacional

**EU:** Unión Europea

**EEUU:** Estados Unidos de América

**FAO:** Organización de las naciones unidas para la alimentación y la agricultura

**FMI:** Fondo Monetario Internacional

**GATT:** Acuerdo General Sobre las tarifas y el comercio

**GA:** Grupo africano

**LDCs:** Lowers Development Countries

**MEPC:** Mecanismo de Examen de Políticas Comerciales

**MSE:** Mecanismo de Salvaguardia Especial

**NADEA:** Nueva asociación para el desarrollo económico de África

**NMF:** Principio de la Nación más Favorecida

**NOEI:** Nuevo Orden Económico Internacional

**PJF:** Poder Judicial de la Federación

**SPG:** Sistema de Preferencias Generalizadas

**OIC:** Organización Internacional del Comercio

**ONUUDI:** Organización de las naciones unidas para el desarrollo industrial

**OMC:** Organización Mundial del Comercio

**ONG:** Organización No Gubernamental

**OSPAAAL:** Organización de Solidaridad con los Pueblos de América Latina, Asia y África

**PAC:** Pacto Agrícola Común

**PE:** Productos Especiales

**PD:** Países Desarrollados

**PMA:** Países Menos Adelantados

**PNUD:** Programa de las naciones unidas para el desarrollo (PNUD)

**PVD:** Países en vías de Desarrollo

**UA:** Unión africana (UA)

**UEMOA:** Unión económica y monetaria oeste africana (UEMOA).

**UNCTAD:** Conferencia de la Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo Económico

## **Introducción**

Este trabajo de investigación busca entender las problemáticas relativas a la eficacia de las coaliciones de los países en vías de desarrollo durante las negociaciones comerciales multilaterales en la Organización Mundial del Comercio (OMC). Se plantea los supuestos teóricos que la eficacia depende en parte de las relaciones diplomáticas previas entre los miembros de dichas coaliciones, así como del número de miembros que conforman la misma. Para averiguar estos supuestos teóricos, se analizó en profundidad la iniciativa sectorial en favor del algodón, la cual permitió la gestación de la coalición de los cuatro denominado “C-4” durante la Quinta Conferencia Ministerial organizada en Cancún en 2003.

El análisis se realizó en base a entrevistas semiestructuradas a diplomáticos, funcionarios internacionales y miembros de misiones permanentes ante la OMC y a expertos independiente de la misma Organización. La información obtenida de las entrevistas semiestructuradas se trianguló con los documentos recibidos del servicio de información de la secretaria de la dicha organización.

El trabajo se subdivide en tres partes principales. Una primera descriptiva que trata de la metodología (capítulo 1). El capítulo 2 hace un acercamiento teórico conceptual, analizando la evolución histórica de la institución (Sección 2.1) y de los aspectos relativos a las diferentes coaliciones en la dicha institución (Sección 2.2). El cual se terminó presentando la coalición objeto de estudio (Sección 2.3). La segunda es la parte teórica-metodológica. En la sección teórica (capítulo 4) se revisó la literatura relativa a las condiciones que determinan la formación de las coaliciones en general y de coaliciones de países en vía de desarrollo en lo particular y se puso de manifiesto que hay un cierto consenso en que el número de países que forman una coalición pudiera tener un impacto en su eficacia y que las relaciones diplomáticas previas no parecen haber sido un factor estudiado hasta el momento. En la sección metodológica (capítulo 3) se presentó y justificó el método de estudio empleado para averiguar las consideraciones teóricas, así como la pertinencia del caso escogido.

Finalmente, la tercera parte (Capítulo 5) de la tesis se centra en la presentación (Sección 5.1) y el análisis de los resultados del caso estudiado (Sección 5.2). El trabajo de investigación se concluye (capítulo 6) con las consideraciones finales y las recomendaciones. Unas consideraciones finales en donde se comprueban los dos supuestos teóricos respectivos y al mismo tiempo se destacaron de lo encontrado a lo largo de la misma investigación.



## CAPÍTULO 1: METODOLOGIA

### 1.1 Antecedentes.

El “Sur” ingresó en el vocabulario de las relaciones internacionales con la independencia de los países de Asia y África, a partir de la segunda Guerra Mundial. Su puesta en escena fue en 1955 en Bandung. Profundizando en los sesentas, con la conformación del Movimiento de Países No Alineados y con la creación del Grupo de los 77 (G77) en 1964 en el marco de la reunión de la primera UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo) en Ginebra. El propósito era discutir de las cuestiones vinculadas al comercio y el desarrollo.

Por otro lado, la idea de una alianza del Sur también se vio reflejada en el espíritu de la reunión que se llevó a cabo en la Habana en los sesentas con la organización de la Primera Conferencia continental que creó la OSPAAAL (Organización de Solidaridad con los Pueblos de América Latina, Asia y África). El objetivo era promover la solidaridad con los reclamos y las luchas de los pueblos del Tercero Mundo. Para ese entonces se hablaba del Trueno de Bandung, del surgimiento del Tercero Mundo como una nueva fuerza vital en los asuntos internacionales (Worsley, 1972).

Sin embargo, fue la década del sesenta la que marcó la presentación exitosa en sociedad de los países del Sur, mostrando que era posible desarrollar acciones mancomunadas tendientes a resolver cuestiones injustas relacionadas con el orden económico internacional. Se confiaba que la cooperación entre aquellos que sufrían de las mismas situaciones de dependencia posibilitaría reforzar su capacidad de negociación con los países del Norte (Lechini, 2010, pág. 36). El potencial se vio reflejado con el choque petrolero<sup>1</sup> de 1973 y sus efectos sobre las economías de los países desarrollados,

---

<sup>1</sup> El **choque petróleo o crisis del petróleo** comenzó el 23 de agosto de 1973, a raíz de la decisión de la Organización de Países Árabes Exportadores de Petróleo con miembros del golfo pérsico de la OPEP de no exportar más petróleo a los países que habían apoyado a Israel durante la guerra de Yom Kipur, que enfrentaba a Israel con Siria y Egipto. Lo que provocó un aumento del precio, unido a la gran dependencia que tenía el mundo industrializado del petróleo, con corolario un fuerte efecto inflacionista y una reducción de la actividad económica de los países afectados.

mostrando la posibilidades de una concertación entre países productores de materias primas, y en 1974, cuando la Asamblea General de las Naciones Unidas aprobó la Declaración de un Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI) y la Carta de los Derechos y Deberes Económicos de los Estados.

En los años ochenta, la crisis de la deuda ofreció una buena oportunidad para desarrollar acciones coordinadas. Sin embargo, las políticas implementadas por los países desarrollados junto a los acreedores privados, sumadas a las fragilidades económicas de los países endeudados, disolvieron las tentativas de cooperación multilateral. A pesar de ello, los países latinoamericanos fueron capaces de implementar políticas de concertación para la resolución de conflictos en diferentes regiones (Lechini, 2006)

En los noventa, con la finalización de la guerra fría, el avance de la globalización, la implementación de las políticas neoliberales y los graves problemas económicos de los países en desarrollo, el accionar multilateral del grupo de los países del Sur se gestó a partir del diseño e implementación de políticas gubernamentales. Aceptar las reformas neoliberales, significó para ellos que el Estado, que originariamente había sido el agente primario del desarrollo, se volviera parte del problema.

El fin del siglo vio el triunfo del pensamiento único –corporizado en la globalización inevitable, del modelo de economía neoliberal–acompañado por los planes de ajuste estructural<sup>2</sup> (PAS) y la ampliación de las regiones en democracia, pero con un Estado que debía amenizar su intervención a través de políticas no intervencionistas. Pero el mencionado modelo no trajo aparejado bienestar y desarrollo para los países del Sur Global. Pues, los estados centrales organizaron el nuevo orden con sus propias reglas de juego, las cuales en general estaban estructuradas para sus beneficios y no tenían en cuenta los problemas, ni las necesidades reales del conjunto de los estados de la sociedad

---

<sup>2</sup>**Los Planes de ajuste estructural** son planes económicos llevados a cabo por gobiernos de países endeudados para reducir el gasto público y mejorar la recaudación fiscal, con el objetivo final de incrementar la libertad de mercado y minimizar el rol del Estado en la economía.

internacional. Lo que tenía como consecuencia, la preponderancia de los intereses de los países del norte.

En este contexto, diferentes Organizaciones fueron creadas después de la segunda guerra mundial con el propósito de regular los asuntos mundiales en materia de finanzas, de desarrollo y de comercio. Respectivamente se crearon las instituciones de Bretton Woods<sup>3</sup>: el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y la Organización Internacional del Comercio (OIC). Ésta última no pudo ver la luz al mismo tiempo que las otras.

La creación del BM y del FMI se basó en las ideas de un trío de expertos: el secretario del Tesoro de EEUU, Henry Morgenthau, su consejero en economía Harry Dexter White y el economista británico John Maynard Keynes, cuyas reflexiones dieron por resultados el establecimiento de un orden económico internacional basado en las nociones de toma consensual de decisiones y cooperación en el ámbito de las relaciones económicas y comerciales. Reflejando así, las preocupaciones de los líderes de los países aliados para superar los efectos desestabilizadores de depresiones económicas previas y batallas comerciales.

Por lo mismo, se pensaba que el descontento y la amargura que resultaron de la depresión se convirtieron en caldo de cultivo para el fascismo y, finalmente, la guerra. Según él, las instituciones facilitarían la creación de una comunidad mundial dinámica en la cual las gentes del mundo pueden alcanzar su potencial en paz, considerando que todo pueda funcionar normalmente (Morgenthau, 1940).

Por otro lado, la OIC fue adoptada como un conjunto de textos bajo el esquema del General Agreement and Tariff and Trade (GATT) por sus siglas en inglés. Y después de un medio siglo de funcionamiento, al favor de un siglo de negociación de 8 años (1986-1994),

---

<sup>3</sup> Las **instituciones de Bretton Woods** son el Banco Mundial y el Fondo Monetario. Estas dos instituciones fueron fundadas en una reunión de 43 países en Bretton Woods, New Hampshire, Estados Unidos en Julio del año 1944 (FAQ, 2008).

conocido como el Uruguay Round, este conjunto de reglas fue transformado en la Organización Mundial del Comercio (OMC) al favor de unas reformas fundamentales.

El siglo XXI encontró a los países del Sur frente a las consecuencias negativas derivadas de la aplicación de las medidas sugeridas y/o impuestas por el llamado consenso de Washington<sup>4</sup>, las cuales agudizaron la brecha entre ricos y pobres, dejando en el propio Sur una pesada deuda social. La vinculación automática y exclusiva con los países centrales está mostrando sus fallas, y hoy en día se hace ineludible la discusión acerca de los modos de elaborar, en los países de América Latina y África, un nuevo modelo de desarrollo que contribuye a superar buena parte de los males en la región.

Esta dinámica se encuentra desarrollada en la OMC en donde, para equilibrar el balance de poder durante las negociaciones, los PVD tuvieron que reagruparse para negociar con los entonces llamados países más desarrollados. Con la consecuencia inevitable de la proliferación de grupos restringidos llamados coaliciones, dentro de los cuales se clasifica la iniciativa sectorial en favor del algodón (C-4), analizado en el marco de este trabajo de investigación.

## **1.2 Planteamiento del problema.**

La conferencia ministerial de Cancún fue considerada un fracaso debido a que los países desarrollados no lograron imponer a los demás países en vías de desarrollo, su visión en materia de negociación, en base a los temas de Singapur<sup>5</sup>, los cuales en

---

<sup>4</sup> **El consenso de Washington** se refiere al conjunto de medidas de políticas económicas de corte neoliberal aplicadas a partir de los años ochenta para, por un lado, hacer frente a la reducción de la tasa de beneficio en los países del Norte tras la crisis económica de los setenta, y por otro, como salida impuesta por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) a los países del Sur ante el estallido de la crisis de la deuda externa. Todo ello por el medio de la condicionalidad macroeconómica vinculada a la financiación concedida por estos organismos (Bidauratzaga & Eduardo)

<sup>5</sup> **Los temas de Singapur** son temas muy discutidos que han sido introducidos en la agenda de negociación en 1996 durante la ronda Uruguay y que no querían los países subdesarrollados: 1- la regulación de las inversiones internacionales, 2- la política de competencia en relación al comercio en el interior de cada país, 3- las medidas de facilitación del comercio (homogeneización de requisitos administrativos en aduanas), 4- la regulación sobre compras públicas que realizaban los gobiernos y que tienden a no ser transparentes en muchos países.

realidad fueron considerados como la piedra angular de los antecedentes del problema vivido en Cancún.

En realidad en Cancún, había dos opciones presentadas por las partes negociadoras. Primero lanzar las negociaciones en la fecha y completar los acuerdos a toda velocidad después de la junta, para enero 2005; o segundo, seguir discutiendo de los mismos temas a la sede en Ginebra. Se ejerció mucha presión para que los países en desarrollo aceptaran la primera opción, mientras todos se inclinaban hacia la segunda. Es decir, no querían comprometerse aún con nuevos acuerdos, sin haber previamente iniciado las negociaciones y continuar con las discusiones previas.

Por tal motivo, varios países asiáticos miembros se solidarizaron a esta posición (entre ellos, China, Bangladesh, Filipinas, Indonesia y Malasia) y formaron un grupo de más de 70 países miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC) para bloquear el inicio de las negociaciones.

Sin embargo, a pesar de que los países en desarrollo se opusieron a la introducción de estos temas en la cumbre de Cancún, los países desarrollados estuvieron a punto de lograr que ellos comenzaran las negociaciones sobre los dos últimos (transparencia en los concursos públicos y facilidades para el comercio). Pero, los avances de las negociaciones no dieron resultados positivos y cuando quisieron conseguir también que los dos primeros fueran incluidos en la declaración final, las mismas fueron interrumpidas por el grupo de los países miembros del grupo nombrado G-23. El cual rompió el lacio y la cumbre se detuvo.

Sí es cierto que la estrategia utilizada por la Unión Europea (UE) y los Estados Unidos (EE UU) para introducir los temas de Singapur en la cumbre irritó a los países en desarrollo y en particular a la India. Se deberá reconocer también que desde la cumbre de Seattle en 1999, ningún punto contenido en estos temas era bienvenido. Los países desarrollados utilizaron una trampa, esperando el último momento para obtener lo esperado cuando el borrador de la declaración final logró recoger algunas concesiones sobre el tema agrícola. Las negociaciones se bloquearon y las delegaciones de los

diferentes países tuvieron que regresar con la esperanza de seguir en la próxima cumbre programada en Hong Kong en 2005.

Este fracaso fue atribuido al hecho de que los PVD habían formado un bloque sólido, aumentando de facto su grado de influencia en la toma de decisión en la OMC. Con el corolario del aumento del poder negociador para poder enfrentar a los países desarrollados, principalmente el bloque formado por los EEUU y la UE. Esta última considerada en estas negociaciones como un país, pues mantenían una posición común y actuando como tal. Así que la estrategia de diplomacia de grupo o diplomacia de coaliciones había sido el centro de las preocupaciones y de las reflexiones acerca del tema en la OMC, durante y después de la dicha conferencia.

Por otro lado, sería relevante considerar que la ronda de Doha considerada como la ronda dedicada al desarrollo, durante la cual se organizó la quinta conferencia ministerial de Cancún, era la primera de la OMC como institución, después de todas las precedentes que fueron organizadas bajo el GATT.

Ésta conferencia ministerial se llevó a cabo en un contexto particular. Después del 11 de septiembre de 2001 con la caída de las torres gemelas y la guerra de Afganistán que marcaron la recrudescencia del terrorismo. Con el propósito de continuar el proceso de reforma de las políticas comerciales y promover la liberalización del comercio, teniendo en cuenta su contribución al crecimiento económico, al desarrollo y al empleo. Ella promovía, en particular, la mayor coherencia de las decisiones en materia de política económica internacional y la promoción de los intereses de los países en desarrollo mediante el mayor acceso a los mercados, reglas equilibradas y asistencia técnica y financiera bien dirigidas (Diana Tussie y Néstor Stancanelli, s.f).

Además desde la ronda Uruguay, la voluntad de los países desarrollados a querer integrar en las discusiones los temas de Singapur considerados de menor interés para los PVD había sido real. Así que éstos desarrollaron desde aquel tiempo una postura de resistencia y empezaron a organizarse para resistir de la voluntad de involucrarse en sus respectivos asuntos internos. A pesar de que los PVD siempre habían sido seguidores y

aceptaban por lo tanto la mayoría de las resoluciones tomadas exigiendo o “pidiendo como si fuera un favor” un trato especial y diferenciado. Pues, el poder de negociación real para enfrentar al otro grupo conformado de países desarrollados que representaba en ese momento a más de la mitad del comercio de todos los países miembro de la OMC.

En la realidad, las tendencias habían empezado a cambiar y la problemática de la formación de coaliciones había sido considerada de primer interés por los PVD para la construcción y el fortalecimiento de su poder de negociación. Así, desde la Ronda Uruguay, el Grupo de países desarrollados y subdesarrollados exportadores de productos agrícolas (CAINS) ejerció una influencia significativa para que se alcanzara el Acuerdo sobre la agricultura<sup>6</sup>. Acuerdo, al final, de corta vida, probablemente por su carácter informal, aunque muchos de ellos ayudaron a ejercer el poder de veto sobre decisiones en las que no participaron los PVD.

En este contexto se formaron las coaliciones sur-sur. El G-20 y el G-33, que se formaron en Cancún como alianzas por los productos especiales (PE) y un mecanismo de salvaguardia especial (MSE) y cuyo principal objetivo era lograr que el sistema de la OMC mostrara mayor flexibilidad a los PVD para que pudieran efectuar una apertura limitada de sus mercados agropecuarios (Lizama & Yun-Tso, 2013).

Así que se debe reconocer que antes de la conferencia ministerial de Cancún, que fue en realidad el punto de inicio de esta estrategia concertada por parte de los PVD, el medio ambiente de las negociaciones comerciales multilaterales se prestaba a estos reagrupamientos por partes de los países desarrollados, quienes continuaban prodigándose los acuerdos regionales y bilaterales que quedaban fuera del marco de la

---

<sup>6</sup> **El Acuerdo sobre la Agricultura** es un acuerdo que prevé una reducción de los volúmenes de ayuda, diferenciada en función de la naturaleza de las subvenciones, las cuales se clasifican en distintos compartimentos, según sus capacidades de distorsión de los mercados agrícolas. Él fue adoptado en 1995 para reformar el sector de la agricultura y abordar las subvenciones y los importantes obstáculos al comercio. Su objetivo general es establecer un sistema de comercio más equitativo que aumente el acceso a los mercados y mejore los medios de subsistencia de los agricultores en todo el mundo.

OMC, y así resultaban discriminatorios porque no beneficiaban a todos los países miembros.

Por supuesto, Estados Unidos (EEUU) acababa de cerrar unos acuerdos con Chile y Singapur, la Unión Europea (UE) estaba concentrada en negociar acuerdos con algunos vecinos del Este. De hecho, EEUU había aprobado unas medidas proteccionistas que incluían un aumento de subsidios agrícolas por valor de 180 000 millones de dólares durante 10 años y el aumento de 30% de los aranceles en el sector del acero como respuesta a la falta de competitividad de su industria nacional. La UE no había reformado el pacto agrícola común (PAC)<sup>7</sup> que sigue consumiendo 45% del presupuesto comunitario (más de 44 000 millones de Euros) inundando los mercados internacionales de productos subvencionados que hundían la producción de muchos países del tercer mundo (Federico, 2003); países que necesitaban organizarse para enfrentar esta situación de marginalización.

Frente a esta situación, los PVD deseaban mantener sus exenciones especiales y que se disminuyeran los derechos que tenían las economías desarrolladas para usar subvenciones a las exportaciones (Rosen, Rozelle & Huang, 2004). A pesar de que ellos no tienen muchos recursos financieros, las dichas subvenciones son prohibidas cuando se vuelven nocivas.

Por otro lado, como si no hubiera sido suficiente lo que habían vivido los PVD, se pactó una revisión del acuerdo sobre la propiedad intelectual que dejaba relativamente satisfechos a los PVD al permitirles importar medicamentos genéricos para combatir enfermedades infecciosas como el SIDA y la malaria; pero permitiendo que las grandes

---

<sup>7</sup> **El Pacto Agrícola Común** es una de las políticas más importantes y uno de los elementos esenciales del sistema institucional de la Unión Europea. Él gestiona las subvenciones que se otorgan a los agricultores y ganaderos de la Unión Europea. Se estableció con el tratado de Roma con objetivos de: 1-incrementar la productividad agrícola, fomentado el progreso técnico y asegurando el empleo óptimo de los factores de producción, en particular, de la mano de obra; 2- garantizar un nivel de vida equitativo a la población agrícola; 3-estabilizar los mercados; 4-garantizar la seguridad de los abastecimientos; 5-asedurar al consumidor suministros a precios razonables.



empresas farmacéuticas practicaran precios de monopolio. Lo que dejaba a los grandes países en desarrollo como Brasil, Sud África e India el sentimiento de no haber sido respetado como quisieran. Así que desde la conferencia de Hong Kong, se notó una real voluntad de adoptar esta estrategia y de actuar en común para influir en la construcción de agendas. Y se estableció como objetivo el promover las investigaciones, el intercambio de información entre miembros y la división de tareas cuya función principal era la posibilidad de defender posiciones comunes cuando cualquiera de ellos no pudiera participar en algunas reuniones o actividades de la OMC.

En Cancún, fueron relevantes las preocupaciones que mostraron los PVD al momento de negociar con los principales protagonistas. La estrategia de negociar de forma agrupada introdujo de manera efectiva en la OMC por parte de ellos, el concepto de diplomacia de grupo como teoría central, que tal vez ya había sido utilizado anteriormente pero que desde entonces viene siendo su “modus operandi” durante estas negociaciones y su contribución a la cuestión principal de este trabajo de investigación. Así que por este medio, estados pequeños y más débiles podrían aumentar su poder de negociación institucional (Young, 1991).

En este contexto y con el motivo de salvaguardar los intereses de algunos países en vía de desarrollo y productores de algodón, se formó una coalición llamada “C-4” formada por cuatro países: Benín, Mali, Burkina Faso y Chad, por medio de una iniciativa sectorial lanzada en 2003 en la OMC. Esta iniciativa preconizaba hablar del algodón de manera específica a comparación de otras negociaciones consideradas como global. Así, se decidió en la OMC de poner una atención particular a la cuestión relacionada con el algodón.

### **1.3 Preguntas de investigación.**

Al querer analizar profundamente la cuestión objeto de estudio, sería importante preguntarse:

- 1) Según los diplomáticos de los países miembros del C-4 y los expertos de la OMC, ¿Cómo se forman las coaliciones en las Instituciones Internacionales?
- 2) ¿De qué manera influye la diplomacia de grupo en los procesos de negociación?

3) ¿Cómo influye el número de miembros en una coalición?

#### **1.4 Justificación.**

A continuación, se presenta en la tabla 1.1, datos explicativos de la importancia del algodón para los países africanos. Precisamente de la parte oeste del continente, teniendo en cuenta que estos tienen la mayoría de la producción africana, de todos los países presentes en la quinta conferencia en Cancún en 2003.

Dicha tabla está constituida de unos indicadores referentes a la parte de la producción del algodón en las exportaciones totales de la sub región, en las exportaciones agrícolas de cada país, y por terminar, la parte en las exportaciones totales de cada país.

Estos indicadores demuestran que tan importante es el algodón por las exportaciones en general y por el sector agrícola en lo particular. Los datos así presentados son del periodo previo a la cumbre analizada. Es decir, que los países africanos llegaron en la cumbre de Cancún con la determinación de defender un sector de suma importancia para ellos.

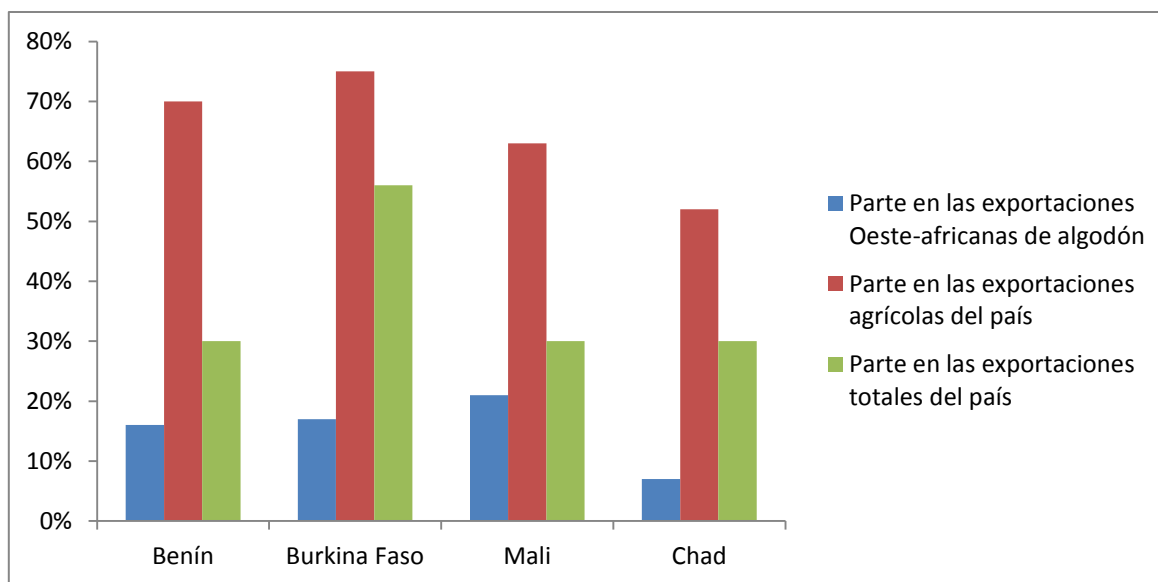
**Tabla 1.1 Importancia macroeconómica del algodón en África del Oeste**

Nº	Media (2000-2004)	Exportaciones de algodón en fibra (millones de US \$)	Parte en las exportaciones Oeste-africanas de algodón	Parte en las exportaciones agrícolas del país	Parte en las exportaciones totales del país
1-	<b>Benín</b>	<b>142,5</b>	<b>16%</b>	<b>70%</b>	<b>30%</b>
2-	<b>Burkina Faso</b>	<b>154</b>	<b>17%</b>	<b>75%</b>	<b>56%</b>
3-	Camerún	102,8	11%	20%	7%
4-	Cabo Verde	-	-	-	-
5-	Costa de Marfil	147,7	17%	6%	4%
6-	Gambia	0,2	-	-	-
7-	Ghana	5,3	1%	1%	1%
8-	Guinea	0,2	-	-	-
9-	Guinea Bisau	0,1	-	-	-
10-	Liberia		-	-	-
11-	<b>Mali</b>	<b>188,1%</b>	<b>21%</b>	<b>63%</b>	<b>30%</b>
12-	Mauritania	-	-	-	-
13-	Níger	0,2	-	-	-
14-	Nigeria	31,8	4%	7%	-
15-	Senegal	17,5	2%	11%	9%
16-	Sierra Leone	-	-	-	-
17-	<b>Chad</b>	<b>59,7</b>	<b>7%</b>	<b>52%</b>	<b>30%</b>
18-	Togo	39,6	4%	38%	8%

Fuente: Faostat (2006).

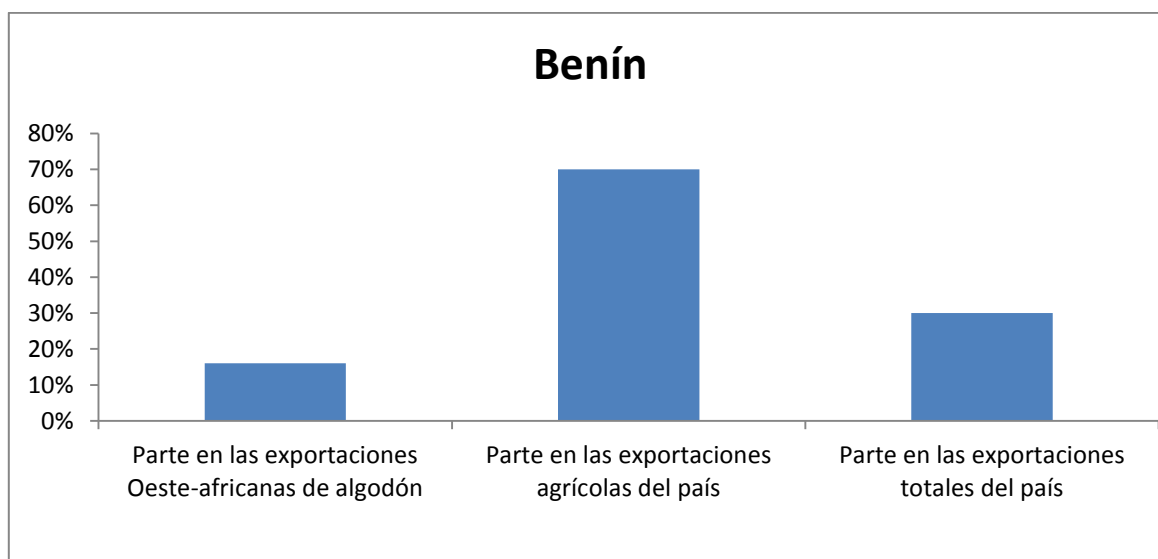
De la observación de los datos de la tabla 1.1 relativa a la importancia macroeconómica del algodón en África del Oeste, se destaca una contribución muy importante del dicho producto en el comercio exterior de los diferentes países líderes en la producción del algodón y miembros del grupo de los cuatro nombrado “el C-4”, analizado en el marco de este trabajo de investigación.

**Ilustración 1.1: El algodón en las economías de los países del C-4**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Faostat (2006)

**Ilustración 1.2: El algodón en la República de Benín**

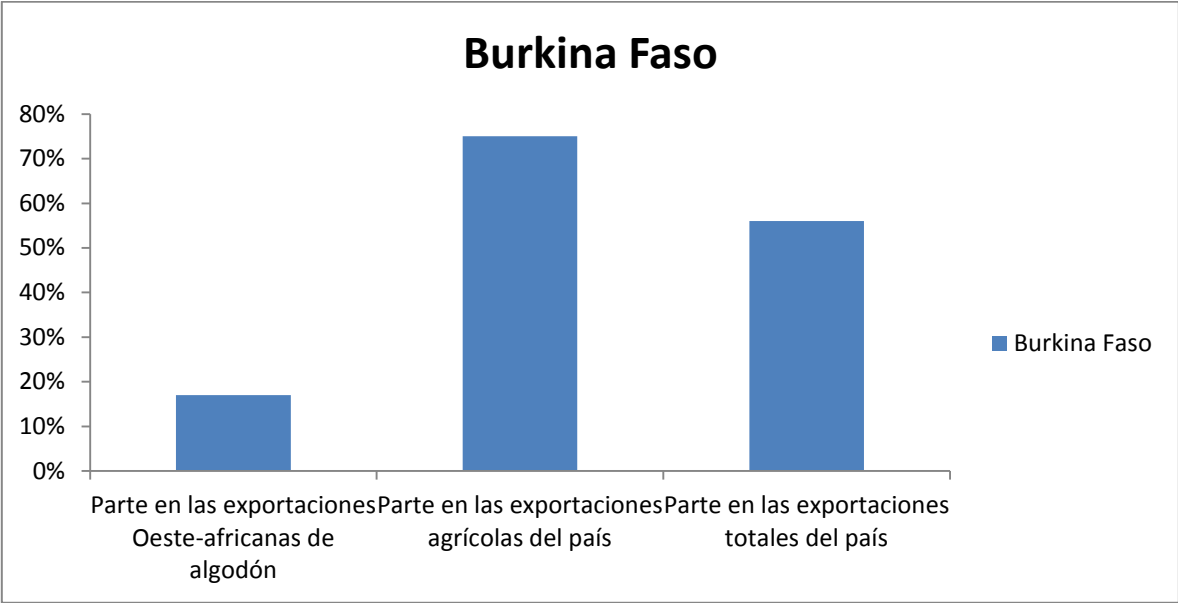


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Faostat (2006).

Así, por la República de Benín el algodón representa 30% de las exportaciones totales, más de la mitad (70%) de las exportaciones agrícolas del país, y 16% de las exportaciones de algodón de la sub región Oeste Africana. Por ser un país sub desarrollado cuya economía está basada sobre la exportación de materias primas, en este caso productos agrícolas,

estos datos traducen una fuerte dependencia de las exportaciones del país al sector agrícola. Más bien, la fuerte dependencia de estos a producto analizado en el marco de esta investigación. Setenta por ciento son bastante expresivos e informa de la importancia del dicho producto para la economía tan nacional, que sub regional (16%).

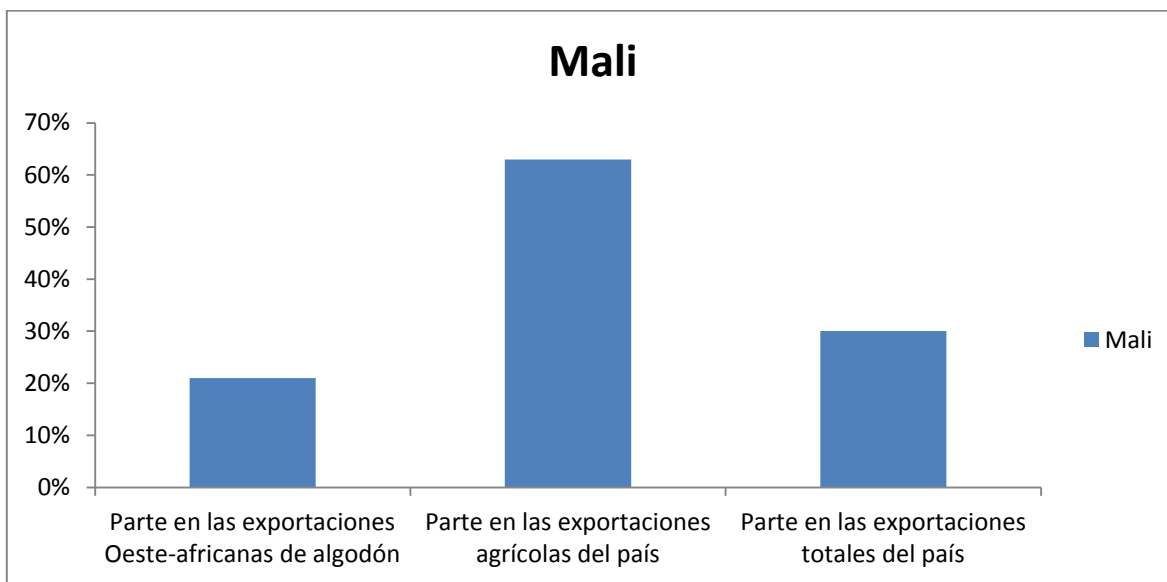
**Ilustración 1.3: El algodón en la República de Burkina Faso**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Faostat (2006).

En la República de Burkina Faso, las exportaciones de algodón representan 75% de las exportaciones agrícolas del país, 56% de las exportaciones totales y 17% de las exportaciones sub regionales de algodón. En este país, la contribución del algodón en las recetas de exportación representa más de la mitad de las recetas total. Así, una perturbación en el dicho sector ocasionaría unas consecuencias desastrosas no solamente en la economía entera del país, sino también en la sub región. Son 17% de las exportaciones sub regionales. A hablar de las exportaciones agrícolas locales, las cifras son más habladoras con las tres cuartas partes de las exportaciones. Es decir, cualquier perturbación ocasionaría o tendrá unas repercusiones sobre no solamente la economía, el sector agrícola pero también pudiera haber movimientos sociales de la población. Eso, po0r que el número de personas dependientes de su cultura es importante en este país.

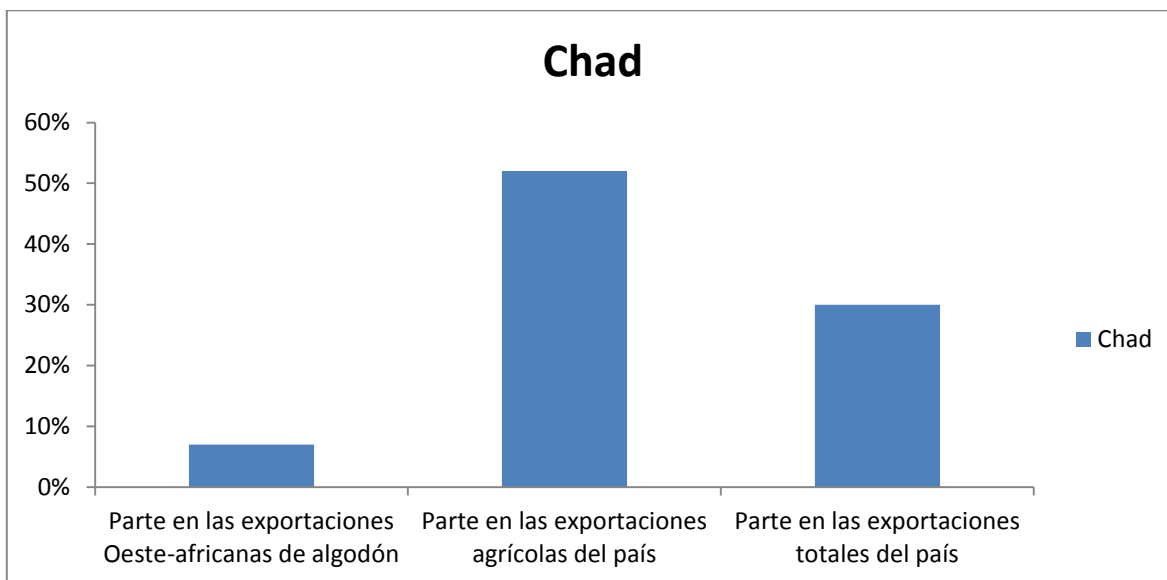
**Ilustración 1.4: El algodón en la República de Mali**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Faostat (2006).

Por la República de Mali, los datos hablan también por sí mismos. 63% de las exportaciones agrícolas del país, 30% de las exportaciones totales y 21% de las exportaciones sub regionales. Lo que le transforma en líder natural en la sub región por tanto coordinador del C-4, grupo formado en Cancún.

**Ilustración 1.5: El algodón en la República de Chad**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Faostat (2006).

La República de Chad, país del centro de África, produce y exporta el algodón por 52% de las exportaciones agrícolas y 30% de las exportaciones totales. En este país también la situación es casi parecida que la de Burkina Faso, con una dependencia muy fuerte. Las mismas consecuencias pueden suceder en este país en caso de una perturbación del sector

Es decir, las exportaciones de algodón en los países miembros de la dicha coalición y líderes Africanos en el sector representan más de la mitad del porcentaje del sector agrícola de cada uno de dichos países. Lo anterior es prueba de las prioridades que pudieran ser acordadas al dicho sector en las políticas agrícolas de cada gobierno en general, y en el escenario internacional al momento de negociar en la Organización Mundial del Comercio en particular.

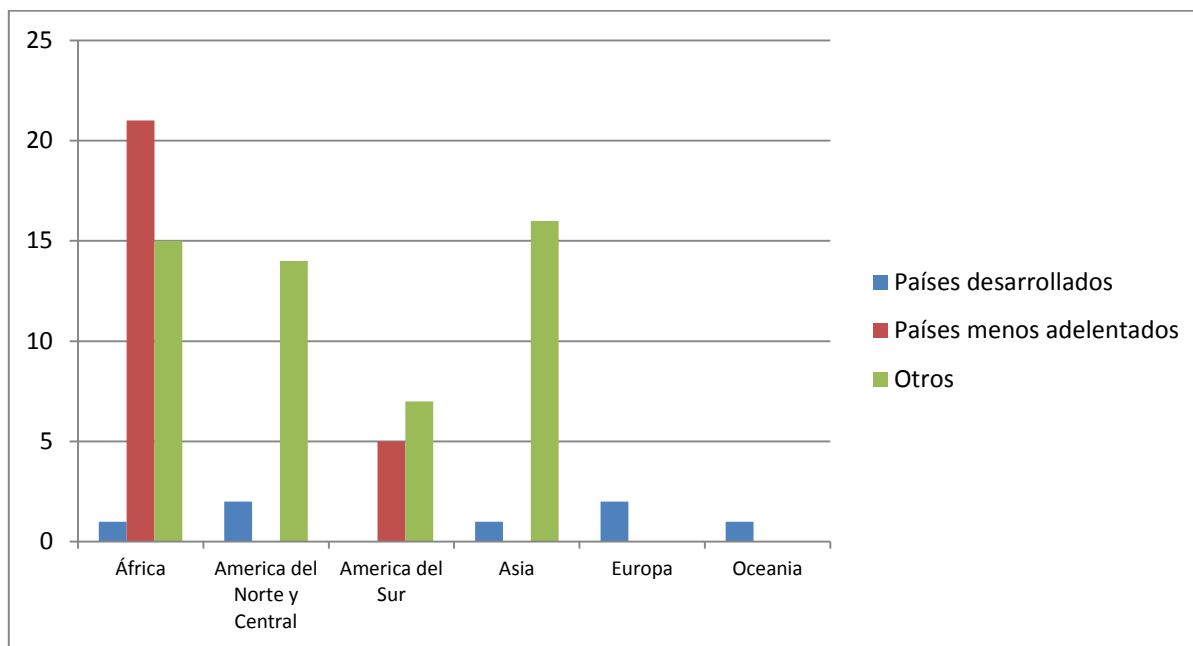
Estos datos confirmaban de hecho, la postura que tenían los países africanos, cuando llegaron en la cumbre de Cancún en el marco de la quinta conferencia ministerial. Eso fue con la determinación de defender un sector de suma importancia para ellos. Cuando las estadísticas relevaban y confirmaban una fuerte dependencia de los ingresos de estos países de las recetas de exportación proviniendo de la comercialización del algodón.

También, podría constatarse que el algodón interesaba, no solo los países africanos, si no que otros países productores de otras regiones del mundo. Refiriéndonos a regiones de Asia (China, Pakistán) y América del Norte (México). De tal manera que el algodón volvió ser una preocupación de los países menos adelantados y en desarrollo por los cuales la cuestión agrícola era de primera importancia.

#### **Clasificación de países productores del algodón por región.**

El análisis hecho se centra en las principales regiones productoras de algodón en el mundo. Así que África, América del Norte, central y del sur, de Asia, de Europa y Oceanía. Cada región está dividida en tres categorías: países desarrollados, en vía de desarrollo considerados aquí como menos adelantados y por terminar los países sub desarrollados. Esta última categoría reagrupa en realidad todos los países productores de algodón miembros del C-4

**Ilustración 1. 6: Clasificación de países productores de algodón por región**



Fuente: Elaboración propia

### **1.5 Objetivos de la investigación.**

Los objetivos de esta investigación se despliegan en objetivo general y objetivos específicos

#### **1.5.1. Objetivo General.**

El Objetivo General de esta investigación es:

Analizar la influencia de las coaliciones y la diplomacia de grupo sobre el proceso de negociación multilateral. En este caso, el grupo de los cuatro nombrado "C-4", gestado en la ciudad de Cancún durante la quinta conferencia ministerial organizada en México en 2003.

#### **1.5.2. Objetivos Específicos.**

Específicamente, en el marco de esta investigación y por fines de coherencia y concisión se trató de:



- Exponer los factores que incidieron en la formación de esta coalición en el ámbito de la OMC, según los diplomáticos y los demás expertos en servicio en la dicha institución.
- Analizar la contribución de la diplomacia de grupo en el proceso de negociación.
- Analizar el efecto del factor número de miembros en el seno de una coalición.

### **1.6 Supuestos teóricos / Hipótesis**

Para desarrollar esta investigación fue necesario plantear dos supuestos teóricos:

**ST<sub>1</sub>:** La existencia de Relaciones Diplomáticas previas (conexiones directas e indirectas entre varios miembros) facilita la formación de coaliciones.

**ST<sub>2</sub>:** Las coaliciones traen por consecuencia la nivelación de poderes en el contexto de Relaciones Internacionales.

**ST<sub>3</sub>:** Existe una correlación positiva entre el poder de negociación de una coalición y el número de sus miembros (a mayor número de miembros mayor poder de negociación).

### **1.7. Marco conceptual.**

Para desarrollar de manera eficiente este trabajo de investigación, fue necesario precisar algunas nociones claves utilizadas a lo largo del trabajo. Estas son de gran importancia en cuanto a la comprensión de los fenómenos explicados. Así, han sido evocados nociones tales como negociaciones comerciales multilaterales, diplomáticos, diplomacia, diplomacia de grupo.

#### **1.7.1 Las coaliciones.**

En 1964 Harold Nicolson, definiendo el termino en “the Diplomat’s Dictionary” publicado en 2009, consideró que las bases de toda alianza o coalición eran un acuerdo entre dos o más Estados soberanos a subordinar sus intereses separados a un solo propósito. Tan pronto, sin embargo, como la victoria final parece asegurada, la conciencia de los intereses separados tiende a eclipsar el sentido de los ciudadanos. Los propósitos comunes de varios países vencedores buscan recompensas por sus propios sacrificios y compensaciones por su propio sufrimiento, son aptos para interpretar estas recompensas y compensaciones en términos de las necesidades nacionales.

En seguida, Hamilton y Whalley (1964) explicaron que una coalición se refiere a cualquier grupo de tomadores de decisiones participando en una negociación que acuerdan actuar en conjunto para alcanzar un interés común a veces con el motivo debilitar la otra parte

En este mismo sentido, Henry Kissinger el mismo año presentó las coaliciones como método para debilitar el enemigo, considerado en el contexto de la OMC como la otra parte al acuerdo, con la cual estamos negociando.

Sin embargo, es cierto considerar que las coaliciones pueden contribuir a la formación de consensos previos a las negociaciones multilaterales y, por ello, los países con intereses divergentes pueden agruparse para reducir sus diferencias a la vez que la unión permite llegar a una fórmula de transacción y superar una situación de estancamiento. Así, se consideran como un medio para que los países en desarrollo tengan una posición negociadora más firme dentro del proceso de toma de decisión multilateral con el motivo final de tener más peso durante las negociaciones.

Por lo tanto, se ocupa mucha delicadeza y tacto por parte de los equipos de negociadores en general y de los negociadores ellos mismos. Los cuales, para desempeñar su papel, hacen uso de métodos calificados de diplomáticos. Por decir, en un ámbito internacional, la diplomacia aparece como un instrumento en lo cual se puede recurrir para lograr objetivos de antemano definidos.

### **1.7.2. La diplomacia.**

El concepto de diplomacia ha evolucionado con el tiempo. Varios pensadores lo han analizado y se han dado cuenta de su extrema complejidad en cuanto al objeto de estudio mismo y los actores. Así, muchos factores como la inteligencia, el tacto de los diplomáticos pueden ser tomados en consideración al momento de analizar el mismo. Por decir, la diplomacia es considerada la aplicación de la inteligencia y el tacto de la dirección de las relaciones oficiales entre gobiernos de estados independientes (Satow, 1917).

La Diplomacia es la conducción de los negocios entre estados por medios pacíficos. Es, asimismo, la aplicación de la inteligencia y el tacto en la conducción de las relaciones oficiales entre gobiernos de estados independientes. Se puede también ser definida como

el manejo de las Relaciones Internacionales mediante la negociación; el método merced al cual se ajustan y manejan esas relaciones por medio de embajadores y enviados, es el oficio o arte del diplomático (Valdez & E. Loeza, 1976).

También se puede considerar la diplomacia como el arte de conducir negociaciones en la aceptación completa de la palabra, negociaciones en todas las materias, las que acercan o las que dividen a los estados existentes en el mundo contemporáneo.

Por otro lado, se considera igualmente como una disciplina cuya función esencial es la de instrumentar, moldear y llevar a buen término la política exterior de un Estado, por medio de especialistas preparados al efecto, con el propósito general de mantener relaciones pacíficas y constructivas con los demás miembros de la sociedad de Estados (Harold, 1994).

Así que, por este trabajo, serán tomadas en cuenta estas tres variantes de la diplomacia.

### **1.7.3. Las negociaciones comerciales multilaterales.**

Munduate y Martinez (1998) pensaron que la negociación es un medio de resolución de conflictos cuando las partes desean mantener o continuar la relación de intercambio, bajo unas nuevas o condiciones aceptadas que aún no están determinadas.

Bellanger (1984), define la negociación como una confrontación entre protagonistas estrecha y fuertemente interdependientes, ligados por una cierta relación de poder, y presentado una mínima voluntad de llegar a un acuerdo y de reducir las diferencias para lograr una solución aceptable en función de sus objetivos y del margen de maniobra que se hubiesen otorgado.

Según Pruitt (1981), la negociación es un proceso en el que se toma una decisión conjunta por dos o más partes que verbalizan en primer lugar sus demandas contradictorias, moviéndose posteriormente hacia el acuerdo mediante un proceso de realización de concesiones o búsqueda de nuevas alternativas. Esta última será la considerada en este trabajo de investigación, pero con un enfoque a las negociaciones comerciales cuyos asuntos son discutidos en la OMC.

### **1.8 Modelo de investigación.**

El trabajo de investigación se centra en el análisis de las principales coaliciones formadas en la quinta conferencia ministerial organizada en Cancún en México en 2003, con principal enfoque sobre el grupo de los cuatro nombrado C-4.

La orientación dada al análisis es principalmente el funcionamiento de la misma y la interrelación entre los principales países miembros de esta coalición y los principales países desarrollados miembros de la organización y representados por la Unión Europea y los Estados Unidos. Considerando las características del tema, se optó por una investigación de tipo “descriptiva-exploratoria”.

Descriptiva porque se propone presentar de manera sucinta los mecanismos del funcionamiento de la OMC como institución, y de cada coalición existentes en la OMC, pero enfocándonos al C-4 de manera particular.

Y exploratoria por ser un tema relativamente nuevo, ya que dicha coalición nació en 2003, hace bien poco tiempo. Su análisis no ha sido abordado en profundidad para permitir una mejor comprensión del mismo.

### **1.9 El diseño de la investigación.**

Se utilizó el método cualitativo para la presente investigación. Esto se realizó en base a una triangulación de técnicas: entrevistas semiestructuradas y análisis documental para la colecta de datos.

#### **1.9.1 El método cualitativo como enfoque metodológico**

El método cualitativo es un método que toma la comunicación del investigador con el campo y sus miembros como una parte explícita de la producción de conocimiento, en lugar de excluirla lo más posible como una variable parcialmente responsable (Flick U. , 2007).

Dicho método tiene una relevancia específica para el estudio de las relaciones sociales, debido al hecho de la pluralización de los mundos vitales, y tiene muchos rasgos esenciales que son la elección correcta de métodos y teorías apropiados, el reconocimiento y el análisis de perspectivas diferentes, las reflexiones de los

investigadores sobre su investigación como parte del proceso de producción del conocimiento y la variedad de enfoques y métodos.

Se utilizó este método porque el objeto de estudio analizado está enfocado en relaciones sociales entre estados miembros de una organización que involucra examen, análisis y comprensión de los comportamientos y modo de actuación de miembros de grupos sociales en este caso de equipos de negociación de países.

### **1.9.2 Perspectiva de análisis**

El “grounded theory” aparece como la perspectiva más positivista dentro del paradigma cualitativo. Él busca la neutralidad: “los datos hablan por sí mismo”. Aquí, el investigador construye los conocimientos desde nada. La idea es ir llevando los datos hacia la teoría. Es una perspectiva que se usa cuando se trata de nuevos problemas, conceptos y experiencias. Según el grounded theory, el mundo se puede conocer a través de las personas.

De ésta forma se decidió utilizar este método porque el objeto de estudio cumple con las presentes características. Tomando en cuenta que las Relaciones Internacionales son consideradas como una disciplina reciente, las negociaciones comerciales multilaterales que comenzaron realmente con el nacimiento del GATT en 1947, y se desarrollaron desde 1994 con la creación de la OMC lo son, por supuesto, más recientes.

### **1.9.3 Las técnicas de colecta de datos**

Los propósitos de recogida de datos en este trabajo de investigación son de tener declaraciones o afirmaciones concretas sobre unas cuestiones precisas relevantes del objeto de estudio, es a través de entrevistas semiestructuradas. También, analizar de forma clara la cumbre de Cancún organizada en 2003 en México, a través de historias narradas por funcionarios en servicios en las relaciones exteriores o actores independientes que han participado en unas de las cumbres organizadas por la OMC en general, y a la de Cancún en particular. Por otro lado, tener reportes de juntas a través del análisis de la documentación oficial relacionada con el tema disponible en la secretaria de la OMC.

Para la recolección de datos se recurre a las entrevistas semiestructuradas y a la recopilación de datos a través de documentos de la secretaria de la OMC.

### **Las entrevistas semiestructuradas**

Flick (2007) las define como estas entrevistas que se traigan a la situación de entrevista preguntas más o menos abiertas en forma de guía de entrevista. Se espera aquí que el entrevistado responda a ellas libremente.

Es un método de gran interés, porque el uso uniforme de la guía de entrevista aumenta la capacidad de los datos para la comparación y que su estructuración se incrementa como resultado de las preguntas incluidas en la dicha guía. Sin embargo, tiene la particularidad de no ser seguida de forma estricta. Si no, de acuerdo a los perfiles y al ambiente del momento de la entrevista, el investigador puede cambiar el orden y la naturaleza de las preguntas para tener unos elementos precisos del discurso desarrollado por el entrevistado.

### **El análisis documental.**

Este método consistirá en la revisión de la numerosa documentación oficial disponible en la secretaria de la OMC. Enfocándose en los reportes de cumbres, respectivamente aquellos reportes de las conferencias ministeriales que se llevaron a cabo muchos años antes y después de la cumbre de Cancún. Se analizará también algunos documentos publicados por la OMC en el marco del mecanismo del cuadro consultativo del Director General en favor del algodón así que reportes anuales de las actividades comerciales de los países miembros en general y del C-4 en particular, refiriéndose al sector del algodón.

Se analizará también la documentación relacionada con el tema del algodón, documentos publicados desde la cumbre organizada en Cancún hasta la fecha.

#### **1.9.4 Los entrevistados como muestra.**

Debido a la complejidad del tema abordado, es de suma importancia para tener información de buena calidad, tener en cuenta a un grupo de expertos con una formación

específica o con una buena experiencia en nuestro objeto de estudio. Así, estos dos grupos han sido escogidos.

**- Grupo 1: ser diplomáticos de formación o de función.**

Este primer grupo está constituido de expertos que son en realidad diplomáticos de formación o de carrera. Que han recibido una formación específica y técnica en diplomacia y que trabajan a tiempo completo en los servicios de la secretaria de relaciones exteriores de sus países respectivos, o que han sido enviados al extranjero para representarlo en una institución supra nacional dada o simplemente que trabajan en una embajada de sus países en un país extranjero en este caso Suiza, país sede de la OMC. Este grupo resulta ser interesante por múltiples razones:

- las delegaciones encargadas de negociar asuntos políticos, comerciales al nivel supra nacional son casi siempre encabezadas por el embajador del país sede de la cumbre. En este caso, hablando de la quinta Conferencia Ministerial en México-Cancún. Al menos que sea nombrado de forma expresa un funcionario de rango más alto para el jefe de estado del país miembro.

- los expertos diplomáticos de formación ayudaron a entender muy claramente los fundamentos teóricos y prácticos de las relaciones entre estados. Debido al hecho de que han consagrado la mayor parte de su tiempo a trabajar en eso.

- por último y por la misma razón, ellos son las personas más indicadas para hablar de las costumbres, de las prácticas en un mundo diplomático como aquel interesado por las relaciones comerciales multilaterales tratados en la OMC y que es nuestro objeto de estudio y que es una de las tres organizaciones creada especialmente para regular los asuntos comerciales entre estados miembros.

**- Grupo 2: Los demás expertos: Trabajar o haber participado en la vinculación de Estados o en la organización de encuentros multilaterales o haber participado como miembro de una delegación a una cumbre a nivel supra nacional en general o en la OMC en particular o trabajar simplemente de tiempo completo en el área de negocio internacional.**

Éste segundo grupo de expertos será formado de dos subcategorías de expertos:

La primera subcategoría será formada de funcionarios del estado representando diversas administraciones de sus países de orígenes e interesados por los asuntos discutidos durante las cumbres. Ellos no tienen que ser diplomáticos de formación. Pueden ser profesionistas de cualquier sector de actividad, pero tendrán que haber participado en una cumbre de alto nivel o ser miembro de una representación ante la OMC.

La segunda subcategoría será formada de responsables de cámara consular, cámara de comercio. Ellos son personas que trabajan de tiempo completo en la promoción del comercio internacional sin ser diplomático de formación. Pueden ser hombres de negocio nombrados por un estado dado para representarle y promover sus actividades en otro.

Este grupo es interesante por la diversidad de los temas abordados en las cumbres generalmente organizadas por la OMC.

La subcategoría permitirá esbozar una idea de los intereses no institucionales defendidos durante las negociaciones para los estados como si fueran directamente suyos. Y como a veces puede ser complejo, armonizar una posición común con países que no tienen un interés directo sobre el asunto discutido.

#### **1.9.5. El instrumento de colecta de datos: la guía de entrevistas**

En el marco de la presente investigación, se utilizó una guía de entrevista, la cual tomó en cuenta los dos métodos de colecta de datos (entrevistas semiestructuradas y análisis documental). Así que está constituida de una serie de temas guías repartidos en subtemas que permiten la comprensión del objeto de estudio. Cada experto entrevistado habló de forma libre, exponiendo claramente sus ideas sobre el tema tratado. Fue necesario adaptar la guía en función de los expertos. Así que los diplomáticos de formación y los demás no contestaron a la misma guía, aun haya una grande similitud entre ellos. Los temas y sub-temas de la guía dejarían la libertad a los expertos entrevistados de presentar sus percepciones personales de las cuestiones analizadas antes de narrar situaciones vividas que podrían ayudar al entendimiento y al análisis del objeto de estudio.



### **1.9.6. El acercamiento al campo y limitaciones a la investigación**

La investigación se llevó a cabo cerca de los parámetros de la OMC. Así que se entrevistó a los diplomáticos de los países miembros de dicha coalición (C-4) en prioridad antes de encontrar algunos diplomáticos o funcionarios establecidos en Ginebra que nos podrían aclarar los acontecimientos ocurridos durante la dicha cumbre.

Los embajadores o jefes de misión permanente ante la OMC, considerados aquí como diplomáticos, los consejeros de asuntos económicos o culturales, los cónsules y algunos miembros de la secretaria de la OMC constituyeron la prioridad. Las otras personas que nos interesan son los principales responsables técnicos de ministerios cuyos asuntos fueron discutidos en Cancún.

Se tomó por vía telefónica o por mail contacto con estas instituciones, y se planearon las fechas probables de las entrevistas (del día 13 al 27 de Noviembre 2016).

Consciente de las dificultades a entrar en este campo, debido al carácter cerrado del mundo diplomático, se entrevistó a estos expertos del primer grupo en prioridad. Sería bastante relevante hacer un viaje de estudio en la sede de la OMC en Ginebra para convivir con los mismos.

Los demás expertos del segundo grupo pueden ser más accesibles una vez localizados. Pero, el problema con ellos sería que se encuentran únicamente en sus países respectivos. Fue entonces costoso organizar visitas simplemente para encontrarlos. Así que la investigación se enfocó en algunos de ellos, escogidos sin criterios particulares.

### **1.9.7 El instrumento de análisis de datos**

Existen varios programas informáticos que faciliten el tratamiento y análisis de los datos recogidos con métodos cualitativos, por ejemplo: AQUAD, WINMAX. Estos programas son utilizados por los investigadores cualitativos como herramientas informáticas que ayudan a sintetizar, organizar y ordenar la información recogida durante el trabajo de campo.

Estos programas tienen varias ventajas entre las que se encuentran las siguientes: el ahorro del tiempo, su organización; la inclusividad; la exploración de los datos; la

hipertextualidad; la intersubjetividad interna y externa; la posibilidad de trabajar con textos de diferentes tipos (audio, video, texto) y datos secundarios tales como los memos; la modelización y visualización analítica; y la fácil exportación de datos a otros programas (Caro & Diaz, 2005, págs. 52-54). Se clasifican generalmente en tres tipos dependiendo de sus funciones: recuperadores de textos; paquetes codificadores y recuperadores; y los que permiten la construcción teórica (Caro, 2005, pág. 46).

Sin embargo, para este trabajo se utilizó NVIVO 11. Éste permite tratar los datos textuales obtenidos de la transcripción de las diferentes entrevistas semiestructuradas. Su flexibilidad permite trabajar desde la inducción para facilitar el proceso de construcción y análisis de las preguntas que comienzan a surgir, a partir del análisis de la información producida desde un proceso marcado por la exploración e interpretación. NVIVO tiene cinco funcionalidades principales: la gestión de datos textuales, la gestión de ideas y conceptos, el análisis de los datos, la modelización conceptual y el resumen de la información.

Para el objeto de estudio, éste programa fue de suma importancia por sus múltiples funcionalidades en materia de gestión de datos, gestión de ideas, de encuesta a los datos, y por terminar en materia de informe.

**Gestión de datos:** NVIVO ayudó a organizar y recuperar todo lo que se utilizó a lo largo de nuestra investigación en sus más variables formatos.

**Gestión de ideas:** el programa ayudó a organizar y acceder fácilmente al conocimiento conceptual o teórico construido durante la investigación, y a los datos que permiten construir ese conocimiento.

**Encuesta a los datos:** fue posible con NVIVO, hacer preguntas simples y complejas, y recuperar toda la información relevante de la base de datos.

**Informe:** NVIVO nos ayudó a presentar de manera eficiente los resultados obtenidos en formato visual o textual para utilizarlos en informes de la investigación realizada.

## 1.10 Matriz de congruencia

Ésta matriz es en realidad una esquematización de todo lo anterior.

**Tabla 1.2: Matriz de congruencia**

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	CONSIDERACIONES TEÓRICAS	MARCO TEÓRICO	VARIABLES	DISEÑO
La problemática relacionada con la investigación es la de la formación y la eficacia de las alianzas y coaliciones en las Organizaciones Internacionales.	<p>¿Cuáles son los factores que inciden la formación de coaliciones?</p> <p>¿Cuál es la importancia de la diplomacia en la formación de coaliciones en las Organizaciones Internacionales?</p> <p>¿Cuál es la correlación entre el número de miembros de una coalición y su eficacia?</p>	Analizar la influencia de las coaliciones y la diplomacia de grupo sobre el proceso de negociación multilateral	<p>Exponer los factores que incidieron en la formación de esta coalición en el ámbito de la OMC.</p> <p>Analizar la contribución de la diplomacia de grupo en el proceso de negociación.</p> <p>Evaluar la eficiencia de la dicha coalición, refiriéndonos al sector agrícola en general y al algodón como producto analizado.</p> <p>Analizar el efecto de factor número de miembros en el seno de una coalición.</p>	<p>H<sub>1</sub>: La existencia de relaciones diplomáticas previas (posibilidades de conexiones directas e indirectas entre varios miembros) facilita la formación de coaliciones, trayendo por consecuencias la nivelación de poderes en el contexto de negociaciones internacionales.</p> <p>H<sub>2</sub>: El poder de negociación de una coalición varía en función del número de sus miembros.</p>	<p>Teoría de la elección racional</p> <p>Institucionalismo</p> <p>Constructivismo</p>	<p>Coaliciones</p> <p>Negociaciones</p> <p>Diplomacia</p>	<p><b>Método</b> Cualitativo</p> <p><b>Modelo</b> Descriptivo-exploratorio</p> <p><b>Técnicas</b> Entrevistas semiestructuradas Análisis documental mixta (indicativo-selectivo)</p>

Fuente: Elaboración propia

## **CAPÍTULO 2. ACERCAMIENTO TEÓRICO CONCEPTUAL**

Este capítulo hace un acercamiento teórico conceptual, analizando la evolución histórica de la organización mundial del comercio (Sección 2.1). Éste análisis permite desglosar las diferentes etapas de su evolución histórica, a través de la presentación de los objetivos no nada más del GATT sino también de la misma OMC. Eso, describiendo las diferentes rondas organizadas en el marco del GATT y las diferentes conferencias ministeriales llevadas a cabo desde la creación de la OMC hasta la fecha. Los aspectos relativos a las diferentes coaliciones en la dicha institución (Sección 2.2) se encuentran en el mismo apartado, enfocándose a las coaliciones a las cuales pertenecen los miembros del C-4 en general y en aquellas consideradas como sus socios estratégicos. El capítulo se terminó presentando la coalición objeto de estudio (Sección 2.3).

### **2.1 Globalización e institucionalización del comercio mundial: del GATT a la OMC**

Este apartado presenta las dos instituciones que se han encargado de la regulación del comercio a nivel mundial a lo largo de la historia. Primero se analiza el GATT (sección 1) como cuadro institucional legal. Se rescata sus antecedentes y sus principios. Luego (sección 2), el análisis se enfoca en la OMC, nacida desde una reforma del GATT. Además, el capítulo se enfoca también a su estructura, si no que a su funcionamiento. También, presenta las principales conferencias ministeriales organizadas así como las diferentes rondas.

#### **2.1.1 El GATT como cuadro institucional legal del comercio mundial**

En este apartado, se presentan los antecedentes del GATT, así que los principales objetivos y principios que sustentan sus acciones.

##### **2.1.1.1 Orígenes, Objetivos y Principios**

###### **a) Orígenes y Objetivos**

La finalización de la segunda guerra mundial y el fuerte deterioro que experimentaron las relaciones económicas internacionales a lo largo del periodo entreguerras, ha provocado

que los países aliados (Reino Unido, Francia, EEUU y al Unión Soviética) encabezados por los EEUU, asumieran la responsabilidad de recomponer los elementos básicos de una disciplina económica mundial en los ámbitos comerciales, monetario y financiero (Heredero M. I.).

El principal propósito era solucionar los numerosos problemas vividos durante la crisis de sobre producción de los años treinta<sup>8</sup>. Así, se creó el Sistema de Breton Woods, compuesto del Fondo Monetario Internacional (al que se atribuirían los aspectos de ordenación monetaria) y el hoy llamado Banco Mundial (originalmente destinado a la financiación de la reconstrucción de las economías destruidas y hoy especialmente volcado en tareas de desarrollo económico).

De la misma manera, el edificio institucional se debería haber completado con la Organización Internacional del Comercio. La cuál desafortunadamente nunca vio la luz porque el tratado no fue ratificado por su principal impulsor, los EEUU. En realidad, el congreso americano manifestó su total discrepancia la Carta de la Habana porque no satisfacían los intereses americanos (Millet, 2001, p. 30).

Ahora bien, como elementos de regulación de las políticas comerciales, dentro de la creada atmosfera de cooperación internacional, nació el GATT. Implementado como acuerdo internacional entre los poderes ejecutivos de sus firmantes y lejos de la condición de Tratado del FMI y del BM.

Entonces es necesario concluir que el GATT no fue más que una parte de lo que originalmente iba a ser una organización más ambiciosa: la OIC, cuya propuesta inicial abarcaba acuerdos sobre estabilización de precios de productos básicos, medidas *antitrust*

---

<sup>8</sup> Para hablar de **la crisis de los años treinta**, es importante recordar que desde 1925, la economía Americana había crecido de una forma continua y los beneficios de la bolsa eran enormes. Después de varios años de crecimiento espectacular, sobreviene bruscamente una crisis en la bolsa de Nueva York. Las acciones de las empresas caen en picado pues todo el mundo queriendo vender para recuperar algo de lo que tenía invertido. Todo esto tiene por causa, el crecimiento artificial de la bolsa que no se ajusta a la realidad económica y hace de la especulación una norma. Así, este desajuste entre el estado real de la economía y de la bolsa hace que ésta explote en 1929 reduciendo a la nada el valor de las acciones y produciendo la quiebra de las empresas al no disponer de capital.

internacionales y normas laborales justas, pero se fue a pique debido a la política estadounidense (Dani, 2011, p. 90).

Entonces, resulto ser no una institución, sino un acuerdo aceptado y llevado a la práctica por los Estados y territorios a los que se denominarían “Partes contratantes” del mismo.

En realidad se podría definir como un convenio ideado en el marco de la conferencia de la Habana que se llevó a cabo en 1947, el cual fue firmado un año después por 23 países con el objetivo de fijar un conjunto de pautas de alcance comercial y concesiones arancelarias (Porto & Ana Gardey, 2008). Con el objeto de impulsar un ordenamiento comercial a escala mundial más abierto, estable y transparente y luchar contra el proteccionismo y la discriminación, de modo que sobre la base de una expansión del comercio se facilite una utilización más completa y eficiente de los recursos mundiales que redunde en mayores niveles de empleo, ingreso y bienestar de la humanidad.

## **b) Principios**

El GATT se configura alrededor del principio central de no discriminación, basado en dos pilares: la cláusula de la nación más favorecida (NMF) y la cláusula del tratado nacional.

### **La no discriminación a través la cláusula de la Nación más favorecida (NMF).**

El principio de no discriminación es un elemento fundamental del sistema multilateral de comercio, reconocido en el preámbulo del Acuerdo sobre la OMC como instrumento esencial para lograr los objetivos de la organización. Este principio de no discriminación obliga a las Partes al Acuerdo a la aplicación de las mismas normas comerciales a nacionales y a extranjeros. Sus manifestaciones son la Cláusula de la Nación más favorecida (Art 1 del GATT) según la cual, toda ventaja o compromiso que una Parte conceda a otra ha de extenderse a todos los demás participantes y la igualdad de trato o trato nacional. Así, el párrafo 1 del artículo 1 del GATT relativo al trato general de la nación más favorecida dice:

“Con respecto a los derechos de aduana y cargas de cualquier clase impuestos a las importaciones o a las exportaciones, o en relación con ellas, o que graven las

transferencias internacionales de fondos efectuadas en concepto de pago de importaciones o exportaciones, con respecto a los métodos de exacción de tales derechos de pago de importaciones o exportaciones, con respecto a los métodos de exacción de tales derechos y cargas, con respecto a todos los reglamentos y formalidades relativos a las importaciones y exportaciones, y con respecto a todas las cuestiones a que se refieren los párrafos 2 y 4 del artículo 3, cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por un Miembro a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todos los demás Miembros o a ellos destinado”

En principio, esa disposición equivale a prohibir el trato preferencial entre los Miembros o grupos de Miembros en determinados sectores o la aplicación de medidas de reciprocidad que limiten las ventajas del acceso a los socios comerciales que otorguen un trato similar.

Esta cláusula de no discriminación aún tiene una serie de excepciones resumidas en el texto fundamental del GATT, precisamente en donde se habla en su Artículo 24, y relativas a los casos de integración regional aplicándose al comercio de mercancía, al comercio de servicios y los aspectos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio.

Por ende, un Miembro de la OMC que adhiere a un acuerdo comercial regional (ACR), en virtud del cual otorga a las demás partes en él condiciones más favorables en materia de comercio que las que concede a los demás Miembros, se aparta del principio rector de la no discriminación definido en el artículo I del GATT.

Sin embargo, según estas excepciones, los miembros de la OMC pueden concluir los ACR con arreglo a determinadas condiciones que se establecen en tres conjuntos de normas:

- 1) los párrafos 4 a 10 del artículo 24 del GATT (aclarado en el entendimiento relativo a la interpretación del artículo 24 del GATT de 1994) que prevén la creación y aplicación de uniones aduanera y zonas de libre comercio en relación con el comercio de mercancías;

2) La Cláusula de Habilitación (Decisión sobre trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo, de 1979). Ella consiste en la Decisión de las partes contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), adoptada en ocasión de la Ronda de Tokio (1979), mediante la cual se permite concertar acuerdos regionales o generales entre países en desarrollo con el fin de reducir o eliminar mutuamente las trabas a su comercio recíproco, exceptuándose de la aplicación del Principio consagrado en el Artículo I del GATT, sobre el Trato de la Nación Más Favorecida.

3) el artículo 5 del Acuerdo General sobre el comercio y servicios (AGCS), que rige los ACR por los que se liberaliza el comercio de servicios, tanto para los países desarrollados como para los países en desarrollo.

### **La no discriminación a través del trato nacional**

El trato nacional es el segundo componente del pilar de no discriminación después del primero expuesto en el párrafo anterior: el principio de trato NMF.

En facto, mientras que el principio NMF tiene por objeto garantizar que un país Miembro no establezca discriminaciones entre productos similares originarios de otros países miembros de la OMC o a ellos destinados. Según el principio de trato nacional, cada miembro concede a los nacionales de los demás el mismo trato que otorgue a sus nacionales.

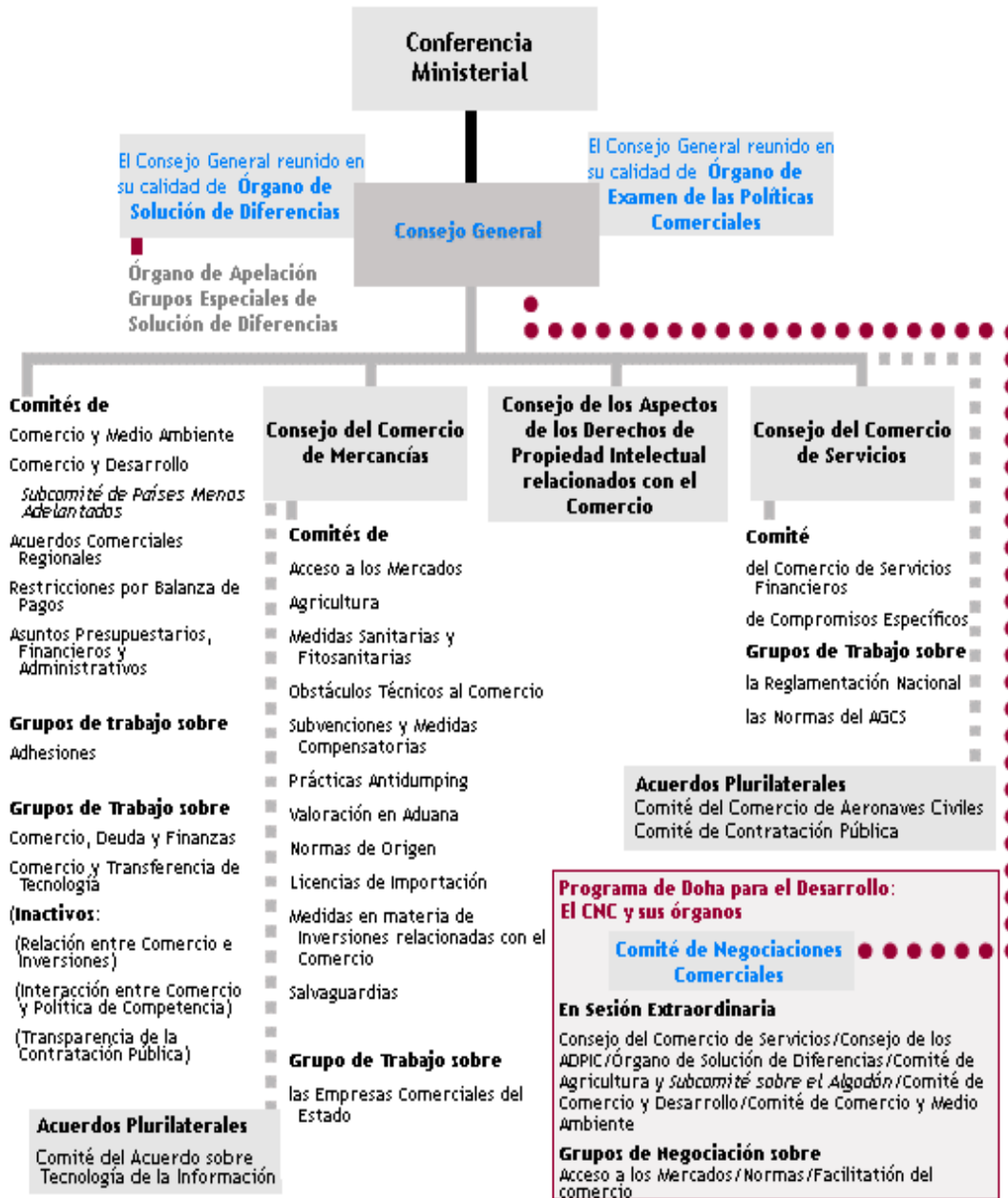
El artículo 3 del GATT exige que se conceda a las mercancías importadas, una vez que hayan pasado la aduana, un trato no menos favorable que el otorgado a las mercancías idénticas o similares de producción nacional. En el artículo 17 del AGCS y el artículo 3 del Acuerdo sobre los ADPIC también se establece el trato nacional en materia de servicios y de protección de la propiedad intelectual, respectivamente. (OMC, 2017) Mejor dicho, se refiere al trato que ha de otorgarse a los productos importados una vez que estos han entrado en el territorio de un Miembro. Prohíbe a un Miembro privilegiar sus productos nacionales respecto de los importados de otros países Miembros.



Él se rige por el artículo 3 del GATT para el comercio de mercancía; por el artículo XVII del AGCS para el comercio de servicio; y por el artículo 3 del acuerdo sobre los ADPIC para los derechos de propiedad intelectual relacionado con el comercio (OMC, 2016).

### 2.1.1.2 Estructura y Órganos operativos de funcionamiento

Estructura Ilustración 2.1: Estructura de la OMC



Fuente: [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/org2\\_s.ht](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/org2_s.ht)

### **Las partes contratantes o “conferencia general”**

La mayoría de los países (164) del mundo son desde Julio de 2016 miembros u observadores de la OMC. Sin embargo habrá de recordar que en 1947, el GATT inicio sus actividades con apenas 23 países nombrados partes contratantes y tenía 128 cuando se transformó en la OMC. Al final de los años 2012, había 158 partes contratantes negociando en la OMC y casi 25 otros en proceso de adhesión (Vangrasstek, 2013).

Un crecimiento del número de miembros debido a la importancia del comercio en las relaciones entre países, y a la complejidad de la problemática de resolución de diferentes entre ellos. El cual necesitaba un cuadro formal para regular los asuntos comerciales.

Así, la lógica hubiera exigido a cada una de estas partes contratantes de tener una representación en Ginebra para afirmar su presencia y aumentar la eficiencia de su participación durante las negociaciones en la OMC. Pero muchas de ellas estaban representadas en las negociaciones por cada una de sus misiones diplomáticas más cercanas de la sede.

Esta ausencia de misión permanente de los países en desarrollo en Ginebra limitaba participación en las negociaciones y actividades conexas realizadas bajo los auspicios de la OMC, o al menos mantenerse informado sobre ellas (Lamy, 2008).

Esta situación se resolvió con el tiempo. Primero con la aumentación del número de embajadas/misiones permanente ante la OMC de dichos países en Ginebra y segundo con la presencia de varios tipos de negociadores trabajando en asesorarlos. Hablemos aquí de los asesores trabajando por las Organizaciones no gubernamentales. En realidad, se ha registrado como iba pasando el tiempo, la participación de negociadores o funcionarios más preparados y con una experiencia más importante. Lo que permitía una participación eficiente en los diferentes órganos de la institución.

Las partes contratantes en la OMC, están generalmente representadas por los diferentes embajadores de los países. Ellos son jefes de misiones diplomáticas y negocian juntos con sus asesores económicos, los cuales son considerados como expertos. Las negociaciones se inician en la institución y se finalizan durante las grandes conferencias: las conferencias

ministeriales que reúnen los secretarios de comercio de todos los países miembros de la OMC.

### **La Conferencia Ministerial como órgano supremo de la OMC**

El Conferencia Ministerial es el órgano decisorio de más alto nivel de la OMC en Ginebra, se reúne periódicamente para desempeñar las funciones de regulatorias de la dicha institución. Por lo tanto, se reúne asimismo, en virtud de mandatos diferentes, como órgano de solución de diferencias y como órgano de Examen de Políticas Comerciales.

Se compone de representantes (generalmente embajadores o funcionarios de rango equivalente de todo los Miembros) y tiene la facultad de actuar en representación de la conferencia Ministerial que se reúne únicamente una vez cada dos años. (OMC, 2016). Bajo la responsabilidad de estos órganos, se desempeñan las actividades de diferentes consejos: del comercio de mercancías, de los aspectos de derechos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio y por terminar el consejo del comercio de servicios. Cada uno reagrupando diferentes comités y grupos de trabajos especializados.

### **Los órganos operativos de funcionamiento**

La OMC está compuesta de muchos órganos operativos (Cf Anexo VI) cuyas funciones corresponden a las diferentes áreas de especialidad de la misma organización. Sería también importante recordar que el consejo general siempre se transforma en estos diferentes órganos. En lo que se puede nombrar: la División de Adhesión, la División de Acceso a los Mercados, la División de Administración y Servicio Generales, la División del Consejo y del Comité de Negociación Comerciales, la División de Examen de las Políticas Comerciales, la División de Agricultura y Productos Básicos, la División de Asuntos Jurídicos, la División de Auditoría de la Cooperación Técnica, la División de Desarrollo, la División de Estudios Económicas y Estadística, la División de Información y Relaciones Exteriores, la División de Solución de Tecnología de la Información, el Instituto de Formación y Cooperación Técnica, la División de Comercio y Medio Ambiente, la División de Normas, la División de Propiedad Intelectual, Contratación Pública y Competencia, la División de Comercio de Servicios e Inversión, la División de Servicios Lingüísticos,

Documentación y Gestión de la Información, la Oficina de Supervisión interna, la Secretaria de Órgano de Apelación.

### 2.1.1.3 Las diferentes rondas de Negociación.

El GATT ha llevado a cabo en su historia diversas rondas de negociación acerca de varios temas de gran interés tanto para los países desarrollados que para los países en desarrollo.

**Tabla 2.1: Las diferentes Rondas Comerciales del GATT**

AÑO	LUGAR/DENOMINACIÓN	TEMAS DISCUTIDOS	NUMERO DE PAÍSES PRESENTES
1947	Ginebra	Aranceles	23
1949	Anecy	Aranceles	13
1951	Torquay	Aranceles	38
1956	Ginebra	Aranceles	26
1960-1961	Ginebra (Ronda Dillon)	Aranceles	26
1964-1967	Ginebra (Ronda Kennedy)	Aranceles y medidas antidumping	62
1973-1979	Ginebra (Ronda de Tokio)	Aranceles, medidas no arancelarias y acuerdos relativos al marco jurídico	102
1986-1994	Ginebra (Ronda de Uruguay)	Aranceles, medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura, creación de la OMC, etc.	123

Fuente: OMC 1995.

En facto, las cinco primeras rondas se destinaron primordialmente a conseguir reducciones o consolidaciones (compromiso de no elevación de derechos aduaneros) de aquellas tarifas arancelarias que gravan las importaciones de mercancías. Ha de señalarse

que, al llegar la llamada ronda Kennedy, en que se iniciaría el tratamiento multilateral de las medidas no arancelarias por medio de un acuerdo sobre las prácticas de dumping<sup>9</sup>, los resultados estadísticamente estimado de las negociaciones pasaron, en términos de promedio para los productos industriales desde un nivel general del 40 por ciento en el año 1947 a un 10 por ciento a principios de los años 1970.

En la séptima ronda (conocida como la ronda de Tokio) llevada a cabo de 1973 hasta 1979, se adaptaron varios códigos de conducta, que son en realidad un conjunto de compromisos a los que los países firmantes habrían de ajustar sus medidas en los órdenes negociados respecto a diversas medidas de política comercial de carácter no arancelario. Los más importantes han sido los códigos sobre subvenciones y derecho compensatorios, sobre obstáculos técnicos al comercio (estándares y normas técnicas), sobre valoración en aduana y un segundo código antidumping.

La octava ronda conocida como la ronda de Uruguay se caracteriza por lo general por algunos rasgos:

1- La aplicación de los principios y de normas establecidas en el GATT a temas comerciales que desbordaban el ámbito del comercio de mercancías;

2- la extensión de los códigos de conducta a nuevas medidas no arancelarias;

3- pero sobre todo esta ronda desde el punto de vista institucional conducirá a la creación de la OMC.

En Noviembre de 1947, las delegaciones de 56 países se reunieron en la Habana, Cuba, a fin de considerar el proyecto de Carta de la OIC en su conjunto. En marzo 1948, después de unas largas y difíciles negociaciones, 53 países firmaron el Acta Final por la que se autenticaba el texto de la Carta de la Habana. Al anunciarse que los participantes, incluidos los Estados Unidos, no ratificarían la Carta de la Habana de la OIC, el GATT quedó como único instrumento internacional que reglamentaba el comercio mundial.

---

<sup>9</sup> El **dumping** según una definición de la facultad de derecho de la UNAM de 2015 se define como la práctica desleal del comercio internacional, donde un producto se vende en el extranjero por debajo del precio que en el mercado nacional o de origen...éstas prácticas financian ventas a precios que contienen algunas veces pérdidas o ganancias cero.

Sin embargo, los gobiernos no se comprometieron a ratificarla y finalmente la OIC no vio la luz. El Acuerdo General quedo como único instrumento internacional que reglamenta el desarrollo del comercio mundial y el 1<sup>ero</sup> de enero 1948, entró en vigor el dicho Acuerdo con 23 países reconocidos como miembros fundadores (Australia, Bélgica, Birmania, Brasil, Canadá, Ceilán, Cuba, Checoslovaquia, Chile, Estados Unidos, Francia, India, Líbano, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Pakistán, Reino Unido, Rodesia del Sur, Siria y Sudáfrica.

En 1949, durante la Ronda Ancey, Francia y las partes contratantes intercambiaron unas 5.000 concesiones arancelarias.

En 1950 a Torquay, las partes contratantes intercambiaron unas 8.700 concesiones, mediante las cuales el nivel de aranceles se redujo en un 25 por ciento con respecto a 1948.

En 1955, se llevó acabo la ronda de Ginebra concluida en mayo 1956 y durante la cual se lograron reducciones arancelarias por un valor de 2 500 millones de dólares aproximadamente. En el mismo año, el GATT organizo el primer de sus cursos regulares de formación en el marco de su función de asistencia técnica para funcionarios de asuntos comerciales de los países en desarrollo.

En 1960, se llevó a cabo con el impulso del Sr. Douglas Dillon. Esta ronda concluida en 1962 tuvo como resultado concesiones arancelarias que representaban una parte del comercio mundial por valor de 4.900 millones de dólares, e incluyo negociaciones relacionadas con la creación de la Comunidad Económica Europea (CEE).

EN 1964, empezó la ronda Kennedy concluida en 1967, que tuvo como resultado reducciones arancelarias que representaban una parte del comercio mundial por valor de 40 000 millones de dólares.

En Septiembre 1973, se llevó a cabo la ronda de Tokio, Japón, donde se estableció el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). En esta ronda, participaron 99 países incluyendo cinco países socialistas de Europa Oriental: Hungría, Polonia, Rumania, Checoslovaquia y Yugoslavia. Esta ronda prosiguió los esfuerzos del GATT por reducir progresivamente los aranceles. Entre sus resultados cabe señalar una reducción media de

un tercio de los derechos de aduana en los nueve principales mercados industriales del mundo, con lo que el arancel medio aplicado a los productos industriales descendió al 4,7 por ciento, correspondiendo a un valor de 300.000 millones de dólares. (WTO, 2017).

Sin embargo, la ronda de Tokio no logró resolver los problemas fundamentales que afectaban al comercio de productos agropecuarios ni tampoco llegó a poner en pie un Acuerdo modificado sobre “salvaguardias” (medidas de urgencia contra las importaciones). Al mismo tiempo, de las negociaciones surgieron una serie de acuerdos sobre obstáculos no arancelarios, que en algunos casos interpretaban normas del GATT ya existentes y en otros abrían caminos enteramente nuevos.

Estos acuerdos desafortunadamente no tenían un carácter multilateral, y varios de ellos fueron finalmente modificados en la Ronda Uruguay lanzada en 1986, los cuales se convirtieron en compromisos multilaterales aceptados por todos los miembros de la OMC. En 1986, se inició la octava ronda denominada Ronda Uruguay, finalizada en 1993. Su programa de trabajo ha sido el más vasto de todas las rondas celebradas hasta su finalización. Esta misma se concluyó con éxito en Ginebra en 1994 con principal resultado la apertura de los mercados, que permitió un incremento del ingreso mundial en 500 000 millones de dólares para el año 2005, y la creación de la OMC.

**Tabla 2.2: Fechas claves de la Ronda Uruguay**

<b>FECHAS</b>	<b>LUGARES</b>	<b>TEMAS DEBATIDOS</b>
Septiembre de 1986	Punta del Este	Iniciación
Diciembre de 1988	Montreal	Balance ministerial a mitad de período
Abril de 1989	Ginebra	Conclusión del balance a mitad de período
Diciembre de 1990	Bruselas	La Reunión Ministerial de “clausura” termina en un estancamiento
Diciembre de 1991	Ginebra	Se termina el primer proyecto del Acta Final
Noviembre de 1992	Washington	Los Estados Unidos y la Unión Europea logran el avance decisivo de “Blair House” en materia de agricultura
Julio de 1993	Tokio	La Cuadrilateral logra un gran avance sobre acceso a los mercados en la Cumbre del G7
Diciembre de 1993	Ginebra	Finaliza la mayor parte de las negociaciones (prosiguen algunas conversaciones sobre acceso a los mercados)
Abril de 1994	Marrakech	Se firman los Acuerdos
Enero de 1995	Ginebra	Se crea la OMC

Fuente: OMC 1995

En aquella ronda, se trataron los temas siguientes: Aranceles y obstáculos no arancelarios, productos obtenidos de la explotación de recursos naturales, Textiles y vestido, Agricultura, Productos tropicales, Artículos del GATT, Códigos de la Ronda de



Tokio, Antidumping, Subvenciones, Propiedad intelectual, Medidas en materia de inversiones, Solución de diferencias, el sistema del GATT, los Servicios (WTO, 2017).

### **2.1.2 La OMC como resultado de una reforma del GATT.**

En este apartado, se presentarán los antecedentes de la OMC, así que sus principales objetivos y funciones dentro del ordenamiento comercial internacional.

#### **2.1.2.1 Orígenes, objetivos y funciones**

##### **a) Orígenes y Objetivos**

El principal motivo de la transición del GATT a la OMC ha sido precisamente la ampliación de lo que supuso que fuera el objetivo de la política comercial, ya que se consideró que el primer acuerdo, era más un Acuerdo que una institución. Era un medio insuficiente para tratar las nuevas cuestiones (VanGrasstek, 2013, págs. x, Prologo) eso, debido a la complejidad de las relaciones entre países.

Así, la OMC nace por la insatisfacción de muchos participantes en la ronda de Tokio, finalizada en 1979 por los resultados obtenidos. Por otra parte, la crítica a los fundamentos económicos y jurídicos del GATT y sobre todo la necesidad expresada por operadores académicos de conseguir un conjunto de reglas comerciales válidas para el año 2000.

Sin embargo, cabe destacar que la creación de la OMC no figuraba entre los propósitos iniciales de los negociadores. Por lo tanto, a los tradicionales temas del comercio de mercancías se unirían varios otros temas como los relativos a agricultura, a derechos de la propiedad intelectual y específicamente el comercio de servicio. Todos estos aspectos del comercio se formalizaron en un texto llamado –el acta de Marrakech- considerado como el acta de nacimiento oficial de la OMC. Una nueva institución encargada de la reglamentación del comercio internacional entre países.

En concreto, la OMC pretende que las relaciones entre países en la esfera de la actividad comercial contribuyan a:

- 1) Elevar los niveles de vida de los habitantes de cada país miembro;
- 2) Lograr el pleno empleo en dichos países;

3) Conseguir un volumen considerable y un aumento constante de los ingresos reales y la demanda efectiva;

4) Aumentar la producción y el comercio de bienes y servicios;

5) Conseguir la utilización óptima de los recursos mundiales y ello de conformidad con el objetivo de un desarrollo y procurando a la vez proteger y preservar el medio ambiente.

A demás de estos objetivos principales, la OMC reconoce la necesidad de realizar esfuerzos para que los países en desarrollo y en especial los menos adelantados obtengan una parte sustancial del crecimiento del comercio internacional que corresponda a sus necesidades de desarrollo.

#### **b) Funciones**

La OMC se ocupa de las normas mundiales por las que se rige el comercio entre las naciones. Su principal función es velar por que el comercio se realice de la manera más fluida, previsible y libre posible.

Sin embargo de forma mucho más operacional, desarrolla unas funciones específicas, las cuales le permiten realizar sus principales misiones. Así que, por su eficiencia la OMC:

1) administra los acuerdos comerciales;

2) sirve de foro para las negociaciones comerciales;

3) trata de resolver las diferencias comerciales;

4) supervisa las políticas comerciales nacionales;

5) asiste técnicamente los países e imparte cursos de formación para los países en desarrollo;

6) coordina la cooperación con otras organizaciones internacionales. (OMC 2016).

#### **2.1.2.2 Las diferentes conferencias ministeriales**

La conferencia ministerial es el órgano de adopción de decisión más importante de la OMC. Se reúne cada dos años. En ella están representados todos los miembros de la OMC, los cuales son o países o uniones aduaneras. La conferencia ministerial puede adoptar decisiones sobre todos los asuntos comprendidos en el ámbito de cualquiera de

los Acuerdos Comerciales Multilaterales. En el marco de la misma OMC se han llevado a cabo varias expuestas aquí por orden cronológico.

**La Conferencia Ministerial de Singapur (9 – 13 de diciembre 1996).**

La conferencia ministerial de Singapur organizada en 1996 se llevó a cabo en un contexto bien particular. En efecto, el término de la ronda de Uruguay abrió un periodo en el que los países firmantes del Acta de Marrakech pudieron poner en marcha sus mecanismos institucionales para la ratificación del Tratado. Además, en la Conferencia de Marrakech con la que se cerró el ciclo negociador, los países expresaron con claridad sus 13 preocupaciones acerca de cuestiones que no habían sido recogidos en el acta final indicada. De hecho cuando nació la OMC, se quedó en el aire una serie de temas no incorporados a la documentación final que se cifra en más de 500 páginas de texto y más de 15.000 relacionadas con concesiones y compromisos que constituyen el cuerpo jurídico de la OMC.

Por lo tanto, la primera labor de la dicha conferencia dedicó buena parte de sus trabajos a realizar una evaluación del grado en que los países Miembros habían incorporado a sus legislaciones nacionales los compromisos, así como las dificultades encontradas para ello. Enfocándose en:

- 1) Temas clasificados como “tradicionales” en el sistema comercial multilateral recogidos en el Acta de Marrakech;
- 2) Temas que habían sido incluidos mediante Decisiones adoptadas por los ministros participantes en la reunión del Comité de Negociaciones Comerciales con ocasión de la firma de Acta de Marrakech;
- 3) Temas permanentes y de difícil realización operativa como es el tratamiento en el orden comercial propio de la OMC a los países en desarrollo y de los menos adelantados entre ellos.

**La Conferencia Ministerial de Ginebra (18 – 20 de mayo 1998).**

La conferencia ministerial organizada en Ginebra se llevó a cabo por conmemorar el 50º aniversario de la firma del Acuerdo provisional que estableció el GATT, a la vez que se

utilizará la sede tradicional de la secretaria del acuerdo. Ésta podría haber sido calificada de conferencia de rutina. En efecto:

- 1- No había grandes novedades en los temas tratados. Las mismas cuestiones debatidas seguían en el orden del día aunque no solucionadas, como son las relaciones con la aplicación de los Acuerdos de Marrakech y las relativas a los países en desarrollo.
- 2- Las afirmaciones sobre el plan de trabajo son también genéricas, no adquiriéndose ningún tipo de compromisos. Ahora bien, se había encontrado en la literatura relacionada con el tema, que se había producido un distanciamiento inicial entre Estados Unidos y la Unión Europea como principales miembros de la OMC respecto a ese plan.
- 3- Una cuestión que empezaba a preocupar en el ámbito de las instituciones económicas internacionales era el aumento de la transparencia en sus actuaciones y especialmente en sus procedimientos internos. Se hizo en la OMC un llamamiento para conseguirla aunque solo se notaran avances tras la siguiente conferencia organizada en Seattle.
- 4- También en Ginebra, se hizo referencia a las cuestiones monetarias indicándose la voluntad y el deseo de mantener mercados abiertos.

Sin embargo, las proyecciones de la organización seguirán en la siguiente conferencia organizada en Seattle en Estados Unidos.

#### **La Conferencia Ministerial de Seattle (30 de noviembre – 3 de diciembre 1999).**

El hecho el más relevante de la conferencia ministerial de Seattle fue la adhesión de China después de unos años de negociaciones. China asumió una serie de compromisos importante de apertura y liberalización de su régimen, con el fin de integrarse mejor en la economía mundial y ofrecer al comercio exterior y a las inversiones extranjeras un entorno más previsible, en conformidad con las normas de la OMC. (OMC, 2001). Compromisos importantes, unos como otros. Así que para resumirlos, China se comprometía a:

- 1- Otorgar a todos los miembros de la OMC un trato no discriminatorio. Todos los particulares y empresas, incluidas las empresas con capital extranjero y las no registradas en China, recibirán un trato no menos favorable que el otorgado a las empresas chinas en lo que respecta al derecho a tener actividades comerciales.
- 2- Eliminar la práctica de fijar precios duales, así como las diferencias en el trato otorgado a las mercancías producida para la venta en China y las producidas para la exportación.
- 3- No utilizar los controles de precios para ofrecer protección a las industrias o proveedores de servicios nacionales.
- 4- Aplicar el Acuerdo sobre la OMC de forma efectiva y uniforme, para lo que revisará las leyes internas vigentes y promulgar nueva leyes en total conformidad con dicho Acuerdo.
- 5- Autorizar en un plazo de tres años contados a partir de la adhesión, todas las empresas a importar y exportar todo tipo de mercancías y comerciar con ellas en todo el territorio aduanero, salvo unas pocas excepciones limitadas.
- 6- No mantener ni introducir ninguna subvención a la exportación de productos agropecuarios.

Sin embargo, China se reservaba el derecho de mantener n comercio de Estado exclusivo de productos tales como los cereales, el tabaco, los combustibles y os minerales, y de mantener algunas restricciones al transporte y distribución de mercancías dentro del territorio nacional.

### **La Conferencia Ministerial de Doha**

La problemática en Doha fue la resolución de los problemas que afrontaban en particular los países en desarrollo en relación con la aplicación de los Acuerdos de la OMC, específicamente los de la Ronda Uruguay.

Así en Doha, ésta cuestión se trató de dos formas. En primer lugar, los ministros adoptaron aproximadamente 50 decisiones que aclaraban las obligaciones de los gobiernos de los países en desarrollo Miembros con respecto a cuestiones tales como la agricultura, las subvenciones, los textiles y las prendas de vestir, los obstáculos técnicos al

comercio, las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio y las normas de origen.

Los ministros adoptaron dos métodos para estudiar estas cuestiones. Las cuestiones para las que había un mandato de negociación convenido en la Declaración serían abordadas con arreglos a ese mandato y las cuestiones relativas a la aplicación para la que no existe un mandato de negociación serían abordadas “con carácter prioritario” por los consejos y comités de Negociaciones Comerciales (OMC, 2001).

Durante ésta conferencia y sin prejuzgar el resultado, los gobiernos de los países Miembros se comprometieron a celebrar amplias negociaciones encaminadas a logra:

- 1- Acceso a los mercados: mejores sustanciales
- 2- Subvenciones a la exportación: reducciones de todas las formas de subvenciones a la exportación, con miras a su eliminación progresiva.
- 3- Ayuda interna: reducciones sustanciales de la ayuda causante de distorsiones del comercio (los países desarrollados se comprometieron a reducir en un 20 por ciento las subvenciones internas que distorsionan el comercio en el “marco” de 1<sup>er</sup> de agosto, desde el día de entrada en vigor de cualquier acuerdo concluido en el marco del Programa de Doha).

### **La Conferencia Ministerial de Cancún (10 -14 Septiembre 2003).**

La conferencia ministerial de Cancún organizada unos años después del lanzamiento de la ronda de Doha, con motivo de evaluar los alcances de los Objetivos del milenio iniciados durante la misma, por sus resultados externos tuvo un desarrollo casi similar a la de Seattle, lo que ha permitido calificarla también de fracaso. Durante esta conferencia, hubo muchos esfuerzos realizados internamente para conseguir un acuerdo, especialmente importante en cuanto a los procedimientos (modalidades) de negociación en agricultura, acceso a mercados para productos no agrícolas, pero que no lograron a fructificar pese a que, a diferencia con Seattle, se contaba con un interesante proyecto de Declaración. Pero, el resultado final disimulaba en un lenguaje diplomático la falta de acuerdo. El texto decía: “hemos progresado considerablemente. No obstante aun es preciso trabajar más

en algunas esferas fundamentales para que podamos avanzar hacia la conclusión de las negociaciones en cumplimiento de los compromisos que asumimos en Doha” (OMC, 2003) Se expusieron en esta conferencia, no solo algunas cuestiones enfocadas al Acuerdo de Derechos de Propiedad Intelectual relacionado con el comercio (ADPIC), sino también un tema relacionado con cuatro países africanos productores de algodón a los que causaban un perjuicio las exportaciones subvencionadas de países desarrollados. Por lo cual dio lugar a la formación de una coalición nominada C-4 y formada por dichos países (Benín, Burkina Faso, Chad y Mali).

## **2.2 Las coaliciones en la organización mundial del comercio.**

### **2.2.1 Origen y tipología**

#### **2.2.1.1 Origen**

El análisis de la historia de los hechos sociales en general y de las negociaciones comerciales en particular nos ha dado a conocer las varias etapas de la construcción de las coaliciones en el ámbito multilateral.

Así, las coaliciones son consideradas como alianzas efímeras, desorganizadas y provisionales sólo con fines de beneficiarse de las ventajas electorales o para derrocar a un gobernó o para sostenerlo. De la misma manera, se considera que las alianzas fuertes son formadas por un “sólido armazón”. Por otro lado, muchas alianzas aún fortalecidas con propaganda y esperanza se pueden difuminar rápidamente como las coaliciones y, que éstas últimas, aun formándose espontáneamente, pueden convertirse en verdaderas alianzas (Duverger, 1987).

Así, en el ámbito político se puede referirse a alianzas y coaliciones de partidos políticos. Sería importante recordar que mientras las alianzas tienen propósitos limitados; los propósitos de las coaliciones son más amplios, llegando a veces a la formación de un gobierno (PJF, 2001) .

En el mismo ámbito político, una coalición puede también considerarse como una alianza con fines electorales y, que permite a los partidos postular candidatos en las elecciones

Federales, debiendo presentar una plataforma ideológica electoral mínima común (CFE, 1987).

En la OMC, la preocupación por la representación de los países en desarrollo viene siendo desde hace mucho tiempo un rasgo característico de los debates acerca del sistema de comercio multilateral. Por decir en 1999, cinco años después de su creación, el drástico fracaso de la conferencia ministerial de Seattle mostró que su marginalización en las deliberaciones más importantes, es uno de los desafíos políticos primordiales que enfrenta el régimen de comercio internacional. Algunos Estados miembros, ONG y académicos plantearon varias propuestas para reformar la transparencia y el carácter inclusivo de la OMC. (Patel, 2007).

Las primeras coaliciones de países en desarrollo que se originaron dentro del sistema multilateral de comercio, surgieron en la década de los sesenta en un contexto de modelos proteccionistas de crecimiento. Si bien es cierto reconocer que el uso de las coaliciones en no es algo tan nuevo en las negociaciones comerciales multilaterales. Se puede nombrar el Grupo Informal de Países en Desarrollo en el GATT (que se opuso al intento de integrar el sector de servicios) y el G-77 en la conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo, que combinaban un rango de países en desarrollo de distintas envergaduras y regiones.

En la actualidad con la OMC, muchas coaliciones son oficiales y están coordinadas, confirmando una sorprendente proliferación de las mismas. Se puede nombrar: el G-20, el G-33, el Grupo de Países Menos Adelantados (PMA), el Grupo de Países de África, el Caribe y el Pacífico (ACP), el Grupo Africano, el Grupo de las Economías Pequeñas y Vulnerables (EPV), el CARICOM y el Grupo Cairns. Todos estos grupos se reúnen con frecuencias para definir posiciones de negociaciones y defender sus intereses comunes, si tanto es cierto que cada uno de ellos corresponde a una tipología distinta.

#### **2.2.1.2 Tipología**

A reagruparse según modelos distintos, que sean por áreas geográfica, económico o política, los estados siempre lo han hecho por estrategia para formar coaliciones. Así que



según el actuar, se pueden caracterizar varios tipos de coaliciones: de oposición, temática y flexible.

### **Coaliciones de oposición**

Las coaliciones de oposición fueron las más utilizadas en los primeros tiempos de la OMC. Ellas engloban países aunados por el interés común de bloquear temas puntuales en las negociaciones. Utilizan estrategias distributivas o que reclaman valores durante la negociación, con uso de tácticas ofensivas. Dichas estrategias son típicas de situaciones polarizadas donde lo que gana un negociador necesariamente lo pierde el otro. Estas tácticas ofensivas consisten en:

- a) demandar concesiones para el beneficio exclusivo;
- b) presentar un reclamo formal en contra de los países con intereses opuestos ya sea en el ámbito regional o internacional;
- c) estructurar etapas para debilitar la alternativa de un acuerdo con los países con intereses opuestos para fortalecer la propia;
- d) amenazar con tomar acciones perjudiciales, a menos que sean aceptadas las concesiones propuestas.

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

Más allá de esto, en la actualidad, las coaliciones de oposición –por su objetivo más básico, es decir, bloquear las negociaciones – continúan siendo una práctica común, tal es el caso del Grupo de Ideas Afines (Like Minded Group -LMG) que se creó en la cumbre ministerial de la OMC de Singapur bajo el liderazgo de India. Su motivo era de bloquear la inclusión de los llamados temas de Singapur (inversión, competencia y compras públicas) en las negociaciones y luego rechazar la incorporación de estándares laborales en la OMC. Asimismo, demandó solucionar los problemas de implementación de la Ronda Uruguay al momento de lanzar otra Ronda.

### **Coaliciones temáticas**

Las coaliciones temáticas son menos polarizadas y utilizan estrategias distributivas con tácticas defensivas que consisten en presentar una contrademanda o una contraoferta de acuerdo y tienen más probabilidades de mantener su credibilidad sin fragmentarse. Asimismo, invierten recursos en la investigación y análisis para el balanceo de intereses entra y extra coalición. Dos ejemplos de coaliciones temáticas son el “Café au lait” y el “Grupo de Cairns”. La primera sentó las bases de la Declaración de Punta del Este que dio inicio a la Ronda Uruguay en el año 1986.

Su experiencia y su éxito preludiaron la creación del Grupo de Cairns como una coalición que marcó el surgimiento de un tipo de asociación sin precedentes en las negociaciones internacionales de comercio. La coalición “café au lait” se mantuvo unida durante la Ronda Uruguay, en contraste con previas asociaciones basadas en amplias membresías en el GATT (Tussie & Glover, D., 1993, pág. 181).

Sin embargo, el Grupo de Cairns se desarrolló “en una situación coyuntural irreproducible” ya que su agenda estaba en conformidad con los intereses de ese momento de Estados Unidos, y esto claramente influyó para que pudiera perdurar y tuviera éxito como coalición (Narlikar & Tussie, D., 2004).

Estas coaliciones temáticas ofrecen la ventaja de ser capaces de incluir nuevos miembros sin preocuparse si el miembro entrante es suficientemente parecido en intereses o no, y también puede incluir nuevos acuerdos y temas vinculados sin temer que estos comprometan el objetivo central del grupo.

### **Coaliciones flexibles o mixtas**

Las coaliciones flexibles engloban países interesados en un tema específico, pero que a la vez tienen una faceta proactiva en el sentido de buscar que el agrupamiento no se disuelva y mantenga su credibilidad cuando el tema de su interés haya sido incluido en la agenda multilateral. Se utilizan estrategias mixtas de negociación (integrativas y distributivas); por combinar elementos de las coaliciones de oposición y de las temáticas.

Dos ejemplos claves de este tipo son el África Caribe y Pacífico (ACP) y la coalición de Salud Pública y TRIP's. Por un lado, la coalición de ACP, creada en 1975 logró eficientemente utilizar estrategias mixtas en el momento adecuado. En efecto, el último día de la Conferencia Ministerial de Doha sus ministros africanos hablaron con el Director General de la OMC y amenazaron con bloquear la negociación a menos que dos cuestiones fueran resueltas: asistencia técnica y una exención de la OMC para establecer un nuevo pacto preferencial entre los países de África, Caribe, Pacífico y Unión Europea; lo que fue otorgado.

Por otro lado, la coalición de Salud Pública y TRIP's también ha utilizado estrategias de negociación mixta de forma exitosa. Durante la Conferencia Ministerial de Doha, Estados Unidos ofreció acuerdos a subgrupos de la coalición para intentar dividirla pero sin éxito, aun redoblando la apuesta a los países menos desarrollados con una propuesta de una extensión de los períodos de transición del TRIP's para productos farmacéuticos hasta el 2016.

### **2.2.2 Los Países en vía de desarrollo y las coaliciones en la OMC.**

Los países en desarrollo han accedido por la mayoría en la OMC después de los años 1950s, años de sus independencias respectivas. Desde entonces, han participado como los medios financieros les hubieran permitido, participar y asistir a las diferentes negociaciones llevadas a cabo en la dicha institución. Los resultados de las diferentes negociaciones no han sido satisfechos para ellos, así que con el tiempo, pensaron a unirse en coaliciones con el motivo incrementar su poder negociador, formando por la misma ocasión múltiples coaliciones según los intereses.

#### **2.2.2.1 Las coaliciones tradicionales: G-77, G-20, G-33, G-90, ACP, LDCs y el grupo Africano**

La formación de coaliciones en la OMC ha sido un fenómeno evolutivo. Cada vez más importante a medida de que se complicara el desempeño del comercio y que se encuentran amenazados los intereses de los países miembros.

Así, desde la Conferencia Ministerial de Doha de 2001 los países en desarrollo se habían ido agrupando para tratar de incrementar su influencia. A negociar juntos, coaliciones

amplias como el G20 (liderado por Brasil e India) y el G33 (liderado por Indonesia y Filipinas) en agricultura, o el grupo Africano, el grupo de países ACP y el grupo de los países menos adelantados (PMA) en todos los temas, han logrado una creciente influencia en las negociaciones. (OXFAM, 2005).

La consolidación de bloques de países en desarrollo parece al mismo tiempo, haberse profundizado en Hong Kong, donde los diferentes grupos formaron una alianza flexible en agricultura, conocida como el G-110 que representaba al ochenta por ciento de la población total. Estas coaliciones son las siguientes:

### **El G-77 + China**

Es un Grupo de países en desarrollo creado en 1964, cuando se terminó el primer periodo de sesiones de la UNCTAD. Los miembros de este Grupo estaban preocupados porque las negociaciones no habían respondido a las expectativas de los países en desarrollo, señalándolo en una Declaración Ministerial de la misma, emitida tras dos días de reuniones con motivo del 40 aniversario de su creación.

El mismo, formado por 132 países en desarrollo, incitó a los países en desarrollo a que “den muestras de voluntad política” y cumplan los compromisos asumidos en la IV Conferencia Ministerial de la OMC organizada y celebrada en noviembre 2001 Doha, en donde se lanzó una nueva ronda de negociaciones para la liberalización del comercio mundial. Así, para el G-77, las relaciones económicas internacionales siguen caracterizadas por “la incertidumbre y los desequilibrios” que marginan a los países “menos adelantados”, razón por la cual pidió la universalización de la OMC, acelerando el proceso de adhesión, “sin impedimentos políticos”, de los países en desarrollo, así como el fin de las sanciones económicas unilaterales que pesan sobre algunas de esas naciones (Carrascal, 2004).

Por eso, en la Declaración de Santa Cruz se dedicó una subsección a temas de comercio, destacándose el apoyo del G-77 al sistema multilateral de comercio, y en el que se pide una conclusión satisfactoria de la ronda de Doha. Durante ésta ronda, los miembros del G-77 expresaron primeramente, su preocupación por la falta de predisposición de los países desarrollados para eliminar o reducir el proteccionismo en sus sectores agrícolas.

Adicionalmente, solicitaron por un lado, la provisión de asistencia técnica por parte de las economías más avanzadas para implementar el Acuerdo sobre Facilitación del comercio de la OMC, y por otro, el Fortalecimiento del trato especial y diferenciado para los países en desarrollo (WTO, 2017).

Esta coalición conjuntamente con el G-20, coincidieron en sus críticas a los subsidios agrícolas de los países ricos y pidieron su eliminación para avanzar en la liberalización del comercio mundial propuesta en el Mandato de Doha. El G-20 en la OMC es una coalición de países en desarrollo que apunta a los aranceles y subsidios al agro en los países desarrollados. Está conformado de por Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, China, Cuba, Egipto, Pakistán, Paraguay, Perú, Filipinas, Sudáfrica, Tanzania, Tailandia, Uruguay, Venezuela y Zimbabue.

### **El G – 33**

El G-33 es un grupo de más de 40 países en desarrollo liderado por Indonesia, preocupado por el efecto que pueda tener la liberalización sobre los pequeños agricultores. Estas naciones hicieron varias propuestas sobre tratamientos diferenciales y sobre la designación de productos especiales (Rivero & Quispe, 2017) .

Está conformado por: Antigua, Barbados, Belice, Benín, Bolivia, Botsuana, China, Congo, Costa de Marfil, Cuba, Dominica, República Dominicana, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, India, Indonesia, Jamaica, Kenia, Madagascar, Mauricio, Mongolia, Mozambique, Nicaragua, Nigeria, Pakistán, Panamá, Perú, Filipinas, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente, Senegal, Corea del Sur, Sri Lanka, Surinam, Tanzania, Trinidad, Turquía, Uganda, Venezuela, Zambia y Zimbabue.

### **El G -90**

El Grupo de los 90 (G-90) es un grupo conformado del Grupo Africano, el ACP y LDCs. Está conformado de Angola, Antigua, Bangladesh, Barbados, Belice, Benín, Botsuana, Burkina Faso, Burundi, Camboya, Camerún, República Centroafricana, Chad, Congo, Costa de Marfil, Cuba, República Democrática del Congo, Djibouti, Dominica, República Dominicana, Egipto, Fíji, Gabón, Gambia, Gana, Granada, Guinea, Guinea Bissau, Guyana, Haití, Jamaica, Kenia, Lesoto, Madagascar, Malawi, Maldivas, Mali, Mauritania, Mauricio,

Marruecos, Mozambique, Myanmar, Namibia, Nepal, Níger, Nigeria, Papúa Nueva Guinea, Ruanda, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente, Senegal, Sierra Leona, Islas Salomó, Sudáfrica, Surinam, Suazilandia, Tanzania, Togo, Trinidad, Túnez, Uganda, Zambia y Zimbabue.

Al analizar este grupo, se destaca que la mayoría si no la casi totalidad de los países son a la vez miembros de todas las coaliciones y al mismo tiempo miembros de los diferentes grupos: africano, el ACP y el LDCs, resaltando por la misma ocasión la problemática de la proliferación de las coaliciones en el universo de las negociaciones multilaterales y su eficacia en el proceso de negociación.

Por lo tanto y considerando las razones por las cuales se crean y se conforman las coaliciones, dando lugares a una tipología considerada en esta investigación, (coaliciones de oposición, temática y flexible), la misma preocupación podría ser trasladada al grupo de los cuatro (C-4) formado en Cancún en 2003 durante la quinta Conferencia Ministerial y conocida bajo el nombre oficial de “iniciativa sectorial sobre en favor del algodón”.

#### **El LDCs (*Lowers Development Countries*)**

Esta coalición está conformada Países de menor desarrollo. En realidad, son países pobres exentos de la carga de aranceles industriales y de otros recortes tributarios bajo un pacto de la Ronda de Doha. La conforman, los países tales cuales: Angola, Bangladesh, Benín, Burkina Faso, Burundi, Camboya, República Centroafricana, Chad, Congo, República del Congo, Djibouti, Gambia, Guinea, Guinea Bissau, Haití, Lesoto, Madagascar, Malawi, Maldiva, Mali, Mauritania, Mozambique, Myanmar, Nepal, Níger, Ruanda, Senegal, Sierra Leona, Islas Solomon, Tanzania, Togo, Uganda, Zambia.

#### **El Grupo Africano**

El Grupo Africano es una coalición conformado exclusivamente de los países africanos miembros de la OMC. Tiene por porta voz el embajador actual de la embajada y misión permanente de Benín en la OMC.

Está conformado los países siguientes: Angola, Benín, Botsuana, Burkina Faso, Burundi, Camerún, República Centroafricana, Chad, Congo, República Democrática del Congo, Costa de Marfil, Djibouti, Egipto, Gabón, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea Bissau, Kenia,

Lesoto, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritania, Mauricio, Marruecos, Mozambique, Namibia, Níger, Nigeria, Ruanda, Senegal, Sierra Leona, Sudáfrica, Suazilandia, Tanzania, Togo, Túnez, Uganda, Zambia y Zimbabue.

### **El Grupo Africano, Caribe y Pacífico (ACP)**

El Grupo Africano, Caribe y Pacífico es una coalición de ex colonias europeas y estados pobres enfrentada a los productores latinoamericanos por los aranceles de la Unión Europea sobre las bananas. Está conformado de: Angola, Antigua, Barbados, Belice, Benín, Botsuana, Burkina Faso, Burundi, Camerún, República Centroafricana, Chad, Congo, República Democrática del Congo, Costa de Marfil, Djibouti, Dominica, República Dominicana, Fiji, Gabón, Gambia, Ghana, Granada, Guinea, Guinea Bissau, Guyana, Haití, Jamaica, Kenia, Lesoto, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritania, Mauricio, Mozambique, Namibia, Níger, Nigeria, Papúa Nueva Guinea, Ruanda, Senegal, Sierra Leona, Islas Salomón, Sudáfrica, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente, Surinam, Suazilandia, Tanzania, Togo, Trinidad, Uganda, Zambia y Zimbabue.

### **2.3 La iniciativa sectorial en favor del algodón (C-4) como coalición especial en la OMC.**

Al inicio del año 2003, los países africanos y específicamente los países exportadores de algodón, luego constituidos en miembros del C-4, se enfrentaron a una situación bastante preocupante. En efecto, sus recetas de exportación del algodón se redujeron de forma muy importante. La culpa fue hecha a la bajada drástica de los precios en el mercado internacional.

La principal argumentación, explicando esta situación desfavorable para los países africanos, fue las subvenciones de los países desarrollados exportadores de algodón a sus agricultores específicamente Estados Unidos, quienes hacían bajar el precio del algodón al nivel mundial. Frente a esta situación de crisis, los dichos países decidieron presentar el problema ante la OMC, y para tener más visibilidad decidieron formar una coalición. La llamada "C-4", conocida como iniciativa sectorial en favor del algodón.

Este capítulo presenta la iniciativa sectorial en favor del algodón lanzada en la quinta conferencia en Cancún en 2003, bajo el prisma del multilateralismo. Así, y por la misma

razón se presentara la iniciativa como cuadro formal e institucional de negociación (sección 1), tratando de entender su composición y su funcionamiento. Se presenta después los diferentes socios estratégicos de la dicha coalición (sección 2), analizando por la misma, las diferentes alianzas y los socios estratégicos que intervienen en su entorno. Al terminar (sección 3), se interesa a los apoyos recibidos por la misma.

### **2.3.1 El C-4 como un cuadro formal e institucional de Negociación.**

#### **2.3.1.1 Cuadro formal: lo miembros y la coordinación**

##### **Los miembros**

En la OMC, los países reagrupados dentro del C-4 son Benín, Burkina Faso, Chad y Mali. Estos países formaron esta coalición en 2003 en Cancún durante la quinta conferencia ministerial organizada en México en el transcurso del ciclo de DOHA.

Estos países son económicamente hablando, muy parecidos. Con unas economías presentando las mismas estructuras y cuya dependencia con la agricultura en general y la producción y exportación del algodón en particular es particularmente importante. Así como lo presenta la tabla 1.1 relativa a la importancia del algodón en África del Oeste. Se destaca claramente que los miembros del C-4: Benín, Burkina Faso, Chad y Mali. El algodón en estos países representa una parte importante de las exportaciones agrícolas. Así, con 70%, 75%, 52% y 63% respectivamente.

##### **La coordinación**

El C-4 funciona en base a un mecanismo de coordinación rotativo. Cada país tiene un año para encabezar el grupo. El mandato se puede extender a dos años si es necesario, y eso por orden alfabético. Así que de manera práctica, el trabajo se hace según tres niveles de coordinación.

El primero nivel es el nivel de los expertos de los cuatro países miembros, quienes analizan las diferentes proposiciones de negociación. Todo eso considerando los intereses de los socios con los cuales el grupo está negociando. Estos expertos proponen estrategias de negociación a los embajadores: segundo nivel de coordinación y jefes de las diferentes misiones permanentes ante la OMC quienes se reúnen para evaluar las proposiciones



hechas por los expertos. Luego llegan a una posición común presentada a los secretarios (Boulema, 2016). Los cuales representan el tercer nivel de la coordinación del C-4.

Es importante recordar que el dicho trabajo se desarrolla bajo el hilo conductor de un cronograma de actividades establecido por dos años, en coherencia con el mandato de la coordinación. Y los expertos trabajan en base a este cronograma. Aquellos expertos se reúnen de manera formal tres veces al año, pero de manera expresa en caso que haya una emergencia. Por decir que no hay un número de veces determinado en el cual los expertos tienen que reunirse en un año.

### **2.3.1.2 Cuadro institucional: el Mecanismo de cuadro evolutivo del Director General**

La gran problemática de la iniciativa sectorial hecha en la OMC, fue abordar la cuestión del algodón en término específica, a comparación de las demás cuestiones que son negociaciones más globales. Así, fue decidido poner una atención particular a la dicha cuestión. Por eso se llama "the cotton issues". O en otro termino, "la cuestión del algodón", eso en relación con la importancia particular de este asunto a nivel internacional.

Desde aquel momento en 2004, el Ex Director General de la OMC, Sr Pascal Lamy quizá consignar en un cuadro sinóptico, el apoyo específico de los donadores quienes ayudaran los países beneficiarios, productores del algodón en África en general y a los miembros del C-4 en particular. Fue entonces decidido de establecer un cuadro evolutivo, denominado "cuadro evolutivo sobre el algodón". Desde ahí, se trató de organizar reuniones en un ámbito especial llamado Mecanismo del cuadro consultativo del Director General sobre el algodón que se reúne dos veces al año sobre la pertinente cuestión del algodón y sus evoluciones.

Este cuadro es un instrumento de control y de evaluación del apoyo al sector al algodón. Hablando así de los apoyos directos y más generales relacionados a las infraestructuras y aquellos otorgados a la agricultura que tendrán una influencia indirecta sobre el algodón se encuentran consignados en este cuadro (Mologno, 2016).

### **2.3.1.2 El C-4 en la OMC: aliados y socios estratégicos**

El C-4, para el desempeño de sus actividades en el seno multilateral, ha sabido rodearse de socios estratégicos y al mismo tiempo ha podido formar alianzas con los demás países en desarrollo cuya problemática defendida representa también una prioridad. Sabiendo aprovechar cada vez de las oportunidades para defender sus posiciones de negociación.

#### **2.3.2.1 Los aliados**

El C-4 defiende formalmente los intereses de sus miembros, quienes son los principales productores de algodón del continente africano. Sin embargo, tiene que considerar los puntos de vista de los demás productores.

Así, en el marco de las negociaciones en la OMC, se han organizado muchas reuniones con otros países, miembros de los demás grupos (africano, ACP, LDCs etc.) para solicitar su apoyo en cuanto a las diferentes cuestiones defendidas en sesión plenaria. Así que el grupo de países ACP, el grupo de PMA han siempre sostenido las posiciones del C-4. Eso teniendo en cuenta que los intereses son los mismos.

#### **2.3.2.2 Los socios estratégicos**

El C-4 tiene varios socios estratégicos. Los cuales le han apoyado a desarrollar sus diferentes programas de desarrollo del sector en los países miembros. Esta participación de los diferentes socios se confirmó desde el año 2004 durante el taller regional de la OMC sobre el algodón dirigido a los países africanos, organizado en Cotonou los 23 y 24 de marzo del mismo año.

Estuvieron presentes: la Agencia inter gubernamental de la francofonía (AIF), EL Banco africano de desarrollo (BAD), el Banco mundial (BM), el Banco oeste africano (BOAD), el Centro de comercio internacional (CCI), el Comité consultativo internacional del algodón (CCIA), la Comisión económica de las naciones unidas para África (CEA/ONU), la Comunidad económica de los estados oeste africano (CEEWA), la Conferencia de las naciones unidas sobre el comercio y el desarrollo (CNUCED), el Fondo monetario internacional (FMI), la Nueva asociación para el desarrollo económico de África (NADEA) por sus siglas en francés, *Nouveau partenariat économique pour le développement de l'Afrique* (NEPAD), la Organización de las naciones unidas para la alimentación y la

agricultura (FAO), la Organización de las naciones unidas para el desarrollo industrial (ONUFI), el Programa de las naciones unidas para el desarrollo (PNUD), la secretaria de la Organización de cooperación y desarrollo económico (OCDE), la secretaria del grupo ACP, la Unión africana (UA), la Unión económica y monetaria oeste africana (UEMOA). (OMC, 2004).

Todos estos socios estratégicos ayudaron en aquello momento dado a entender la problemática del algodón en el continente, teniendo en cuenta la especificidades de cada país. Algunos de ellos tuvieron una aportación relevante durante el seminario organizado los días 23 y 24 en Cotonou en 2004.

### **2.3.3 Cancún: una junta dedicada a la OMC.**

La quinta conferencia ministerial se organizó para evaluar los avances del ciclo de Doha. Así, además de los tradicionales temas de evaluación de las actividades de la OMC, se le reservaba una importancia a los problemas de desarrollo. Estos temas fueron introducidos en la agenda bajo el prisma de un análisis de reducción de la pobreza.

**Tabla 2.3: Programa de los debates de la Quinta Conferencia Ministerial**

FECHAS	TEMAS DEBATIDOS	NUMERO DE DECLARACIÓN	OBSERVACIONES
PRIMERA JUNTA	APERTURA		
SECUNDA JUNTA 10 Septiembre 2003, a las 2.30 de la tarde	Resumen de actividades de la OMC (Agenda ítem 1) 2. Ítems propuestos por miembros para su inclusión en la agenda (reducción de pobreza: iniciativa sectorial a favor del algodón) propuesta en conjunto por parte de Benín, Burkina Faso, Chad and Mali (Agenda ítem 2)	22  China India	Reunión reportada a las 8.10 de la noche.
TERCERA JUNTA 11 de Septiembre 2003, a las 9.30 de la mañana	Resumen de actividades de la OMC (Agenda ítem 1)	20  (Brazil)	Reunión reportada a las 1 de la tarde
CUARTA JUNTA 11 Septiembre 2003, a las 2.30 de la tarde.	1. Resumen de actividades de la OMC (Agenda ítem 1) 2. Acción para Secretarios (Agenda ítem 3) (a) Accesoión de Cambodia (b) Accesoión of Nepal	22  (Nigeria)	Reunión reportada a las 8 de la noche.
QUINTA JUNTA 12 Septiembre 2003, a las 9.30 de la mañana	Resumen de actividades de la OMC (Agenda ítem 1)	21  (Senegal)	Reunión reportada a las 12.45 de la tarde.
SEXTA JUNTA 12 Septiembre 2003, a las 2.30 de la tarde	Resumen de actividades de la OMC (Agenda ítem 1)	20  (Benin)	Reunión reportada a las 5.30 de la tarde.
SEPTIMA JUNTA 13 September 2003, a las 9.30 de la mañana	Resumen de actividades de la OMC (Agenda ítem 1)	18  (Mali)	Reunión reportada a las 12.50 de la tarde.
OCTOVA JUNTA 13 Septiembre 2003, a las 2.30 de la tarde	Resumen de actividades de la OMC (Agenda ítem 1)	23  (Burkina Faso)	Reunión reportada a las 5.40 de la tarde.

NOVENA JUNTA	1. Acción de secretarios (Agenda Ítem 3)
14 Septiembre 2003, a las 5.30 de la tarde	2. Fecha de la sexta conferencia ministerial (Agenda Ítem 4)
	3. Elección de responsables la Sesión
CONCLUSIONES	2. En esta cumbre, dimos una cordial bienvenida a Camboya y Nepal como primero país sub desarrollado a acceder a la OMC desde su creación.
	3. Todos los participantes trabajaron duro y de manera constructiva para hacer avances bajo el mandato de Doha. Efectivamente hemos hecho avances considerables. Sin embargo, se tiene que trabajar más en ciertas áreas claves para permitirnos proceder a la conclusión de las negociaciones para cumplir los compromisos que hicimos en Doha.

---

Fuente: Elaboración propia a partir del orden del día de la conferencia (OMC, 2003)

Este capítulo permitió entender la evolución del sistema comercial mundial en general y sus órganos operacionales en particular. Se desglosó las dos principales etapas de esta evolución a través del análisis del GATT y de la OMC. El capítulo permitió también un análisis de la coalición objeto de estudio en el marco de este trabajo de investigación. Desde su organización hasta sus diferentes socios estratégicos.

## CAPÍTULO 3. MÉTODO DE LA INVESTIGACIÓN

### 3.1 Elección y definición del método a utilizar.

En el presente trabajo de investigación de tipo descriptivo - interpretativo, se hizo una triangulación de métodos cualitativos. Se buscó coincidir la teoría con la práctica, la articulación científica con la praxis subjetiva dialéctica y cambiante de los procesos de negociación en las instituciones internacionales en general y en la OMC en particular. A guisa de circunscribirse a la prístina premisa de la investigación cualitativa pues ésta “se caracteriza por ser modelo de investigación emergente, ya que emerge sobre la marcha” (Wright & Hinojosa, , 2014, pág. 460) estableciendo una conexión subjetiva entre el investigador y el objeto de estudio en sí.

Así, difiriendo la estandarización y la objetivación de las ciencias sociales, sin demeritar los hallazgos, leyes generales, cuantificación de datos y la representatividad que es corolario de todo ello, la presente investigación pretende girar hacia un enfoque más empírico. Ella atiende perspectivas de los participantes para la comprensión de su realidad confluida con el análisis de los corpus recopilados. El análisis fue, patrocinado con el programa de tipo CAQDAS (por sus siglas en inglés “Computer-assisted Qualitative Data Analysis Software- análisis cualitativo asistido por computadora) y por Nvivo 11 que “nos permitió analizar, interpretar y comprender los procesos de formación de las coaliciones desde una perspectiva descriptiva e interpretativa, apoyándose en la lógica de la teoría fundamentada” (Wright & Hinojosa, 2014, pág. 463) atendiendo el paradigma constructivista frente al positivista.

Éste último parte del supuesto de que los estudios se diseñan de manera que la influencia del investigador (del investigador, del observador, etc.) pueda excluirse al máximo. Eso garantizaría la objetividad del estudio, por lo que las opiniones subjetivas del investigador así como aquéllas de los individuos investigados se eliminen en gran parte (Flick U. , 2007, pág. 16).

Se denota una diferencia de ideas y técnicas de investigación entre los métodos cualitativo y cuantitativo. Es posible recalcar rasgos esenciales como lo son: “conveniencia de los

métodos y teorías, perspectivas de los participantes y su diversidad, capacidad de reflexión del investigador y la investigación, variedad de los enfoques y los métodos en la investigación cualitativa” (Flick U. , 2007, pág. 18), que permitieron respetar los dos principios básicos de la investigación cualitativa: “cualidad (la identificación con la naturaleza profunda de las realidades) y la calidad (dinámica que le da razón plena de su comportamiento y manifestaciones)” (Martinez, 2006, págs. 127-128). Las cuatro etapas de la investigación cualitativa son:

- i) preparatoria: durante esta etapa se formula el problema de investigación y se plantean las preguntas de investigación;
- ii) trabajo de campo: en esta fase se acerca al objeto de estudio y se recopilan los diferentes datos textuales y documentos;
- iii) análisis: ahí, se analizan los textos recopilados; y
- iv) informe final: en que se redactan los reportes finales y las conclusiones principales del análisis” (Rodriguez & Garcia, , 1996, pág. 3).

Por lo tanto, para seguir con el hilo conductor sistemático de esta investigación, se optó por utilizar las herramientas procedimentales de las entrevistas semiestructuradas y del análisis documental.

Hay que recordar que en la investigación cualitativa, el investigador busca entender el mundo desde la perspectiva del entrevistado, y desmenuzar los significados de sus experiencias. Así, su propósito en la investigación cualitativa es obtener descripciones del mundo de vida del entrevistado respecto a la interpretación de los significados de los fenómenos descritos (Álvarez & Gayou J, 2003).

Es decir, en este caso las entrevistas deberían permitir entender de manera más clara los acontecimientos del mundo de las negociaciones comerciales multilaterales y del nacimiento del C-4 como una coalición que defiende los intereses de los países productores de algodón específicamente. Eso a través del análisis de la iniciativa sectorial en favor del algodón lanzada en la quinta conferencia ministerial llevada a cabo en Cancún-México en 2003.

La segunda técnica de análisis de datos utilizada en el marco de este trabajo de investigación es el análisis documental. La cual es la representación abreviada, precisa y objetiva del contenido de un documento original, y elaborado con la finalidad de presentar dicho documento y permitir determinar la pertinencia e interés del mismo para el usuario final (Cruz, s.f).

Esta técnica fue escogida porque permite explotar y analizar la importante documentación disponible en la secretaria de la OMC relativa a la temática del algodón. Esta documentación cubre el periodo entero durante el cual fue discutida la iniciativa sectorial, es decir, desde la creación del C-4 hasta la fecha. A través de la misma, fue posible recopilar varios reportes de las diferentes juntas llevadas a cabo en la OMC sobre este tema. Eso, nos permite entender los acontecimientos del mismo C-4 en las perspectivas del funcionamiento, la estructura y de la evolución de la resolución del caso. Así que para este trabajo de investigación, se hizo una explotación de unos documentos importantes publicados después de todas las juntas más importantes organizadas para el sub comité del algodón y los comités de agricultura y de desarrollo de la OMC.

Varios tipos de documentos fueron analizados en el marco de este trabajo. Se refiere a los documentos relativos al mecanismo del cuadro consultativo del Director General de la OMC en favor del algodón en general y aquellos relativos a la ayuda al desarrollo del sector algodón. En este marco, se analizaron también reportes de diversos seminarios organizados por varios socios comerciales en favor del desarrollo del sector algodonero, como acciones de cooperación sur-sur.

Las acciones de los principales socios comerciales del C-4 fueron también analizadas para entender sus contribuciones respectivas a la resolución del tema. Se refiere a Brasil, China e India que son considerados como países en vía de desarrollo con suficiente experiencia en la producción, transformación y comercialización del algodón y también con un nivel tecnológico elevado para ayudar las industrias algodoneras de los países africanos productores de algodón en vías de crecimiento.



Posteriormente, se analizaron algunos discursos oficiales de varios Directores Generales de la OMC. Discursos relativos a la resolución de las diferentes problemáticas relacionadas con el tema del algodón en la OMC.

Adicionalmente se analizó la Declaración de Bamako, uno de los documentos más recientes relativo a la iniciativa sectorial en favor del algodón. Ésta es considerada la declaración oficial hecha después de la sesión ordinaria de la coordinación del C-4, organizada del 26 al 28 de octubre 2016 en la ciudad de Bamako en Mali.

Todos los documentos referidos son muy actualizados y constituyen fuentes de información oficial que pudiesen ser aprovechados para entender de la mejor manera posible los acontecimientos ocurridos sobre el tema del algodón en la OMC desde el año 2003 a la fecha.

Para obtenerlos, fue necesario acercarse a la misma institución para tener la oportunidad de encontrar a los principales protagonistas de las negociaciones comerciales multilaterales en general y sobre el tema en particular, y tener una información de primera mano cuya disponibilidad fue posible gracias no solamente a una corta estancia en Ginebra, sino también a la gran disposición de los miembros del servicio de información de la secretaria de la OMC.

Este acercamiento al campo permitió tener contacto con varios expertos quienes accedieron a ser entrevistados, logrando así contar con discursos de expertos presentes en la Conferencia Ministerial organizada en Cancún en 2003, objeto de estudio.

### **3.2 Justificación de la pertinencia y la relevancia del método**

La lógica de la investigación es acercarse al mundo exterior para entender, describir y algunas veces explicar los fenómenos sociales desde el interior mediante el análisis de experiencias, de interacciones y de los documentos que las relatan (Flick U. , 2014).

Así, el análisis de las experiencias fue posible en el caso de esta investigación a través de los contactos que el investigador tuvo expertos cuyos discursos referían sus vivencias y experiencias dentro y fuera del ámbito de la OMC. Algunos de ellos compartieron hechos reales ocurridos durante los procesos de negociaciones y relacionados con el objeto de estudio, facilitando su comprensión.

Por otro lado, el investigador tuvo la oportunidad de vivir una experiencia real, asistiendo a reuniones para presenciar las actitudes de algunos protagonistas en situación concreta de negociación. Esta situación favoreció el entendimiento sobre cuáles interacciones podrían existir en el proceso de negociación de un acuerdo. Un acercamiento al campo que ayudó a obtener y aprovechar diversos documentos necesarios para la comprensión de la resolución del caso ante la OMC.

Por lo tanto, algunos socios comerciales han reconsiderado la situación y decidieron apoyar a través de financiamientos directos, de asistencia técnica, a través de seminarios de formación, a fin de participar en el crecimiento del sector algodonero africano en general y de los países del C-4 en particular.

### **3.3 Selección de los participantes y el papel del investigador**

#### **3.3.1 Selección de los participantes**

Los criterios estándares y directrices específicos del enfoque cualitativo necesitan basarse en los principales agentes y protagonistas del tema de investigación (Flick U. , 2014) que para este caso son, los miembros de la coalición analizada (los países del C-4) y sus socios comerciales.

Por este motivo, hubiera sido necesario escoger a todos los expertos-diplomáticos, representantes de las principales misiones permanentes ante las Instituciones Internacionales en Ginebra en general y ante la OMC en particular ya que ellos representan a los actores principales en los diferentes procesos de Negociación Comerciales Multilaterales en la OMC. Sin embargo, los imperativos técnicos (de tiempo y de logística) permitieron enfocarse a una selección limitada de expertos: algunos miembros del C-4, unos expertos independientes ex funcionarios de la OMC y algunos diplomáticos. Así, para esta investigación los diplomáticos representantes de sus países respectivos ante los organismos internacionales en Ginebra fueron los principales participantes. Concretamente, se seleccionaron expertos con labores de tiempo completo en los asuntos bilaterales y multilaterales en sus países respectivos o en las organizaciones internacionales, en este caso en la OMC.

Estas preguntas debieron haber sido hechas a los entrevistados en función de la evolución de la entrevista. Sin embargo, no fueron aplicadas estrictamente, considerando las realidades del proceso de entrevista. Así que las preguntas fueron adaptadas al contexto.

**Tabla 3.1: Guía de entrevista**

CONCEPTOS	PREGUNTAS POSIBLES
Las Relaciones Comerciales entre países miembros de la OMC.	¿En qué consiste su labor como.....?
	¿Cuál es su comprensión de las relaciones entre países actualmente?
	¿Cuál es la interpretación que usted hacen de las relaciones comerciales multilaterales el día de hoy?
La diplomacia	¿Qué deja de pensar la OMC hoy en día?
	¿Qué piensan del papel de los diplomáticos en la OMC?
	¿Qué hacen los diplomáticos en la OMC?
	¿Cómo explican la presencia de un diplomático dentro de un equipo de negociación?
Las negociaciones	¿Cómo actúan los Estados?
	¿Cómo se desarrollan los debates durante las cumbres?
	¿Cómo defienden los Estados sus intereses respectivos?
Las coaliciones	¿Qué hacen los Estados débiles para defenderse?
	¿Cuáles son los motivos de formación de las coaliciones?
	¿Cómo entienden o interpretan el conflicto surgido en Cancún?
	¿Qué piensan del C-4 hoy en día?

Fuente: Elaboración propia

## **Análisis de la información**

Por el análisis de la información, se tuvieron que sistematizar las diferentes preguntas hechas a cada entrevistado, reformulando algunas para hacerlas más claras y reagrupándolas en corpus. Esto con el motivo de poder responder a las diferentes preguntas de investigación. De ahí surgieron las tablas de sistematización de las dichas preguntas.

## **La muestra**

La muestra utilizada en el marco de este trabajo de investigación estuvo constituida de varios grupos de expertos.

El primer grupo fue constituido de dos expertos de la República de Camerún: Un funcionario de la Secretaria de Comercio responsable de los intercambios comerciales internacionales, experto y miembros de la delegación oficial de Camerún en 2003 en Cancún; y un diplomático de formación, funcionario de la secretaria de Relaciones Exteriores encargado de la región de América Latina.

Se le hicieron a cada uno de ellos las preguntas siguientes, presentadas de manera literal:

**EXPERTO 1: Subdirector de relaciones comerciales regionales e internacionales en la secretaria del comercio de Camerún. [mbaremma@yahoo.fr](mailto:mbaremma@yahoo.fr).**

El experto es sub director de relaciones comerciales regionales e internacionales en la secretaria del comercio. Esta es a cargo de las cuestiones de cooperación, tanto en la sub región (África central) que en la región (África) y también a nivel internacional y multilateral. Su trabajo es también negociar acuerdos y diseñar posiciones de negociación del país en el marco de algunos acuerdos. Él es punto focal de la OMC, de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (CNUCED), el Centro de Comercio Internacional (CCI), el grupo de los países Africanos, del Caribe y del Pacífico (ACP), la Comunidad Económica de África Central (CEAC), la Comunidad Económica y Monetaria de África Central (CEMAC), la Unión Africana (UA) en la misma secretaria. Cuenta con diez años de experiencia en este oficio.

Diariamente, el experto trata asuntos de negociación comercial, de negociación de acuerdos bilaterales, internacionales y multilaterales, cuestiones de diseño de posición de

negociación como lo he dicho al principio, posiciones a defender. A él se le hicieron las preguntas siguientes:

**P<sub>1</sub>.** . No sé si me puede hablar de usted mismo como miembro de algunas delegaciones Camerunesas durante algunas conferencias multilaterales.

**P<sub>2</sub>.** No sé si puede brevemente o tomar el tiempo conveniente para hablar de su experiencia profesional cotidiana en este Secretaría de Comercio.

**P<sub>3</sub>.** Su perfil de negociador me interesa particularmente y me gustaría saber qué pasa realmente durante las cumbres. Si nos puede compartir algunos relatos.

**P<sub>4</sub>.** Eso significa que, si hay tantas dificultades a tener una misma posición al nivel nacional, ¿cómo podría ser la gestión a nivel internacional o multilateral, hablando de las negociaciones multilaterales llevadas a cabo durante las conferencias ministeriales?

**P<sub>5</sub>.** ¿Si regresamos al funcionamiento de la OMC, ustedes hablaron de los diferentes grupos que se forman siempre, el G-8, G-20, G-33 y más, ¿cuáles son los motivos por los cuales estos grupos se formaron?

**P<sub>6</sub>.** Como miembro de delegación o de jefe negociador, ¿Cuál puede ser la eficiencia de este tipo de reagrupamiento para mejorar el funcionamiento de la OMC?

**P<sub>7</sub>.** ¿Eso significaría que la formación de coaliciones garantiza los resultados?

**P<sub>8</sub>.** ¿Qué análisis se hace del medio ambiente multilateral hoy en día?

**P<sub>9</sub>.** Si usted presenta la proliferación de los acuerdos regionales como si fuera una falla del multilateralismo, mientras la OMC en su reglamentación autoriza, particularmente en su artículo 24, esta posibilidad de reagruparse geográficamente para poder entrenarse a nivel regional y ser más fuerte antes de integrar la competencia internacional.

**P<sub>10</sub>.** Sus diferentes posiciones como punto focal de la OMC, la CEMAC, CEAC.... ¿les llevan a hacer diplomacia comercial?

**P<sub>11</sub>.** ¿Para qué sirven las misiones diplomáticas en el extranjero? Desde su punto de vista como experto y durante las negociaciones, ¿usted apoya estas misiones o ellas a usted?

**P<sub>12</sub>**. ¿Eso significaría que las delegaciones pueden no tener expertos capaces de diseñar, ni tampoco defender las posiciones de negociación?

**P<sub>13</sub>**. ¿Sí, teniendo en cuenta sus dichos, estas coaliciones no podrían ayudar a tener equipos de negociación bien formados y constituidos de expertos competentes?

**P<sub>14</sub>**. ¿Qué sucedió en las negociaciones de Seattle?

**P<sub>15</sub>**. Eso quiere decir que retomando lo ocurrido en la Quinta Conferencia de Cancún en la que los países en desarrollo se encontraron frente a los más desarrollados (EEUU, UE), y que no se llegó a ningún acuerdo. ¿podría entonces eso ser considerado como un fracaso?

**P<sub>16</sub>**. Respecto a la respuesta anterior ¿Eso podría ser considerado como un éxito para los países en desarrollo de haber podido enfrentar los demás desarrollados, o un fracaso para estos últimos?

**P<sub>17</sub>**. ¿No se toman en cuenta los avances en el plano geoestratégico para ustedes, todo se reduce a las posiciones de negociación?

**P<sub>18</sub>**. ¿Para ustedes lo que uno perdió, la otra parte lo ganó?

**P<sub>19</sub>**. ¿Usted pueden decir algo sobre la cuestión agrícola de los países en desarrollo, y qué análisis hace de esta cuestión en la OMC?

**Tabla 3.2: Sistematización de las preguntas del experto 1**

Nº	Preguntas hechas	Preguntas sistematizadas	Preguntas de investigación
1-	P <sub>5</sub> , P <sub>6</sub> , P <sub>7</sub>	¿Cuáles son los motivos para la formación de las coaliciones?	1- Sobre la naturaleza de las coaliciones, sus objetivos y su formación
2-	P <sub>3</sub> , P <sub>4</sub>	¿Cómo se llevan a cabo las negociaciones?	2- Sobre los procesos de negociación, su diseño, conducción, su influencia y la diplomacia.
3-	P <sub>13</sub> , P <sub>14</sub> , P <sub>15</sub> , P <sub>16</sub>	¿Cancún fue un fracaso?	
4-	P <sub>10</sub> , P <sub>11</sub> , P <sub>12</sub>	¿Cuáles son las funciones de las misiones permanentes y el papel de sus funcionarios?	3- Sobre el funcionamiento y efectividad de las coaliciones.
6-	P <sub>17</sub> , P <sub>18</sub> , P <sub>19</sub>	¿Quién es el ganador en las negociaciones sobre el algodón en la OMC?	
	P <sub>8</sub> , P <sub>9</sub>	¿El multilateralismo en la OMC?	

Fuente: Elaboración propia

**EXPERTO 2: Subdirector de América del Sur en la Secretaría de Relaciones Exteriores de Camerún. [Tchenzette.diplocam@gmail.com](mailto:Tchenzette.diplocam@gmail.com).**

El experto egresó del instituto Internacional de Relaciones Internacionales de Camerún (IRIC) hace doce años. Trabaja en la Subdirección de América del Sur donde fue nombrado Subdirector recientemente. Entonces, su experiencia profesional como diplomático está enfocada en América del Sur. Pero hay que reconocer que ha trabajado también en muchos asuntos multilaterales, esencialmente sobre asuntos bilaterales.

Resumiendo, es un diplomático de formación, con una amplia experiencia tanto en lo bilateral que en lo multilateral. Entrevistarle permitió tener información de primera mano. Esto favoreció también a entender la labor del diplomático como funcionario de la Secretaría de Relaciones Exteriores. A él, se le hicieron las siguientes preguntas:

**P<sub>1</sub>.** Nos puede compartir su experiencia diplomática desde entonces a la fecha

**P<sub>2</sub>.** ¿Durante sus múltiples viajes, usted ha sido en situación de negociación real?

**P<sub>3</sub>.** Usted habló de los acuerdos. Quiero saber si a la fecha ha participado en la negociación de un acuerdo.

**P<sub>4</sub>.** ¿Y cuando usted habla de un acuerdo, hace referencia a la defensa de los intereses?

**P<sub>5</sub>.** Entiendo perfectamente que han trabajado en el ámbito bilateral, pero mi preocupación es de saber si los principios de negociación son los mismos en los dos ámbitos: bilaterales y multilaterales.

**P<sub>6</sub>.** Cuando habla de coaliciones, hace alusión a estos grupos dentro de las organizaciones internacionales. Pero, ¿cuál puede ser el motivo por el cual estos grupos se forman?

**P<sub>7</sub>.** Hablando de la búsqueda de estos intereses y suponiendo que en dentro de un grupo los países siempre no tienen los mismos intereses, ¿no sucederían algunos conflictos entre los miembros?

**P<sub>8</sub>.** ¿En este caso entonces, ¿cómo se resuelve el asunto?

**P<sub>9</sub>.** Hablando de diplomacia, me doy cuenta de que los diplomáticos tienen un papel importante en la negociación de contratos. Eso supone una intervención de la misión diplomática del país constituyendo la otra parte negociante. ¿Cómo actúan los diplomáticos generalmente ante esta situación?

**P<sub>10</sub>.** Es decir que usted confirme la misión comercial de las misiones diplomática?

**P<sub>11</sub>.** Y cómo diplomático, ¿cómo usted describe el funcionamiento día a día de este representante que se encuentra fuera del país?

**P<sub>12</sub>.** ¿Eso significaría que los diplomáticos pueden ser considerados como elementos muy importantes en la organización de la estructura de negociación y de cooperación entre estados?

**P<sub>13</sub>.** No quiero emitir reservas sobre sus declaraciones. Lo admitimos porque usted es el experto. Pero desearía saber un poco más del ámbito multilateral.

**P<sub>14</sub>.** ¿Han oído hablar de los ciclos de negociación organizado por la OMC?



**Tabla 3.3: Sistematización de las preguntas del experto 2.**

<b>Nº</b>	<b>Preguntas hechas</b>	<b>Preguntas sistematizadas</b>	<b>Preguntas de investigación</b>
	P <sub>6</sub>	¿Cuáles son los motivos de formación de las coaliciones?	1- Sobre la naturaleza de las coaliciones, sus objetivos y su formación  2- Sobre los procesos de negociación, su diseño, conducción, su influencia y la diplomacia.  3- Sobre el funcionamiento y efectividad de las coaliciones.
<b>1-</b>	P <sub>4</sub> , P <sub>5</sub> , P <sub>14</sub>	¿Cómo pueden definir las negociaciones?	
<b>2-</b>	P <sub>7</sub> , P <sub>8</sub>	¿Cómo se llevan a cabo las negociaciones?	
<b>2-</b>	P <sub>2</sub> , P <sub>3</sub>	¿Cuál es el proceso de negociación de un acuerdo?	
<b>5-</b>	P <sub>9</sub> , P <sub>10</sub> , P <sub>11</sub> , P <sub>12</sub>	¿Cuáles son las funciones de las misiones permanentes y el papel de sus funcionarios?	
<b>6-</b>	P <sub>13</sub>	¿Qué piensan del multilateralismo?	

Fuente: Elaboración propia

El segundo grupo está compuesto de algunos expertos, funcionarios en servicio en las embajadas y misiones permanentes de sus países respectivos (miembros del C-4) ante la OMC. Los mencionados expertos son en su mayoría consejeros económicos de sus embajadas y misiones permanentes, excluyendo al experto de Benín, quien trabajó durante muchos años como experto antes de ser nombrado embajador del mismo país ante la OMC. En este grupo se encuentra también un diplomático, consejero de la Unión Económica y Monetaria del Oeste Africano, Organismo encargado de la coherencia de las políticas de los países representados en la OMC con las políticas de la Unión.

El análisis de este grupo nos ayudó a entender la estructura y el funcionamiento del C-4, coalición objeto de estudio en esta investigación. Los expertos expusieron sobre las evoluciones relacionadas con el caso del algodón en la OMC, y las especificaciones del mismo, contestando a las preguntas siguientes:

**EXPERTO 3: Asesor económico de la embajada y misión permanente de la república de Chad ante la OMC.**

El experto representa su país (Chad) en el C-4. Contestó a las preguntas siguientes:

**P<sub>1</sub>.** ¿Usted me puede hablar de esta iniciativa agrícola?

**P<sub>2</sub>.** ¿Cuál fue el principal motivo de la creación del C-4?, si consideramos que todos los países miembros del dicho grupo son productores de algodón.

**P<sub>3</sub>.** Quisiera saber cómo funciona el C-4 diariamente. ¿Cómo son definidas las posiciones de negociación?

**P<sub>4</sub>.** ¿Se trata de una verdadera acción de diplomacia comercial?

**P<sub>5</sub>.** Todo indica que son verdaderas acciones coordinadas. ¿Cómo se mira el C-4 en este entorno multilateral con todas estas coaliciones: el G-20, el G-33?

**P<sub>6</sub>.** ¿Y cuando usted habla del trabajo bajo del agua, a qué se refiere?

**P<sub>7</sub>.** ¿La existencia de la OMC es una garantía para que la cuestión del algodón permanezca en la agenda multilateral de la OMC?

**P<sub>8</sub>.** ¿Pero cuál es la garantía de que el C-4 pueda obtener resultados positivos, si usted mismo reconoce que todos los miembros del C-4 son pobres y que el principal adversario (Estados Unidos) es bastante potente?

**P<sub>9</sub>.** Sr Consejero, una última pregunta. ¿Cómo ven a los miembros del C-4 en este entorno multilateral? ¿Son considerados simplemente como partes contratantes en la OMC o son directamente etiquetados como C-4?

**P<sub>10</sub>.** En base a lo anterior, ¿eso significaría que la existencia del C-4 está condicionada por la calidad de los miembros de sus partes contratantes?

**P<sub>11</sub>.** ¿Y ustedes no piensan reclutar más miembros?

**P<sub>12</sub>.** ¿Usted piensa que, con más miembros, los resultados podrían ser mejores?

**P<sub>13</sub>.** ¿Entonces, si el tamaño de una coalición podría garantizar algunos resultados positivos, el nuevo miembro puede perturbar el equilibrio del grupo entero?

**Tabla 3.4: Sistematización de las preguntas del experto 3.**

Nº	Preguntas hechas	Preguntas sistematizadas	Preguntas de investigación
1-	P <sub>2</sub>	¿Cuáles son los motivos de formación de las coaliciones y del C-4 en particular?	1- Sobre la naturaleza de las coaliciones, sus objetivos y su formación
2-	P <sub>1</sub>	¿Qué es el C-4?	
3-	P <sub>3</sub> , P <sub>4</sub> , P <sub>5</sub> , P <sub>6</sub>	¿Cómo se llevan a cabo las negociaciones?	2- Sobre los procesos de negociación, su diseño, conducción, su influencia y la diplomacia.
4-	P <sub>10</sub> , P <sub>11</sub> , P <sub>12</sub> , P <sub>13</sub>	El papel de los miembros y la influencia de su número dentro de una coalición	3- Sobre el funcionamiento y efectividad de las coaliciones.
5	P <sub>7</sub> , P <sub>8</sub> , P <sub>9</sub>	El C-4 en la OMC: El multilateralismo	

Fuente: Elaboración propia

#### **EXPERTO 4: Consejero económico de la embajada/misión permanente de Burkina Faso ante la OMC**

El experto representa su país (Burkina Faso) en el C-4, y contestó a las siguientes preguntas:

**P<sub>1</sub>.** ¿Puede usted hablarme de esta iniciativa agrícola o mejor dicho, cómo nació el C-4?

**P<sub>2</sub>.** Sr. Consejero, ¿cómo funciona el C-4?

**P<sub>3</sub>.** ¿Cuál es la frecuencia de las juntas de los embajadores? ¿Existe un cronograma de actividades o un plan de acción?

**P<sub>4</sub>.** ¿Qué mantiene activo el C-4?

**P<sub>5</sub>.** Si usted habla de medios financieros limitados, ¿cómo va a ser posible el desarrollo del sector del algodón tomando en cuenta que dicho sector ha tenido muchos problemas, no solamente en los cuatro países del C-4 sino en todos los países africanos productores y exportadores? ¿De dónde saldrá el dinero?

- P<sub>6</sub>.** ¿Pero este financiamiento milagroso no puede ser percibido como una subvención?
- P<sub>7</sub>.** ¿Eso significa que el C-4 está presente en el entorno mundial internacional de la OMC?
- P<sub>8</sub>.** ¿Cómo son percibidas las acciones del C-4 por los demás miembros?, hablando de todos los países africanos o aquellos que tienen problemas de desarrollo.
- P<sub>9</sub>.** ¿Se podría decir que las posiciones de negociación definidas para el C-4 dependen del punto de vista de los demás grupos?
- P<sub>10</sub>.** Así que ¿sienten un apoyo hacia el C-4 dentro de la OMC?
- P<sub>11</sub>.** ¿No sería más interesante para el C-4 tener más miembros o ser más numeroso para ser más potente?
- P<sub>12</sub>.** Si entiendo bien. Usted me quiere decir que atrás del C-4 hay toda una máquina.
- P<sub>13</sub>.** Ustedes que participen siempre en estas juntas de la OMC, ¿cómo perciben las relaciones entre los estados miembros?, hablando por supuesto de las problemáticas relacionadas con la agricultura en general y el algodón en particular.
- P<sub>14</sub>.** ¿Significa que el C-4 funciona en un entorno sano que le permite lograr sus objetivos?
- P<sub>15</sub>.** ¿Y, cómo logra la dicha colaboración?
- P<sub>16</sub>.** ¿El C-4 actúa como un grupo o es asunto de los países que actúan y son percibidos como C-4?

**Tabla 3.5: Sistematización de las preguntas del experto 4.**

N <sup>o</sup>	Preguntas hechas	Preguntas sistematizadas	Preguntas de investigación
1-	P <sub>1</sub>	¿Cuáles son los motivos de formación de las coaliciones?	1- Sobre la naturaleza de las coaliciones, sus objetivos y su formación
2-	P <sub>2</sub> , P <sub>3</sub> , P <sub>4</sub>	¿Qué es el C-4?	
3-	P <sub>13</sub> , P <sub>14</sub> , P <sub>16</sub>	¿Cómo funciona el C-4?	
4-	P <sub>7</sub> , P <sub>8</sub> , P <sub>10</sub> , P <sub>12</sub>	El C-4 en la OMC: el multilateralismo	
5-	P <sub>6</sub>	El C-4 y las subvenciones	
6-	P <sub>9</sub>	¿Cómo se llevan a cabo las negociaciones?	2- Sobre los procesos de negociación, su diseño, conducción, su influencia y la diplomacia.
7-	P <sub>11</sub> ,	La influencia del número de miembros dentro de una coalición	3- Sobre el funcionamiento y efectividad de las coaliciones.
8-	P <sub>5</sub> ,	¿Cuál es la estrategia de financiamiento del C-4?	

Fuente: Elaboración propia

**EXPERTO 5: Consejero económico de la misión permanente de la Unión Económica y Monetaria Oeste africana ante la OMC.**

**P<sub>1</sub>.** ¿Cómo uno de los responsables rápidamente nos dimos cuenta que al menos seis de los ocho países de la región producen el algodón. Entonces, la vulnerabilidad del precio del algodón daña la mayoría de las economías de dicha región, e iniciamos unos mecanismos con los estados miembros, para ver cómo apoyarles a de la representación de la Misión de la Unión Económica Oeste Africana (UEMOA) y me interesa tener la visión de este Organismo supranacional.

**P<sub>2</sub>.** Si lo entiendo muy bien, ¿se trata entonces de verdaderas acciones de diplomacia comercial?

**P<sub>3</sub>:** Eso es para decir que esta convergencia de puntos de vista, entre la OMC y de la UEMOA con relación al desarrollo de los sectores nacionales, está en estrecha

colaboración con la visión del desarrollo iniciada en Cancún, la cual forma parte del ciclo de desarrollo Doha. Sólo Para recordar que no estamos fuera del contexto.

**P<sub>4</sub>.** Hablando de su trabajo, supongo que tienen la costumbre a participar en reuniones multilaterales organizadas por la OMC. ¿Cómo actúan como UEMOA, organismo supranacional? ¿Cuáles son sus acciones y a qué se refiere su participación?

**P<sub>5</sub>.** En general, ¿Cómo la Unión trabaja en la OMC? Me imagino que la cuestión del algodón no es la única analizada ahí. ¿Hay muchas más cuestiones que se pueden analizar en la dicha institución?

**P<sub>6</sub>.** Hablando del C-4. ¿Cuál fue el papel de la UEMOA en la formación de la dicha coalición? ¿En qué puede apoyar la UEMOA en la formación de grupos de intereses en la sub región?

**P<sub>7</sub>.** ¿Sería para decir que la UEMOA estableció una agenda seguido por el C-4 que se formó mucho más después?

**P<sub>8</sub>.** ¿Eso significaría que la cuestión del algodón es tan importante que podría perturbar las relaciones diplomáticas entre los países miembros del C-4 entre ellos y con los demás países de la región?

**P<sub>9</sub>.** En este caso, ¿Serían los Estados Unidos y la Unión Europea con sus principales productores que son Grecia y España. Supongo que tiene que existir un lazo bilateral entre la UEMOA y la Unión africana, eso para resolver estos asuntos?

**P<sub>10</sub>.** ¿Ustedes creen que el C-4, con el apoyado de la UEMOA, ha logrado sus objetivos según la agenda de 2008 o de la agenda actualizada de 2011?

**P<sub>11</sub>.** Quisiera hacer algunas preguntas fuera del contexto, es decir, no están directamente ligadas a la cuestión del algodón en general y al C-4 en particular. Me gustaría saber cómo funcionan las cosas en la OMC. ¿Cómo son las relaciones comerciales multilaterales? ¿Cuáles son las relaciones con los demás miembros? ¿Cuál es el ambiente durante las conferencias ministerial?

**P<sub>12</sub>.** En la definición de estas posiciones de negociación y en su defensa, ¿Cuál puede ser el motivo por el cual los Estados se reagrupan?

**P<sub>13</sub>.** ¿Cuál puede ser el beneficio real de un reagrupamiento de los Estados, práctica o técnica? ¿De qué sirve reagruparse?

**P<sub>14</sub>.** ¿Eso significa que, al reagruparse los Estados africanos ganarían en los Organismos Internacionales?

**Tabla 3.6: Sistematización de las preguntas del experto 5.**

<b>N<sup>o</sup></b>	<b>Preguntas hechas</b>	<b>Preguntas sistematizadas</b>	<b>Preguntas de investigación</b>
1-	P <sub>12</sub> , P <sub>13</sub> , P <sub>14</sub> ,	¿Cuáles son los motivos de formación de las coaliciones?	1- Sobre la naturaleza de las coaliciones, sus objetivos y su formación
2-	P <sub>3</sub>	¿Cómo funciona el C-4?	
3-	P <sub>9</sub> , P <sub>10</sub> , P <sub>11</sub>	¿Cómo se llevan a cabo las negociaciones en la OMC?	2- Sobre los procesos de negociación, su diseño, conducción, su influencia y la diplomacia.
4-	P <sub>4</sub> , P <sub>5</sub> , P <sub>6</sub> , P <sub>7</sub>	El C-4 y la UEMOA en la OMC.	3- Sobre el funcionamiento y efectividad de las coaliciones.
5-	P <sub>8</sub>	La importancia del algodón en la región.	
6-	P <sub>1</sub> ,	¿Cuál es la visión de la UEMOA sobre la cuestión del algodón?	
7-	P <sub>2</sub> ,	El C-4 y las subvenciones en la OMC.	

Fuente: Elaboración propia

El tercer grupo de expertos está constituido por un Ex Director General de la OMC, embajador de un país en desarrollo (Chile) durante muchos años y experto en la OMC, y un responsable funcionario de la división del desarrollo de la secretaria de la OMC. Este grupo ayudó más a entender la implicación de la OMC en la resolución del caso del algodón en la dicha institución. Los diplomáticos de formación son aquellos expertos más hábiles para explicarnos los acontecimientos del mundo diplomático, y de las actuaciones de los equipos de negociación durante las grandes cumbres. Ya que estos equipos son siempre encabezados por el jefe de la misión diplomática del país anfitrión de la cumbre.

## **EXPERTO 6: Asistente administrativo en la división del desarrollo de la OMC.**

**P<sub>1</sub>.** Estoy trabajando sobre las alianzas y coaliciones de los países en desarrollo en la OMC, con un enfoque sobre el Grupo de los cuatro, denominado C-4 Y formado en Cancún en 2003, la cual es una iniciativa relativa al algodón. Me gustaría saber su opinión sobre esta cuestión.

**P<sub>2</sub>.** Sr. ¿cuál fue el motivo por el cual se formó el C-4?

**P<sub>3</sub>.** Me gustaría regresar sobre las fuentes de motivación para la formación del C-4. ¿Cuál fue el motivo por el cual Brasil se quejó ante el órgano de reglamento de diferentes de la OMC?

**P<sub>4</sub>.** Entonces, ¿si se hace una evaluación de los beneficios del C-4, podríamos estar satisfechos?

**P<sub>5</sub>.** ¿Y cómo es percibido el C-4 por los demás miembros de la OMC?

**P<sub>6</sub>.** ¿Eso significa que el C-4 beneficiará de un estatuto jurídico en la OMC?

**P<sub>7</sub>.** Si entiendo muy bien, todos los miembros de la OMC están enterados de las actividades del C-4. Dicho de otra forma, desde el punto de vista del funcionario de la OMC, ¿cómo se aprecian sus actividades? o ¿Cómo actúan sus miembros? O ¿Cómo saben que el C-4 existe?

**P<sub>8</sub>.** Pero si en la OMC las subvenciones son prohibidas, mientras muchos países miembros de la misma coalición (C-4) siguen utilizándolas. Si debemos admitir que aun en EE.UU se tratan de las mismas subvenciones, mi pregunta es ¿por qué las subvenciones americanas hacen tanto daño?

**P<sub>9</sub>.** ¿Entonces ocultaron los apoyos?

**P<sub>10</sub>.** ¿Cómo se llevan a cabo las negociaciones en la OMC, ya sea abordando temas sobre la agricultura o todos los temas analizados en el marco de las negociaciones comerciales multilaterales?

**P<sub>11</sub>.** ¿Eso significa que se trata de una verdadera diplomacia comercial subterránea?

**P<sub>12</sub>.** ¿El gran público?

**P<sub>13</sub>.** ¿Pero cómo fue posible que un grupo constituido por cuatro pequeño países (entre comillas), fuera capaz de retener la atención del mundo entero?



**P<sub>14</sub>.** ¿Ustedes creen que si el C-4 hubiera tenido más miembros, hubiera sido más fuerte?

**P<sub>15</sub>.** ¿Y cómo son percibidos los miembros del C-4 en la OMC, hablando de algunos grupos como el grupo africano, el ACP. ¿Quisiera saber si se identifican sistemáticamente al C-4?

**P<sub>16</sub>.** Durante las grandes cumbres de la OMC, ¿cuál puede ser la relación de los miembros del C-4 con los demás miembros de la OMC?, hablando de forma más globalizante, ¿Son conflictivos o no?

**P<sub>17</sub>.** ¿Qué significaría resolver el problema del algodón?

**P<sub>18</sub>.** Desde el punto de vista del analista de la cuestión del algodón en la OMC, ¿qué piensan ustedes de las relaciones comerciales internacionales? ¿Cuáles son los motivos del reagrupamiento de los países en la OMC?

**P<sub>19</sub>.** ¿Y por qué los países se reagrupan en la OMC?

**P<sub>20</sub>.** Dejando de lado la sagrada regla “la unión hace la fuerza”, ¿hay algún otro motivo que justifique el reagrupamiento de los países en la OMC?

**Tabla 3.7: Sistematización de las preguntas del experto 6.**

<b>N<sup>o</sup></b>	<b>Preguntas hechas</b>	<b>Preguntas sistematizadas</b>	<b>Preguntas de investigación</b>
1-	P <sub>2</sub> , P <sub>3</sub> , P <sub>18</sub> , P <sub>19</sub>	¿Cuáles son los motivos para la formación de las coaliciones?	1- Sobre la naturaleza de las coaliciones, sus objetivos y su formación
2-	P <sub>1</sub> ,	¿Qué es el C-4?	
5-	P <sub>5</sub> , P <sub>6</sub> , P <sub>7</sub> , P <sub>7</sub> P <sub>13</sub> , P <sub>15</sub> , P <sub>16</sub>	El C-4 en la OMC.	
3-	P <sub>10</sub> , P <sub>11</sub>	¿Cómo se llevan a cabo las negociaciones en la OMC?	2- Sobre los procesos de negociación, su diseño, conducción, su influencia y la diplomacia.
4-	P <sub>4</sub> , P <sub>17</sub>	¿Los resultados del C-4?	
5-	P <sub>5</sub> , P <sub>6</sub> , P <sub>7</sub> , P <sub>7</sub> P <sub>13</sub> , P <sub>15</sub> , P <sub>16</sub>	El C-4 en la OMC.	3- Sobre el funcionamiento y efectividad de las coaliciones.
6-	P <sub>8</sub> , P <sub>9</sub>	El C-4 y las subvenciones en la OMC.	
7-	P <sub>14</sub>	La influencia del número de miembros dentro de una coalición	

Fuente: Elaboración propia

## **EXPERTO 7: Experto independiente. ex director general adjunto de la OMC.**

Fue funcionario del Estado de Chile durante treinta y nueve años, y desde el principio de su carrera, nunca se hizo cargo de los asuntos políticos, diplomáticos o de seguridad internacional. Siempre se encargó de las negociaciones comerciales multilaterales. Trabajó con los funcionarios de la secretaria de economía y de finanzas quienes trabajaban sobre la liberalización de los intercambios, particularmente sobre la dimensión internacional, del GATT y todo lo demás. Por ejemplo en el año 1979, al final del siglo de Tokio, insistió a las autoridades llevar a cabo negociaciones pues los aranceles en Chile estaban establecidos al 10% a todos los productos en cualquier parte del país. El experto trabajó arduamente en esta área entre los años 1990 y 1993, pues en los primeros años del 2000 se dedicó únicamente a negociaciones bilaterales. Participó en la negociación de una gran cantidad de acuerdos de libre comercio, con Canadá y México. También fue colaborador del Director General Pascal Lamy.

Para nuestra investigación, la información brindada por este experto es considerada como fuente primaria dado el hecho de haber sido un actor principal en Cancún 2003. El experto respondió a las preguntas siguientes:

**P<sub>1</sub>.** ¿Sr. , qué pueden decirnos sobre las coaliciones en la OMC?

**P<sub>2</sub>.** Ustedes ilustraron muy bien las coaliciones en la OMC, pero también en 2003 se creó la iniciativa sobre el algodón formado por cuatro países: Benín, Burkina Faso, Chad y Mali. ¿Qué es lo que motivó la creación de esta coalición en 2003.

**P<sub>3</sub>.** ¿Y Brasil ganó el caso un poco antes de la creación del C-4?

**P<sub>4</sub>.** ¿Regresando al C-4 como objeto de estudio, ¿cómo ven ustedes al C-4? El hecho de ser cuatro contribuye a una mejor cohesión; causando de más eficacia. Esto significaría que se puede crear un núcleo y rodearse de los más grandes, porque es evidente que el C-4 tiene el apoyo del G-20, el G-33 y también por el grupo de los ACP. ¿No sería una coalición más grande?

**P<sub>5</sub>.** ¿Cree que China es el primer importador?

**P<sub>6</sub>.** Eso significa que se trata de un ejercicio de diplomacia comercial de los países del C-4 en la OMC? ¿Y cómo esta diplomacia podría ser percibida por los demás miembros?

**P<sub>7</sub>.** ¿Pero no sería rodear si les conocemos? Sabemos quién subvenciona en realidad. También algo que llamó mi atención son los apoyos a la modernización de la producción en los países miembros del C-4. Dicen que es importante llevar a cabo algunas reformas para que el sector sea más competitivo: hay que transformar localmente el algodón sin venderlo ¿Todos estos apoyos no podrían ser considerados como subvenciones?

**P<sub>8</sub>.** En las políticas internas de apoyo a los agricultores de los diferentes países del C-4, ¿existe esta variante de apoyo a los agricultores o al desarrollo del sector?

**P<sub>9</sub>.** ¿Pero subvencionan?

**P<sub>10</sub>.** ¿EE.UU puede también decir lo mismo?

**P<sub>11</sub>.** ¿Cuál es la diferencia?

**P<sub>12</sub>.** Entonces, ¿sería un proceso irreversible si es verdad que los Estados Unidos tienen que vender su algodón?

**P<sub>13</sub>.** ¿Los productores dejarían de producir si es cierto que las subvenciones constituyen una garantía de las recetas de exportaciones?

**P<sub>14</sub>.** Para regresar a una pregunta un poco diferente. Ahora que ustedes no forman parte integrante de la OMC, ¿cuál lectura hacen del ámbito multilateral el día de hoy?

**P<sub>15</sub>.** ¿Eso es para decir que las personas involucradas en las negociaciones pueden influir los resultados?

**Tabla 3.8: Sistematización de las preguntas del experto 7**

Nº	Preguntas hechas	Preguntas sistematizadas	Preguntas de investigación
1-	P <sub>2</sub>	¿Cuáles son los motivos de formación de las coaliciones?	1- Sobre la naturaleza de las coaliciones, sus objetivos y su formación
2-	P <sub>10</sub> , P <sub>11</sub>	¿Cómo se llevan a cabo las negociaciones en la OMC? El papel de los actores.	2- Sobre los procesos de negociación, su diseño, conducción, su influencia y la diplomacia.
3-	P <sub>1</sub> ,	¿Las coaliciones en la OMC?	3- Sobre el funcionamiento y efectividad de las coaliciones.
4-	P <sub>4</sub> ,	¿La influencia del número de miembros dentro de una coalición?	
5-	P <sub>5</sub> , P <sub>8</sub> , P <sub>9</sub> , P <sub>10</sub> P <sub>11</sub> , P <sub>12</sub>	El C-4 y las subvenciones en la OMC.	
6-	P <sub>8</sub> , P <sub>9</sub>	El multilateralismo en la OMC.	

Fuente: Elaboración propia

El último grupo, constituido por los demás expertos relacionados con el tema de investigación (embajadores de función, consejeros económicos, etcétera), por ser actores día con día en las relaciones comerciales por unos, y de la política exterior de los países por otros. En este grupo, se puede también añadir un diplomático, embajador de España en Argentina.

#### **EXPERTO 8: DIPLOMÁTICO. EMBAJADOR DE ESPAÑA EN ARGENTINA.**

**P<sub>1</sub>.** ¿Cuál lectura hacen ustedes de las Relaciones Internacionales Multilaterales?

**P<sub>2</sub>.** ¿Cuándo hablan de países pequeños, ¿a qué se refieren con “los países en vías de desarrollo”?

**P<sub>3</sub>.** Concretamente en el ámbito internacional, ¿cómo se hacen las negociaciones multilaterales en la práctica para llegar a un acuerdo?

- P<sub>4</sub>.** ¿Cuál sería la motivación de los países para formar estos grupos reducidos, si es cierto que cada uno de ellos puede tener su interés?
- P<sub>5</sub>.** Ustedes hablaron del ámbito político y geoestratégico, en el ámbito comercial ¿eso es válido?
- P<sub>6</sub>.** ¿Me podrían decir un poco lo que pasó con EE.UU y la U.E con relación a las subvenciones agrícolas?
- P<sub>7</sub>.** ¿Y cuál puede ser la eficiencia de estos reagrupamientos en el ámbito internacional? Mejor dicho, ¿cuál es la fuerza de estos reagrupamientos? o más, ¿cuál sería el beneficio?
- P<sub>8</sub>.** ¿Sería posible tener algunos conflictos dentro de estos grupos? Y en este caso, ¿como se resolverían estos conflictos?
- P<sub>9</sub>.** ¿Han participado ya en una conferencia ministerial organizada por la OMC?
- P<sub>10</sub>.** ¿Cuál es el papel comercial esencial de una representación diplomática?
- P<sub>11</sub>.** ¿Eso significa que el Embajador es un verdadero negociador?

**Tabla 3.9: Sistematización de las preguntas del experto 8**

<b>N<sup>o</sup></b>	<b>Preguntas hechas</b>	<b>Preguntas sistematizadas</b>	<b>Preguntas de investigación</b>
<b>1-</b>	P <sub>4</sub> ,	¿Cuáles son los motivos de formación de las coaliciones?	1- Sobre la naturaleza de las coaliciones, sus objetivos y su formación
<b>2-</b>	P <sub>3</sub>	¿Cómo se llevan a cabo las negociaciones en la OMC?	2- Sobre los procesos de negociación, su diseño, conducción, su influencia y la diplomacia.
<b>3-</b>	P <sub>10</sub> , P <sub>11</sub>	¿Cuáles son las funciones de las representaciones diplomáticas y de sus funcionarios?	3- Sobre el funcionamiento y efectividad de las coaliciones.
<b>4-</b>	P <sub>7</sub>	La eficiencia de las coaliciones.	
<b>5-</b>	P <sub>5</sub> , P <sub>6</sub> ,	las subvenciones en la OMC.	
<b>6-</b>	P <sub>1</sub> , P <sub>2</sub>	¿El multilateralismo?	

Fuente: Elaboración propia

**EXPERTO 9: Asesor Económico en la embajada, misión permanente de México ante la OMC.**

P<sub>1</sub>. ¿Me puede decir algo sobre el C-4?

P<sub>2</sub>. ¿Eso significa que el C4 tiene vida y está activo en la OMC?

P<sub>3</sub>. Usted acaba de decir que el C-4 puede ser considerado como un grupo que funciona perfectamente bien. Es decir ¿Que el C-4 sabe expresar sus demandas? Y que, desde mi punto de vista entiendo que tiene éxitos?

P<sub>4</sub>. Esencialmente, ¿por qué se formó este cuerpo?

P<sub>5</sub>. ¿Sería cuestión de interés común?

P<sub>6</sub>. ¿Cómo funcionan los miembros del C-4 en este ámbito de la OMC? ¿Siempre actúan como grupo o a veces toman posiciones de forma individual o de forma personalizada? ¿Cómo funciona? ¿Cómo se llega al C-4?

P<sub>7</sub>. ¿Y, cómo se forman? ¿Cuáles son los motivos que pueden promover las coaliciones?

P<sub>8</sub>. Entonces, ¿puede decirse que entre más numerosos son los miembros de algunas coaliciones, más poder llegan éstas a tener?

P<sub>9</sub>. ¿Cuál sería el papel de los diplomáticos sobre los temas de negociaciones en la OMC?

P<sub>10</sub>. ¿Entonces lo más complicado está en la casa?

P<sub>11</sub>. Respecto a la posición de México, ¿Cómo se define?

P<sub>12</sub>. ¿Es una coalición?

P<sub>13</sub>. ¿Es una verdadera diplomacia comercial?

P<sub>14</sub>. Significa que en la OMC los asuntos pueden llegar a ser intensos.

P<sub>15</sub>. ¿Entonces qué lectura hacen de las Relaciones Multilaterales al día de hoy?

**Tabla 3.10: Sistematización de las preguntas del experto 9**

<b>Nº</b>	<b>Preguntas hechas</b>	<b>Preguntas sistematizadas</b>	<b>Preguntas de investigación</b>
1-	P <sub>1</sub> , P <sub>2</sub> , P <sub>3</sub> , P <sub>4</sub> , P <sub>5</sub> , P <sub>7</sub> , P <sub>12</sub>	¿Cuáles son los motivos de formación de las coaliciones?	1- Sobre la naturaleza de las coaliciones, sus objetivos y su formación.
2-	P <sub>10</sub> , P <sub>11</sub> , P <sub>14</sub> , P <sub>6</sub> ,	¿Cómo se llevan a cabo las negociaciones en la OMC?	2- Sobre los procesos de negociación, su diseño, conducción, su influencia y la diplomacia.
3-	P <sub>9</sub> , P <sub>13</sub>	El papel de los funcionarios de una representación diplomática.	3- Sobre el funcionamiento y efectividad de las coaliciones.
3-	P <sub>8</sub>	La influencia del número de miembros dentro de una coalición.	
6-	P <sub>15</sub>	El multilateralismo.	

Fuente: Elaboración propia.

Todos los personajes descritos anteriormente representaron para nosotros una fuente de información confiable y capaz de ayudarnos a entender los acontecimientos en el ámbito comercial multilateral. Este grupo ayudó a entender también las problemáticas relacionadas con las negociaciones bilaterales entre diferentes socios comerciales.

Por lo tanto, se escogió una cantidad reducida de expertos a entrevistar en el marco de este trabajo de investigación, primero por la complejidad del acceso a este mundo y segundo porque en el análisis cualitativo, el número de entrevistados no es lo más importante, sino su calidad.

### **3.3.2 El papel del investigador**

El papel del investigador está destacado en este caso por la importancia del contexto el ambiente en donde se está realizando el trabajo de campo y la importancia y pertinencia del papel del investigador: (1) Los investigadores son miembros del campo del objeto de estudio; (2) un investigador africano hablando de la problemática del Sur global a través del análisis de una coalición (Flick U. , 2014) de la forma parte de uno de los países africanos más subdesarrollados del continente.

El trabajo de campo en el marco de esta investigación fue realizado en dos lugares distintos. Uno de ellos en África, específicamente en el punto focal de la OMC en la Secretaria de Comercio de Camerún. Ahí fue posible entrevistar a algunos expertos que han participado en varias cumbres multilaterales. Uno de ellos fue parte de la delegación camerunesa en la Quinta Conferencia Ministerial organizada en Cancún en 2003, conferencia en la que nace el C-4, objeto de este estudio.

El segundo lugar en el que se desarrolló una parte importante del trabajo de campo fue la sede de la OMC. Ahí se llevaron a cabo la mayoría de las entrevistas, principalmente a expertos de los países miembros del C-4 y precursores de la iniciativa sectorial sobre el algodón. Trabajar en este lugar para la realización de las entrevistas permitió una familiarización con la institución, dando al investigador la oportunidad de desempeñar su trabajo con seguridad y tranquilidad. Fue de este modo en que pudo tenerse acceso a los expertos más convenientes, actores y protagonistas de las negociaciones sobre el tema del algodón en la OMC.

Adicionalmente fue posible contar con documentos oficiales publicados y archivados en la misma institución, gracias a servicio de información de la Secretaria de la OMC..

Así, se destacó una importante aportación del investigador con su contribución en término de acercamiento al campo, con fines de realización de las entrevistas para la recolección de datos verbales y textuales, recibidos de la secretaria de la OMC y de la coordinación del C-4.

Para el acercamiento al campo, el trabajo del investigador fue relevante y determinante. Eso debido a que todo se llevó a cabo hiso en países distintos. En realidad, el investigador se acercó a la OMC desde la ciudad de Barcelona en España .Después de haber realizado algunas de ellas en Camerún y en España, tuvo que completar esta seria de entrevistas con expertos y diplomáticos de la OMC, poniéndose en contacto con varios de ellos y planeando una visita en la sede de la dicha institución en Ginebra. Ciudad donde se realizó la mayoría de las demás entrevistas.

Simultáneamente, por motivos de recolección de datos (realización de entrevistas y recopilación de documentos), el investigador se acercó a las principales fuentes de



información una vez llegando a Ginebra. Las embajadas y misiones permanentes de los miembros del C-4 ante la OMC fueron visitadas en primer lugar. Posteriormente, se acudió a la secretaria de la OMC donde fue posible entrevistar a un funcionario (personal administrativo) y a un Ex Director General Adjunto de la misma.

La realización de las entrevistas in situ se debió primeramente al carácter de discreción del mundo diplomático, y segundo lugar al carácter delicado del tipo de información a la cual se quería acceder.

El investigador fue cordialmente atendido por cada uno de los expertos contactados en Suiza, Camerún y España, ésta última siendo el lugar donde el investigador realizó su estancia de investigación. La duración de las entrevistas varía entre treinta minutos y una hora. Desafortunadamente, algunas de las entrevistas planeadas no pudieron ser realizadas.

La mayoría de las entrevistas organizadas en Ginebra-Suiza fueron efectuadas con mucha agilidad debido al el apoyo recibido por la secretaria de la OMC que proporcionó todos los contactos de los países miembros de la dicha coalición, y dirigió al investigador hacia funcionarios y expertos relacionados con el tema.

Hubo dificultades con autoridades de las embajadas fuera de Ginebra. Se dieron caso de indisponibilidad por parte de la mayoría de los expertos solicitados llevando al investigador a seguir en contacto con varios para lograr acceder a documentación importante para el análisis del objeto de estudio.

Fue intención del investigador realizar el trabajo de campo en un lapso de una semana en Ginebra, tras haberlo logrado en Camerún. En Madrid y en Barcelona tuvo la oportunidad de entrevistar al consejero de la embajada de Camerún en España y al embajador de España en Argentina quien tenía agendada una conferencia magistral en el Centro de Estudios Internacionales de la Universidad de Barcelona.

Adicionalmente, el investigador, siendo originario del continente africano, tuvo interés particular en este estudio dada la importancia de una cooperación Sur-Sur, la cual puede ser considerada como una alternativa al antiguo modelo de cooperación Norte-Sur por los

beneficios al Sur Global mediante programas de desarrollo y sistemas de financiamiento de proyectos para el bienestar de las comunidades.

### **3.4 Elaboración del instrumento y cambios al instrumento**

Siendo una investigación cualitativa utilizando una triangulación de técnicas (entrevistas semiestructuradas y análisis documental), se elaboró un guion de entrevista para las audiencias con expertos y una solicitud de la documentación oficial existente en la OMC relacionada con el tema del algodón.

Con relación al guion de entrevista, éste se elaboró en base a consideraciones teóricas relativas a los elementos que permiten entender los objetivos de la investigación: analizar los factores que inciden en formación de coaliciones, analizar la contribución de la diplomacia en el proceso de negociación y, por último, evaluar la eficiencia de la mencionada coalición en la OMC. Para corroborar lo anterior, se construyó una codificación para definir las categorías y subcategorías, consideradas en este como las variables Diplomacia, Coalición, Negociación, Poder.

En primera instancia, a modo de pilotaje, se aplicó el guion a una población muestra compuesta de diplomáticos de formación y de función, y de expertos trabajando en el fomento de relación entre Estados a través de la promoción de intercambios comerciales entre empresas de países desarrollados y países en desarrollo. Eran cónsules, consejero de embajada y responsable de Cámara consular. La aplicación de este guion permitió identificar la necesidad de hacer cambios en los criterios de selección de la población objeto del instrumento.

Fue notoria la falta de experiencia en las negociaciones multilaterales en general de los expertos de la población muestra. Lo anterior debido principalmente a la corta estancia en la carrera diplomática, a las funciones honoríficas asignadas que limitan la actuación en los escenarios multilaterales de negociación o falta de involucramiento en este tipo de actividades. Asimismo, ninguno de ellos había tenido la experiencia de participar en alguna cumbre internacional organizada por la OMC. Desafortunadamente, no se presentó la oportunidad de tener discursos de calidad para el entendimiento de los

acontecimientos del caso del algodón dentro de la OMC en general, y del caso del algodón a través del análisis del C-4. Adicionalmente, fue evidente la carencia de conocimiento de la institución encargada de la reglamentación de los asuntos comerciales mundiales. no tenían una experiencia probada en las negociaciones multilaterales en general y tampoco ningún conocimiento de la institución encargada de la reglamentación de los asuntos comerciales mundiales. Unos por ser joven en la carrera diplomática, otros por tener funciones honoríficas, las cuales no les dejaba actuar en la escena multilateral donde se llevan a cabo todas las negociaciones y otros por no estar involucrado en las negociaciones , porque trabajando en otro ámbito. Ninguno de ellos había formalmente participado a una cumbre internacional organizada por la OMC. Así que se escapó la oportunidad de tener unos discursos de cualidad para el entendimiento de los acontecimientos del caso del algodón dentro de la OMC en general, y del caso del algodón a través del análisis del C-4.

Fue entonces una gran preocupación para el desarrollo de esta investigación contar con expertos pertinentes al C-4 o expertos de los países miembros de la OMC.

Para resolver esta área inconveniente, se cambiaron los criterios de selección de los expertos a entrevistar. La decisión fue tomada con rapidez y fue imperativo planear un viaje a la sede de la OMC, lugar donde sería más factible encontrar no solamente a los expertos de los países miembros del C-4, sino a algunos diplomáticos y funcionarios internacionales capaces de aclarar las dudas sobre la quinta conferencia ministerial en general y el caso del algodón en particular. Se escogieron entonces a los consejeros económicos de los países miembros del C-4 y a los funcionarios de la Secretaría involucrados en el caso del algodón.

Con respecto a la documentación oficial existente en el servicio de información de la Secretaría de la OMC en relación con el tema del algodón, fue relativamente fácil conseguirla una vez en Ginebra. Inclusive, hubiera sido posible obtenerla por internet ya que la institución dispone de un sitio oficial abierto al público.

### **3.5 Relevancia y validez**

El punto fuerte de la investigación cualitativa es el descubrimiento de problemas relevantes para la investigación. En la investigación lineal, es decir, cuantitativa mediante hipótesis, no se puede observar ese fenómeno directamente.

#### **3.5.1 Relevancia**

La investigación cualitativa revela conexiones, razones, efectos posibles e incluso la dinámica de los procesos sociales (Flick U. , 2007, pág. 127). En consecuencia, el investigador cualitativo tiene más flexibilidad en cuanto al procedimiento mismo y a la realización y organización de las ideas así como en el análisis de resultados. La única dificultad reside en la validación de la información recibida, resuelta ya, por los avances en este campo de la ciencia.

#### **3.5.2 Validez**

La validez de un argumento es la propiedad que se evidencia cuando la conclusión está implícita en las premisas. Aún sería importante tener en cuenta que un argumento puede ser deductivamente válido, aunque su conclusión no sea verdadera.

También, la validez representa la posibilidad de que un método de investigación sea capaz de responder a las interrogantes formuladas. (Rusque, 2003)

De ahí que deba arribarse a la conclusión de que se puede obtener esta validez a través del ejercicio de triangulación, la cual ayuda en la producción de conocimiento y evaluación de resultados. Durante este proceso, se comparan la información recibida de las entrevistas a expertos (en este caso a los diplomáticos y los funcionarios de la OMC) y los documentos. Así, al contrastarlos se crea validez a los datos.

Bajo esa tesitura, nos arriesgamos diciendo que la triangulación permite:

- 1) Revisar si los participantes en las entrevistas entendieron las preguntas de la misma manera. Es importante señalar en el marco de esta investigación reiterar que mediante el pilotaje de la guía de entrevista fue evidente la carencia de discursos relevantes sobre el tema por parte de los entrevistados, y que además no contaban con conocimientos competitivos sobre el mismo. Así que para por

resolver este inconveniente se diseñó un nuevo perfil de entrevistados lo que conllevó a la planeación de un trabajo de campo en la sede madre de la OMC en la ciudad de Ginebra. En el lugar fue posible corroborar el nivel de conocimientos de los entrevistados, consecuencia lógica en la calidad de los discursos obtenidos;

2) De igual manera, “es la observación participante como una estrategia de campo que combina simultáneamente el análisis de documentos, la entrevista a participante e informantes, la participación y las observación directas y la introspección” (DENZIN, 1989, 157-158).

3) De modo semejante “la triangulación de fuentes de datos implica la comparación de datos relativos al mismo fenómeno pero derivados de fases distintas del trabajo de campo, puntos diferentes de validación del entrevistado y los relatos de distintos participantes implicados en el entorno” (Hammersley & Atkinson, 1983, Pág.198).

#### **3.5.2.1 Validez interna: validación a través de pilotaje**

La selección de entrevistados finales se hizo en base a unas correcciones hechas después de haber aplicado un pilotaje. Se seleccionaron los perfiles adecuados según los alcances esperados, eso debido a que los discursos obtenidos del pilotaje no dieron resultados relevantes. Por lo tanto, se tuvo que realizar una corta estancia en la sede madre de la OMC en Ginebra. Y a medida que se iba realizando las entrevistas a los diferentes diplomáticos y otros expertos seleccionados, los discursos se iban emparejando. Se tuvo que parar sistemáticamente cuando se empezó a recibir el mismo discurso.

#### **3.5.1.2 Validez externa**

La validez externa se refiere a la extensión y forma en que los resultados de un experimento pueden ser generalizados a diferentes sujetos, poblaciones, lugares, experimentadores. Para decirlo más claramente, la validez externa se refiere a la capacidad de generalizar la investigación (Hernández, Fernández,, & Baptista,, 2014).

En nuestro trabajo de investigación, se realizó una triangulación del discurso obtenido de las entrevistas organizadas con los documentos recabados del servicio de la información de la OMC. De este modo fue posible corroborar los resultados obtenidos.

### **3.6 Aplicación del instrumento**

Específicamente para esta investigación se optó por entrevistas semiestructuradas y análisis documental como método de recolección de datos.

Es necesario recordar que la selección de entrevistados finales se hizo en base a correcciones hechas después de haber aplicado el pilotaje. Se determinaron los perfiles adecuados según los alcances esperados debido a que los discursos obtenidos en la prueba piloto no rindieron resultados relevantes. Por lo tanto, hubo la necesidad de realizar una corta estancia en la sede madre de la OMC en Ginebra, y a medida que se realizaban las entrevistas a los diplomáticos y otros expertos seleccionados, los discursos se iban emparejando.

Solamente fue posible grabar los discursos de las entrevistas en la fase de aplicación. La programación y planeación de las citas fueron posibles a través de correo electrónico desde la ciudad de Barcelona en España, lugar de estancia del investigador en esta etapa. Las entrevistas tuvieron duración aproximada entre media hora. Particularmente, la sesión con el Ex Director General Adjunto de la OMC fue más extensa, un poco más de una hora.

Como se mencionó anteriormente, se utilizó una guía de entrevista sobre los temas a discutir, la cual fue proporcionada a los expertos antes de la sesión. Las entrevistas se realizaron con fluidez y la exposición del experto tuvo un desarrollo claro. No se presentaron dificultades prácticas que entorpecieran el intercambio en virtud de la amplia base de conocimientos de los entrevistados y el investigador sobre los temas a discutir. Era de esperarse que la guía de entrevista no fuera seguida al pie de la letra. Los temas y subtemas cubiertos habrían de ser relevantes y enlazados de tal manera que propiciarían la continuidad, tanto desde las dimensiones temáticas y dinámica.

La dimensión temática se refiere a la pertinencia del tema con el objeto de estudio de la investigación, con lo cual no hubo inconvenientes. Sin embargo, se presentaron algunas

dificultades de adaptación por parte del investigador en lo concerniente a la dimensión dinámica, la cual hace referencia a la relación interpersonal entre el investigador y el experto durante la entrevista (Álvarez J. L., 2003. P.112).

### **Las limitaciones al estudio.**

Es oportuno hacer mención de las dificultades acontecidas al momento de obtener las citas con los expertos. Principalmente, los motivos fueron a raíz de la complejidad del entorno diplomático. Fue complicado ser atendido personalmente por aquellos expertos que habían concedido una cita. Algunos se disculparon por carecer de disponibilidad mientras que otros se comprometieron a atendernos vía Skype, lo que finalmente no fue posible desafortunadamente. Sin embargo, es relevante comentar que el ritmo de trabajo en la mencionada institución es agitado dando poca oportunidad a los expertos para actividades extraordinarias a pesar de que éstas representaran beneficios para la coordinación del C-4. Tampoco fue posible ser atendido por algunos expertos de países emergentes o desarrollados interesados a defender los intereses del C-4, específicamente de China, Brasil e India.

El instrumento se aplicó en África y en Europa, lo que representó un problema de disponibilidad de recursos para el traslado a grandes distancias. En África pudo entrevistarse a algunos responsables de la secretaria del comercio y de las relaciones exteriores, que habían participado en cumbres multilaterales. En Europa, el viaje a la sede de la OMC en Ginebra favoreció la obtención de las entrevistas con la mayoría de los expertos miembros del C-4 así como con algunos funcionarios de la Secretaría de la OMC. Parte del trabajo de campo se realizó en España se realizó en Barcelona con la entrevista al embajador de España en Argentina y en Madrid con la entrevista del consejero económico de la embajada de Camerún en España.

Para el análisis de datos cualitativos recolectados durante las entrevistas semiestructuradas realizadas en el trabajo de campo, se utilizó el software NVIVO 11, diseñado para el análisis de este tipo de datos procedentes de entrevistas, grupos de discusión y diarios de historias de vida. La elección por este material de apoyo electrónico se basó en las múltiples funciones con las que cuenta para la gestión de datos, gestión de

ideas, de procesamiento de las encuestas para la obtención de datos cualitativos y por la facilidad de generar los informes.

Asimismo, permite administrar un volumen relativamente grande de textos verbales; facilita la tarea de análisis y categorización de la información, permite realizar las búsquedas simples y avanzadas y generar variados tipos de resultados, entre los que se encuentran mapas conceptuales, gráficos de frecuencia, nubes de palabras y reportes personalizados, sin la necesidad de recurrir a programas complementarios.

Por lo tanto, para la gestión de datos, NVIVO 11 resultó sumamente útil en la organización, recuperación y procesamiento de toda la información obtenida a lo largo de la investigación: entrevistas semiestructuradas y documentos.

Adicionalmente, con respecto a la gestión de ideas, el software permitió de una manera sencilla organizar y acceder al conocimiento conceptual y teórico construido durante el análisis de la información mediante la codificación, permitiendo así producir conocimiento.

De manera concreta, el aprovechamiento de los discursos para fines de codificación se hizo bajo el prisma de la categorización de la misma, realizada previamente. El investigador analizó cada discurso recopilando los elementos relacionados con cada una de las categorías y subcategorías. Así, por cada una de éstas, se generó una nube de palabras. Enseguida, a partir de las nubes de palabras resultantes, se analizaron los porcentajes de utilización de las palabras más frecuentes en cada discurso.

### **3.7 Análisis descriptivos de los recursos y participantes.**

La investigación se realizó gracias a un financiamiento recibido del Consejo Nacional de Ciencias y Tecnología (CONACYT), instancia que otorgó una beca mixta al investigador para cubrir los costos de la estancia de investigación en el extranjero durante el proceso de investigación. Esta beca mixta representó un incremento al del monto inicial recibido durante todo el periodo de investigación en el país de realización del programa Doctoral.

Sin embargo, estos recursos financieros adicionales fueron insuficientes y justificaban haber sido aumentados dadas las distancias geográficas entre la ciudad de estancia, Barcelona, y aquéllas destinadas a la colecta de datos, Ginebra, Madrid, Yaundé. Por lo



anterior, el investigador se vio obligado a solicitar apoyo de fuentes adicionales para cumplir con confianza y tranquilidad los deberes de la investigación.

Es importante mencionar la disposición de algunos otros recursos materiales para el investigador a fin de realizar su trabajo durante la estancia. Las autoridades del departamento de historia Económica, Instituciones, Política i Economía Mundial de la Universitat de Barcelona ofrecieron al investigador facilidades confortables para desempeñar su trabajo.

En Ginebra, las mismas comodidades fueron proporcionadas al investigador. Contó con un acceso autorizado y apoyo personalizados en la sala informática para revisar las bases de datos de la OMC, así como el permiso para imprimir todo tipo de documentos. Así que durante este pasaje en la OMC, fue posible tener acceso a los diferentes documentos oficiales, particularmente aquéllos relativos al caso del algodón.

Aún que estos documentos fueran disponibles en el sitio oficial de la institución, fue más fácil encontrarlos, pidiendo la ayuda del asistente presente en la sede.

También, en términos de recursos humanos, el investigador recibió apoyo especial por parte de los miembros del C-4 quienes facilitaron los encuentros con el resto de los participantes del grupo. Además, permitieron al investigador asistir a varias juntas organizadas en la sede de la OMC como parte de la delegación de la República de Chad, país del dicho grupo (C-4). Se trató de una reunión del grupo de países africano cuyo presidente es el embajador de Benín, igualmente miembro del C-4.

En Camerún el acceso a los expertos entrevistados fue favorecido por contar con el conocimiento sobre el funcionamiento de la administración local. Las entrevistas se realizaron en las Secretarías del Comercio y la de Relaciones Exteriores.

### **3.8 Tipo y tamaño de la muestra**

Existen varios tipos de muestras en la investigación cualitativa. Entre probabilísticas y no probabilísticas, el investigador tiene muchas posibilidades.

Por esta investigación, se seleccionó una técnica no probabilística: el muestreo intencional que se basa en la opinión del investigador para construir una muestra de sujetos en

función de su carácter típico, como en el estudio de casos externos o marginales, o de los casos típicos. (Rubolini, 2009).

Se eligieron dos categorías de expertos: los diplomáticos de formación y los expertos-negociadores con funciones cotidianas en las negociaciones comerciales multilaterales. Lo anterior fue así, dado el carácter delicado del objeto de estudio: el análisis de las Relaciones Internacionales en general y el mundo diplomático en particular. Se tuvieron en consideración algunos perfiles que podrían colaborar con la comprensión de la problemática a resolver en esta investigación.

### **3.9 Instrumento de recolección de datos**

Para llevar a cabo de manera eficiente esta recolección de datos, mediante el método de entrevistas semiestructuradas a expertos, se diseñó una guía de entrevista. El propósito de la guía fue asistir al investigador a discusión con cada entrevistado sobre temas precisos que finalmente contribuirían a la comprensión del objeto de estudio, y eso sin perder los lineamientos temáticos. Por tal motivo, la guía los temas y sub temas a abordar durante la conservación y los principales propósitos de cada uno de ellos.

Para llevar a cabo las entrevistas programadas, de la misma manera fue necesario elaborar una guía de entrevista. Fue necesario que, de acuerdo a cada tema y sub tema a tratar, proponer preguntas guías viables, cuyo esquema está presentado en seguida (anexo 3).

Es importante recordar que esta guía de preguntas posibles no fue de forma sistemática. Para cada tema, el investigador no se vio obligado de plantearse de una manera estricta. Más bien, se refirió a la guía de acuerdo a las circunstancias y la oportunidad. Usualmente, investigador seleccionó una o dos de ellas para iniciar el debate. El resto de las preguntas de la guía se planteaban conforme a las declaraciones del experto entrevistado, dejándole en libertad de exponer sus ideas, conocimientos y pensamientos sobre el objeto de estudio, asegurándose el investigador de que cada sub tema fuera incluido.

### **3.10 Transcripción**

La transcripción es una etapa transitoria de preparación, con el propósito de análisis del material obtenido en las entrevistas. Usualmente implica convertir los discursos en material escrito en un archivo Word.

Esta tarea fue algo muy especial debido a que la mayoría de las entrevistas se llevaron a cabo en un idioma distinto (francés) al idioma del trabajo de investigación. Así que además de transformar datos orales en información escrita, hubo la necesidad de traducir la mayoría de los discursos del francés al español.

Lo anterior se realizó manualmente sin apoyo de ningún software, el cual hubiera facilitado la tarea. Las múltiples horas de discurso fueron así transcritas de este modo por el mismo investigador.

### **3.11 Codificación**

La codificación en el análisis cualitativo se puede definir como un proceso dinámico cuyo propósito es vincular diferentes segmentos de los datos con conceptos y categorías en función de alguna propiedad o elemento común (Coffey & Atkinson, 2003).

Se puede también considerar como un procedimiento heurístico que pretende “quebrar” los datos y reorganizarlos en categorías de manera tal de poder comparar los distintos fragmentos de datos al interior de cada categoría, comparar distintas categorías entre sí, establecer relaciones entre categorías, e integrar las categorías en conceptos de mayor generalidad a los fines de aportar al desarrollo de conceptos teóricos (Maxwell, 1996)

Por lo tanto, en el marco de esta investigación se destacaron tres dimensiones: Diplomacia, Negociaciones y coaliciones. Por decir, la codificación correspondiente se hizo bajo la perspectiva de estas dimensiones, para luego ser completada conforme a las sub dimensiones o sub categorías referentes a cada una de ellas. Así que, para la dimensión Diplomacia se determinaron las sub categorías Comercial, De grupo y Político-institucional; para Negociaciones, las subcategorías definidas fueron Bilaterales y Multilaterales, a través de conceptos como posiciones, partes y acuerdos y para la dimensión Coaliciones, las subcategorías establecidas fueron De oposición, Temáticas y Mixta.

## **CAPÍTULO 4. EL C-4: RELACIONES DE PODER E INTERESES**

La problemática del accionar colectivo surge a nivel inter-disciplinario. Dado que “no existe una teoría general de las coaliciones que pueda guiar a los estados en la elección de sus aliados” (Narlikar R. , 2003), resulta necesario extender y aplicar diferentes teorías de las Relaciones Internacionales a los fines de analizar cuál es el factor o los factores que inciden en la alineación de países en las organizaciones internacionales en general y en la OMC en particular.

La economía política internacional (EPI) es el punto de partida que utiliza este análisis para entender las coaliciones. Se parte de la premisa de que los asuntos internacionales no pueden estudiarse con un enfoque unicausal, puesto que lo económico y lo político, lo nacional y lo internacional, y los estados y los agentes no estatales están estrechamente interrelacionados.

Con el tiempo, el nuevo enfoque de la EPI a través del concepto de interdependencia, se distingue por no aceptar que los agentes principales sean únicamente los sistemas estatales, esto es los estados entendidos como unidades racionales con creencias y preferencias determinadas (Palan, 2000). Mejor dicho, las relaciones son relaciones transaccionales (interdependencia entre estado, mercado y sociedad) y no relaciones internacionales (exclusivamente entre estados).

Este capítulo analizará la contribución de los intereses, de las instituciones y de las creencias-ideas o identidad, como factores que inciden en la formación de coaliciones negociadoras. Enfocándose al C-4, coalición objeto de estudio en el marco de esta investigación. Para ello, se analizarán dos corrientes de pensamiento dentro de las teorías de la EPI tradicional, el enfoque neo utilitarista de la elección racional y el constructivismo y se ahondará en el estudio del institucionalismo de Keohane.

#### **4.1 Teoría de la elección racional**

La teoría de la elección racional (TER), está sustentada en el individualismo metodológico<sup>10</sup>. Lo que implica que el eje de análisis siempre será el individuo, toda vez que a partir de los intereses que motiven sus decisiones, se estructurará el orden social. Así mismo, según el individualismo metodológico, el comportamiento de los seres humanos es una conjunción entre las preferencias, las creencias y las instituciones. Esta teoría acepta el individualismo y se fundamenta en el principio de que los individuos tomados como unidad de análisis, son auto interesados y orientados a la satisfacción de sus propios intereses. (Jairo & Neira, s.f, págs. 2-3). El C-4 en la OMC no se eroga a este principio de búsqueda de intereses por los miembros de la coalición. El algodón representando para ellos una cultura de gran importancia.

##### **4.1.1 El interés**

La TER se centra en el estudio de los intereses como productores de una dialéctica de la racionalidad e irracionalidad y al considerar al individuo como la unidad de análisis no toma en cuenta las estructuras e interacciones de los agrupamientos humanos y su influencia en el desarrollo. Los individuos maximizan sus utilidades en una forma racionalmente perfecta mediante la previsión de todos los posibles resultados, la determinación de los diferentes cursos de acción y la evaluación de las consecuencias en términos de costos.

El comportamiento de los individuos en el sistema político no es tan diferente al de los agentes en el mercado, la maximización del beneficio y la reducción de los costos y riesgos siendo su prioridad. Esta racionalidad tiene que ver con una cierta intuición que lleva a los individuos a optimizar y mejorar sus condiciones de existencia. Los supuestos económicos

---

<sup>10</sup> El individualismo metodológico es un método de investigación en ciencias sociales. En términos generales, el individualismo metodológico concibe las acciones individuales como gestoras de los fenómenos sociales. En este sentido, cualquier fenómeno social se interpreta como el resultado de una serie de interacciones entre comportamientos individuales. El estudio e interpretaciones de fenómenos sociales se hace teniendo como unidad de análisis las acciones de los individuos, indagando sobre sus motivaciones (a su vez definidas por preferencias e intereses).

de la elección racional sugieren que es el mercado y no la intervención del estado, el que asegura la provisión de los términos del contrato que son socialmente eficientes y óptimos para los compradores considerados como una clase.

#### **4.1.2 El individualismo**

La teoría de la elección racional es un enfoque individualista porque confunde el bien estar con las preferencias y con las elecciones. Se desarrolló una crítica de la estabilidad de las preferencias y la conducta de maximización de utilidad de la TER. Las preferencias declaradas del individuo no son necesariamente las preferencias que tendrían cuando están mejor informados (y considerando que nunca la información es completa), lo que prueba que la teoría de la elección racional no es realista o adecuada (Habermas, 1992).

Sin embargo, de la TER se pueden inferir cuales son las preferencias y los intereses de los estados y de otros actores, partiendo de la base de que los intereses se originan a nivel individual. De este modo, se pueden analizar a las coaliciones, los grupos de interés, entendidos como agentes racionales en un contexto dado de incentivos y restricciones.

El C-4, coalición formada en la OMC y objeto de estudio de esta investigación

#### **4.1.3 El colectivismo**

Al respecto, se desarrolló la teoría de las decisiones colectivas en la cual se integra lo micro y lo macro sobre la base de la teoría de la elección racional considerando al capital social como recurso de los actores en forma de obligaciones y expectativas, capacidad de fluencia de información de la estructura social y la sanción de normas (Coleman, 1998). Entonces, las coaliciones se forman por ser la mejor opción que maximiza la utilidad de cada país miembro en particular (Jervis, 1978) unidos por un interés común, en una relación con obligaciones y expectativas donde la formulación de decisiones del grupo se fundamenta en el equilibrio de la interacción racional de cada país.

Se comprueba en la OMC con el C-4 cuyas actuaciones dependen estrechamente de los intereses de todos los miembros del grupo, y donde ninguna decisión no puede ser tomada sin una concertación previa de todos. El algodón representando una prioridad para las economías de los diferentes países miembros.

Por otro lado, autores como (Coase, 1937) que ha trabajado sobre la teoría de juegos, el comportamiento estratégico de los jugadores, (Bochanan, 1965) que trabajó sobre la teoría de la elección pública de y, principalmente, (Olson, 1971) que hizo un análisis sobre el accionar colectivo, pueden considerarse como grandes arquitectos de la TER.

Refiriéndose a esta línea de autores, se considera el Club o una coalición como un grupo de voluntario que obtiene beneficios mutuos al compartir al menos una de las siguientes cuestiones: costos de producción, características similares entre los miembros, o la creación de un bien caracterizado por un beneficio exclusivo (Sandler & Tschirhart, 1980). Una aproximación no muy lejana de aquella del C-4 responsable de la iniciativa sectorial sobre el algodón. Por lo que se reconoce como un grupo cuyo objetivo principal es defender los intereses del sector algodonero de los diferentes países del grupo. Y tratando de salvaguardar al mismo tiempo no solamente las economías de estos países sino también, la población dedicada a la producción del algodón.

En este contexto, la aplicación de los aportes de Olson a nuestro trabajo, permite tener en cuenta que, aunque los miembros de una coalición actúen racionalmente obteniendo ganancias al actuar en grupo, los países tienden a perseguir sus propios intereses, sin procurar de la misma manera alcanzar los de la coalición. Así, a mayor cantidad de miembros en una coalición, mayor es la tendencia de los países en desarrollo con menos recursos, a reposar en los acuerdos o acciones llevadas a cabo por los miembros más grandes.

Asimismo, aplicando las apreciaciones de Olson, cada nuevo miembro incrementa el bien colectivo de una coalición, entendido como el aumento de su poder negociador. Considerando esto, cuando mayor sea el poder negociador, mayores serán los incentivos externos y por esto, los ofrecimientos de pagos laterales por parte de país con intereses opuestos a la coalición, a los fines de hipnotizar o disolver la coalición (1971).

Así, los socios estratégicos del C-4 contribuirían de manera significativa al aumento de su poder negociador. Obligando a la UE y a los EE.UU a compensar los efectos de las subvenciones otorgadas a sus agricultores. Eso, por medio de apoyos financieros a los diferentes miembros de la dicha coalición.

Sin embargo, es importante reconocer que las coaliciones deben cumplir con el principio del tamaño (sixe-principe) y el mínimo de coaliciones ganadoras (minimum winning coalitions). Al respecto, “en situaciones sociales similares al n-person, juegos de suma cero con pagos marginales, los participantes crean coaliciones tan grandes como sea necesario para asegurar su victoria” (Riker, 1962). Calificaciones y contra-argumentos al principio de Riker, incluyen la teoría de Gamson (1964) acerca del “mínimo más barato de coaliciones ganadoras” y el concepto de Frohlich, Oppenheimer y Young (1971) sobre coaliciones que son más grandes que la cantidad mínima indispensable como seguro en contra del chantaje o la deserción. De toda manera, no se considerará en esta tesis el concepto del mínimo de coaliciones ganadoras debido al principio de negociación por consenso que rige el proceso de toma de decisiones de la OMC.

Por otro lado las coaliciones enfrentan dos problemas: mínima influencia externa y el riesgo de la fragmentación. En cuanto a lo primero, la coalición debería por un lado, reposar en economías desarrolladas. Por el otro, los miembros más débiles compensan con su amplia membresía y por ende, en representación de grandes porciones de mercado. Además, los países en desarrollo pueden compartir información y tratar de encontrar un nicho dentro de la negociación (Narlikar & Tussie, 2004).

El C-4 no respecta esta primera condición. En facto, esta coalición no tiene como miembro un país desarrollado. Aún dentro de sus socios estratégicos, se encuentran países como Brasil, China e India. Los cuales le están apoyando tan en cuestiones financieras que de asistencia técnica.

Pero la teoría de la elección racional y los trabajos mencionados dentro de la misma línea de pensamiento, no explican detalladamente las estrategia que deben tomar las coaliciones para ser exitosas. Cuando es cierto que a veces, hasta las alianzas pequeñas pueden tener una gran influencia dentro de las coaliciones. Los miembros de las coaliciones reúnen otros atributos además de la cuantificación del poder económico de la coalición.

Lo recién mencionado se une al segundo problema de aplicación de esta teoría donde la distribución de las retribuciones es a menudo no proporcional a la contribución de los



miembros. Si bien el análisis resultante de las retribuciones es crucial para ilustrar la importancia de los recursos materiales y de los intereses comunes como la primera fuente de cohesión que los actores independientes usan para formar una coalición; considerando que las retribuciones, no son predeterminadas de acuerdo a la contribución de los miembros individuales (Browne, 1973).

Los países en desarrollo pueden llegar a soportar menos presión por parte de los países desarrollados cuyos intereses están comprometidos por la formación de la coalición. Si los miembros tienen diferentes prioridades entonces son más susceptibles a la fragmentación si son tentados con rápidas ventajas<sup>11</sup> en acuerdos bilaterales por parte de los países desarrollados. Pero dicha susceptibilidad también depende del tipo de estrategia de negociación que se utiliza en la negociación (Kumar, 2005).

La estrategia distributiva está caracterizada por un juego de suma cero donde lo que gana un negociador necesariamente lo pierde el otro. Estas negociaciones son típicas de situaciones donde es manifiesto el desbalance del poder y da como resultado la imposición. Y donde las partes opositoras tienden a ofrecer alternativas más baratas a la demanda de la coalición, a través de acuerdos bilaterales. (Uzquiza, 2008).

## **4.2 Institucionalismo**

El principio del capítulo ha sido mencionado, el importante de considerar no sólo el rol de los intereses en la construcción de coaliciones negociadoras, sino también el rol de las instituciones. Del destacado papel que las mismas tienen en la cooperación internacional, proviene el nombre que Keohane dio al enfoque “institucionalismo liberal” (Keohane, 1984, pág 22).

Así que, una institución se refiere a “conjuntos de reglas (formales e informales) persistentes y conectadas que prescriben papeles de conducta, restringen la actividad y configuran las expectativas” de los actores (Keohane & Derian, 1995, pág. 16-17).

---

<sup>11</sup> Estas rápidas ventajas ofrecidas por parte de los países desarrollados a través de acuerdo bilaterales son generalmente llamadas “zanahorias” en Narlikar y Tussie (2004). Nosotros las llamaremos pagos laterales o marginales.

En el campo de las Relaciones Internacionales, las instituciones se ven primordialmente como el producto de una interdependencia creciente entre los Estados, que se crean básicamente para tratar los problemas de coordinación y cooperación que implica dicha situación, a través del suministro de información, la reducción de los costos de transacción y la filiación de la reciprocidad entre otros.

#### **4.2.1 El liberalismo cooperativo**

El componente “liberal” del enfoque de Keohane se detecta en el interés de analizar las instituciones internacionales bajo la premisa de que la cooperación es posible y que las instituciones modifican la percepción que los Estados tienen de sus propios intereses, posibilitando así la cooperación, a diferencia de teoría de la elección racional en donde se plantea que el comportamiento puede cambiar pero no las identidades o los intereses. Bajo el institucionalismo se considera que algunas instituciones conducen a la formación de coaliciones masivas y permanentes (como la Organización de Naciones Unidas) pero otras instituciones, como la OMC, denotan una dificultad en la permanencia de las mismas (Narlikar R. , 2003).

Por lo tanto, la cooperación no equivale a la armonía. La armonía exige una total identidad de intereses, pero la cooperación sólo puede tener lugar en situaciones en las que hay mezcla de intereses conflictivos y complementarios. En esas situaciones la cooperación tiene lugar cuando los actores ajustan su comportamiento a las preferencias reales o previstas de los demás (Axelrod & Keohane, 1986). En este contexto, la cooperación en una coalición surge cuando los países que la integran ajustan su comportamiento a las preferencias previstas de los otros miembros.

Considerando lo anterior, cabe reconocer que hay un debate sobre el institucionalismo, el cual enuncia unas cuestiones interesantes para el objeto de estudio: 1) la posibilidad de lograr la cooperación internacional; 2) la importancia relativa de las instituciones y de los regímenes; 3) el significado y las implicaciones de la anarquía y por terminar, 4) la importancia de las ganancias relativas versus las absolutas (Badwin, 1993).

Al respecto, los institucionalistas no niegan que en determinadas condiciones la cooperación se vea impedida o dificultada por la preocupación de los estados por los

beneficios relativos, pero consideran que en general prevalecerá el deseo de obtener beneficios absolutos – deseo que llevará a intentar maximizar en nivel total de los beneficios de quienes cooperan, en este caso los países miembros de una coalición-. Los institucionalistas consideran que las prioridades económicas son básicas para los estados y ponen énfasis en las intenciones.

#### **4.2.2 El liberalismo desintegrador**

Bajo las condiciones de anarquía internacional, los estados no pueden resolver autoritariamente los dilemas de interés y aversión, pero pueden promover y reforzar la cooperación internacional al crear y mantener regímenes. Al hacerlo, tienden a obtener sus objetivos más eficientemente y evitar conflictos comerciales internacionales. (Lake, 1993).

Entonces, en el contexto del institucionalismo, pareciera que el interés es la espina dorsal de su agenda ya que parten del supuesto de que los países miembros de una coalición cooperan para aumentar sus niveles de bienestar. En este sentido, no es extraño que los neorrealistas, en contraposición a los institucionalistas, subrayen las dificultades en establecer relaciones de cooperación y duden sobre la estabilidad de éstas a largo plazo.

#### **4.2.3 Cooperación ganadora**

En otras palabras, los institucionalistas sostienen que los Estados sólo se preocuparán de las ganancias absolutas mientras que para los neorrealistas los estados buscarán ante todo mejorar su posición relativa frente a los demás. Los neorrealistas intentan responder quien gana más con la cooperación internacional, mientras que los institucionalistas se centran en maximizar el nivel total de ganancias de todas las partes, pero no queda claro cuán lejos los países miembros de una coalición son capaces de alcanzar esas ganancias si están inmersos en un grupo con numerosos miembros.

En este contexto de cooperación, la construcción de coaliciones es sencilla al tomar ventaja de una situación con motivaciones mixtas en la cual se enfatizan los elementos cooperativos (tales como alterar estrategias, cambiar la duración de la interacción, alterar patrones de retribuciones y la existencia de pagos marginales) para superar los conflictos.

Los estados pueden cooperar bajo una base recíproca, intercambiando favores, y compartiendo los costos de investigación y construcción de agenda.

Una vez que los miembros de una coalición son seleccionados o se autoseleccionan, la cooperación se puede sostener. Para ella, se deben enfrentar los miedos a un futuro incierto, establecer las retribuciones para cada parte, y establecer las ganancias a largo plazo (Narlikar A. , 2003)

La cooperación es posible si existe confianza entre los miembros y si el nivel de sanciones a los detractores es bajo. En este contexto, las instituciones son muy importantes ya que bajan los costos de información, aumentan la interacción y hacen que los costos de desertión sean más creíbles. Para las coaliciones de pequeños miembros será suficiente el seguimiento o verificación y la aplicación de sanciones (Milner, 1992) y para grandes grupos se podrá aplicar el liderazgo y la existencia de jerarquías informales (cuestión implementada por el Grupo Informal en el GATT).

#### **4.2.4 Cooperación elitista**

Seguramente que el enfoque institucionalista no indica cómo se eligen los miembros de una coalición antes de la fase de cooperación, siendo de especial interés cuando los grupos se componen de grandes membresías. Por lo tanto quedan dudas acerca de cómo se alían los estados, si responden a pensamientos similares o se maneja por el principio de similitud de intereses. De hecho, en primer lugar, la debilidad del institucionalismo radica en una persistente indisposición para trascender la afirmación individualista de la teoría de la elección racional que asegura que las identidades y los intereses vienen dados exógenamente, e inciden en la formación de coaliciones.

En segundo lugar, en el debate de las ganancias absolutas versus las ganancias relativas (Mearcheimer, 1995) no queda claro cuán lejos los estados son capaces de alcanzar esas ganancias en un contexto de múltiples miembros. En ausencia de un análisis de costo-beneficio, es necesario investigar qué otros factores inciden en la elección de los miembros de una coalición.

En tercer lugar, las estrategias planteadas por los institucionalistas pueden producir un efecto contrario, es decir, la reciprocidad puede provocar un efecto dominó tanto en las deserciones como en las represalias (Axelrod, 1984).

### **4.3 Constructivismo**

Ahora bien, se procederá al análisis del constructivismo a los fines de cuestionar “por qué y cómo los estados y otros actores han llegado a tener ciertas preferencias en función de identidades, creencias o valores (Jervis, 1978, pág. 322), aplicado a la construcción de coaliciones.

Los constructivistas dan vuelco a las relaciones causales: empiezan el análisis allí donde la teoría de la elección racional lo termina y viceversa. Se da, por tanto, una “reconciliación del lugar que ocupan las preferencias, instituciones, normas e ideas en el discurso explicativo” (Caporaso & Ruggie, 1993). Y por ello los factores adicionales son analizados como variables endógenas en lugar de exógenas en la creación de coaliciones.

Así, los constructivistas entienden que los actores son organismos reflexivos, más que materia que obedece leyes universalmente aplicables, invariables y mecánicas, como los tratan los neorrealistas e institucionalistas (Haas, 1993).

Por otra parte, y en un tono más análico los constructivistas señalan que aunque la exogeneización pueda facilitar el análisis, esto es sólo “asumiendo el coste de retirar nuestra atención de aspectos que pueden contener buena parte de la acción explicativa en la que estamos interesados” (Jervis, 1978).

Los constructivistas enfatizan el papel de las fuerzas impersonales, así como el impacto de las prácticas culturales, las normas y los valores que no están derivados de los cálculos de interés (Keohane, 1988).

Desde el punto de vista ontológico, los constructivistas parten del holismo metodológico mediante el cual buscan “explicar el comportamiento individual haciendo referencia a hechos institucionales más que a las características de los individuos como tales” (Caporaso & Ruggie, 1993). Por “ideas”, los constructivistas se refieren a los objetivos, amenazas, temores, identidades, y otros elementos de la realidad percibida que influyen, en este caso, a los países dentro de una coalición.

La etiqueta de “constructivismo” para designar un enfoque en Relaciones Internacionales alternativo a los existentes. Así, los individuos y las sociedades se hacen, se construyen o se constituyen” en un proceso de mutua constitución que no tiene ni un comienzo ni un fin identificables como resultado, las reglas formales que caracterizan a las diversas instituciones solamente adquieren un significado cuando los actores participan en proceso de conocimiento colectivo (Onuf, 1995).

Sin embargo, el autor más representativo de esta corriente es Wendt, quien en 1987 ya había planteado el tema central de la problemática constructivista: la mutua constitución de las estructuras sociales y los agentes en las Relaciones Internacionales, representando luego al constructivismo como una perspectiva capaz de contribuir al diálogo neorrealismo-institucionalismo y a la vez capaz de acercar las posiciones reflectivistas a las racionalistas” (Wendt, 1992).

Los autores adscritos al constructivismo subrayan el papel del proceso en la generación de identidades e instituciones que, de este modo, se co-constituyen recíprocamente.

Los actores que participan en interacciones sociales raramente salen de ellas como entraron” de modo que experimentan una suerte de proceso de socialización (Johnston, 2001).

De hecho, un análisis constructivista de la cooperación, se concentraría en cómo las expectativas producidas por el comportamiento afectan a las identidades y a los intereses dentro de una coalición. Entonces, dicho análisis sería más cognitivo que conductual, ya que se ocuparía del conocimiento intersubjetivo que define la estructura de identidades e intereses como endógenos a la interacción y representativos de la misma.

En efecto, las interacciones entre actores y procesos sistémicos descritos por los institucionalistas, no únicamente modifican el comportamiento de los estados, sino también su identidad (Wendt, 1994).

Esto es así porque la interdependencia reduce la habilidad de satisfacer las necesidades corporativas unilateralmente e incrementa la extensión en la cual los miembros de una coalición comparten un destino común. Se niega que las identidades e intereses de los actores preexistan a la interacción sino que se desarrollan a partir de la misma (Wendt,

1992). Sin embargo, el análisis constructivista deja de lado las cuestiones causales y empíricas sobre cómo las identidades e intereses se producen mediante la práctica en condiciones anárquicas dentro de una coalición.

Los constructivistas explican la supervivencia de una coalición cuando los intereses de los estados han cambiado (o por condiciones externas) y el interés original ha desaparecido (Risse-Kappen, 1995). Frente a esto, se expone que los estados se unen por preferencias ideológicas cuando su relación es sólida o exactamente en el caso contrario, es decir, cuando los estados enfrentan grandes riesgos y deben procurar la mayor cantidad de aliados posible, en este caso, a través de una coalición (Walt, 1987).

Dentro del enfoque constructivista, se enfatiza cuatro roles centrales que desarrollan las ideas en la formación de coaliciones. En primer lugar, sostiene que las ideas proveen un factor explicativo importante en la construcción y mantenimiento de coaliciones: en situaciones de incertidumbre y bajo la ausencia de estructuras y preferencias definidas en la elección inicial de aliados, las ideas tienen un rol primordial. En segundo lugar, la función disparadora de las ideas facilita la identificación de los aliados y refuerza los lazos hacia adentro y afuera del grupo, evitando los conflictos comunes de asumir el gasto de corto plazo y las ganancias a largo plazo. En tercer lugar, Woods considera que las ideas refuerzan la solidaridad del grupo y facilitan el mantenimiento de la coalición. Finalmente, expone que las ideas ayudan a definir los intereses por su apoyo. (Woods, 1995). Logrando un importante impacto al colocar los intereses recreados y compartidos en la agenda internacional. Por esto, se podría decir que la diversidad de países en desarrollo “se unifica con la existencia de una idea en donde la conceptualización del sur ofrece a dichos países una identificación histórica que les permite posicionarse en relación al Norte” (Narlikar A. , 2003).

## **CAPÍTULO 5. PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS**

Este capítulo presenta los resultados de la investigación esquematizando los discursos obtenidos de las entrevistas hechas a los diferentes expertos. De ahí salieron las diferentes nubes de palabras (sección 5.1) conforme a las diferentes categorías obtenidas de la codificación de los mismos. Aquellas nubes de palabras permitieron resaltar la frecuencia de palabras más utilizadas en cada uno de las dimensiones. Luego, se recopilaron las respuestas de las diferentes preguntas hechas a cada entrevistado (sección 5.2), respuestas discutidas conforme a las redes semánticas con el motivo de responder a las diferentes preguntas de investigación.

### **5.1 Presentación de resultados**

Para el análisis de los resultados de éste trabajo de investigación, se tuvo que hacer unos análisis descriptivo-exploratorios e interpretativos de los discursos obtenidos de las entrevistas semiestructuradas y de los documentos oficiales proporcionados por el servicio de información de la secretaria de la OMC.

Así, después de haber rescatado las diferentes categorías conforme al método cualitativo, el paso siguiente consistió en realizar el análisis descriptivo-exploratorio de los discursos obtenidos de las entrevistas semiestructuradas y que sirvieron en parte en el análisis final. Sin pretensión de reverberar un sentido nomotético, la técnica de análisis de los datos cualitativos se aúna a la “tradición sociológica”. Es decir, a la tradición que “trata al texto como una ventana a la experiencia humana” (Fernandez, 2006, pág. 2). Y que por medio de texto libre como lo son las entrevistas semiestructuradas, el conteo de palabras y el análisis de redes semánticas.

Es importante hacer notar que en las próximas imágenes presentadas se exploró la frecuencia de palabras. Se consideró un margen de 25 palabras por el análisis hecho bajo el prisma de las diferentes dimensiones, y de 50 aquel hecho desde el prisma de las categorías de expertos. Todo eso con una longitud global de 3 en el programa NVIVO 11 y que consiste en realidad en un estudio preliminar. Éste corresponde a una primera etapa



del análisis para luego concluir con el análisis de redes semánticas propio e indispensable en la metodología cualitativa.

Por razones didácticas se presentó en seguida el resultado de las nubes de palabras y las tablas representando el conteo de palabras recabada de las diferentes dimensiones. Eso antes de presentar aquellos relacionados con las diferentes categorías de expertos.

### 5.1.1 De las entrevistas semiestructuradas

#### 5.1.1.1. Presentación esquematizada de los discurso bajo el prisma de la codificación

Las nubes de palabras generadas toman en cuenta las diferentes dimensiones establecidas previamente en base a la codificación hecha. Se tratan de: la diplomacia, las negociaciones y las coaliciones.

**Ilustración 5.1: Nube de palabras recabada desde la dimensión diplomacia**



Fuente: Elaboración propia

**Tabla 5.1: Conteo de palabra de la dimensión diplomacia**

<b>Palabras más frecuentes</b>	<b>Conteo</b>	<b>Longitud</b>	<b>Porcentaje en el discurso</b>
<b>Posiciones</b>	10	11	25.64%
<b>Negociación</b>	9	10	23.07%
<b>Diplomacia</b>	7	10	17.94%
<b>Estados</b>	7	9	17.94%
<b>Intereses</b>	6	7	15.38%

Fuente: Elaboración propia

A medida que se fue desplegando las palabras más frecuentes de los discursos de los diferentes entrevistados, considerando la dimensión “Diplomacia” se encontró que éstas correspondían a: Posiciones, Negociación y Diplomacia. Estas palabras reflejan a la esencia misma de las negociaciones comerciales multilaterales en el ámbito de la OMC. Así, como se puede percibir de los discursos de los diferentes entrevistados, que sean diplomáticos de formación representantes de países miembros de la coalición examinada en el marco de esta investigación, o funcionarios de la misma institución, la lógica de las negociaciones es similar.

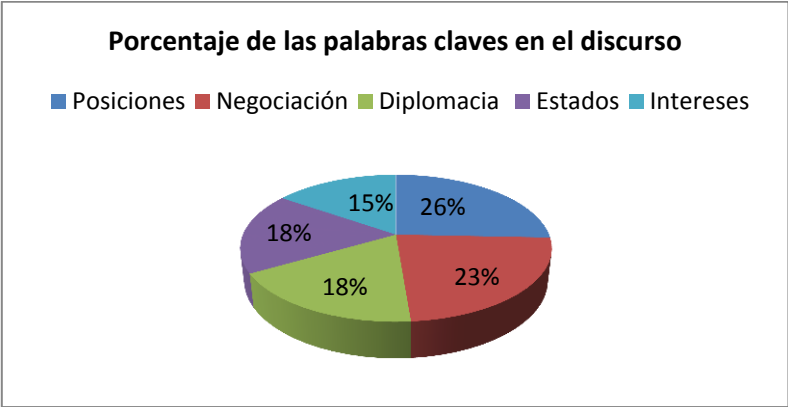
Según aquellos, para llegar a un acuerdo durante una negociación en el ámbito internacional, se tiene que definir claramente y defender las posiciones de negociación en la mesa de discusión. Se puede y se debe formar grupos para aumentar las posibilidades de lograr algunos resultados. En esta etapa, el uso de la diplomacia parece primordial porque se trata de un método no conflictivo de búsqueda de solución ganando-ganando, donde lo que uno gane, no lo pierde a fuerza la otra parte.

Así, siguiendo la línea esquemática de las diferentes palabras descritas en el párrafo anterior, se destaca palabras como: Estados e intereses. Estas dos palabras denotan el epicentro de la lógica negociadora en el ámbito internacional. El principal actor de las negociaciones y el sujeto por lo cual los intereses son defendidos es el “Estado”. Es decir, todos los miembros de las diferentes coaliciones al nivel internacional en general y en la OMC en particular, defienden algunos intereses de aquellas entidades, aun operacionalmente en el seno internacional, no actúan como actores reales del comercio. Substituidos por las empresas, verdaderos actores de relaciones internacionales.

Por otro lado, sería importante reconocer que las dificultades encontradas durante las negociaciones en las cumbres resultan generalmente de la incapacidad de las partes negociadoras a aprovechar de las oportunidades ofertas por los medios diplomáticos para resolver las controversias resultantes de los choques de intereses. En el caso de esta investigación, la problemática resaltante es la de las distorsiones de los precios del algodón al nivel internacional, provocadas por las subvenciones de los países desarrollados (EE.UU y UE) a sus agricultores.

Se dará como paso a continuación, a la descripción de la nube de palabras resultante de los diferentes discursos bajo el prisma de la dimensión “Negociaciones”.

**Ilustración 5.2: Porcentaje de las palabras claves del discurso analizado bajo el prisma de la dimensión diplomacia.**



Fuente: Elaboración propia

### Ilustración 5.3: Nube de palabras recabada desde la dimensión negociaciones



Fuente: Elaboración propia

Tabla 5.2: Conteo de palabra de la dimensión negociaciones

Palabras más frecuentes	Conteo	Longitud	Porcentaje en el discurso
<b>Posiciones</b>	22	10	32.35%
<b>Negociación</b>	17	11	25%
<b>Acuerdos</b>	16	8	23.52%
<b>Estados</b>	8	7	11.76%
<b>Resultados</b>	5	10	7.35%

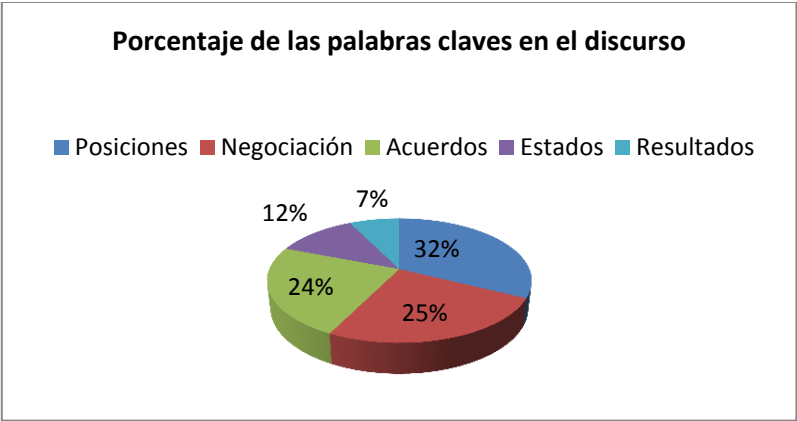
Fuente: Elaboración propia

La nube de palabras rescatada de los discursos analizados bajo el prisma de la dimensión “negociaciones” revela con más frecuencia los conceptos siguientes: Posiciones, Negociación, Acuerdos, Estados y resultados. Estas palabras son el reflejo sistemático de las diferentes etapas de una negociación. En realidad, toda negociación empieza por la definición de posiciones con el motivo final de llegar a unos resultados. En el caso de la OMC, los resultados se presentan bajo la forma de acuerdos entre partes negociadoras o

unos avances del mismo sistema, en término de liberalización del comercio a través de reducción de barreras tarifarias y no tarifarias.

Se revela un lacio estrecha entre las diferentes palabras enunciadas en el párrafo anterior (posiciones, negociación y acuerdos) con las siguientes: Estado y resultado. De eso, resulta lo mimo anteriormente enunciado. Los estados son en realidad los principales actores de las negociaciones en el ámbito de la OMC. Ellos defendiendo algunos intereses personales con el motivo de lograr al final unos resultados concretos, utilizando como estrategias la formación de coaliciones. Se traduce en el discurso cuando se considera la siguiente figura, la cual representa el porcentaje d utilización de las palabras más frecuentes en el discurso considerado.

**Ilustración 5.4: Porcentaje de las palabras claves del discurso analizado bajo el prima de la dimensión negociación.**



Fuente: Elaboración propia

**Ilustración 5.5: Nube de palabras recabada desde la dimensión coaliciones**



Fuente: Elaboración propia

**Tabla 5.3: Conteo de palabra de la dimensión coaliciones**

Palabras más frecuentes	Conteo	Longitud	Porcentaje en el discurso
<b>Negociación</b>	20	11	27%
<b>Intereses</b>	19	9	25.67%
<b>Posiciones</b>	16	10	21.62%
<b>Grupos</b>	12	6	16.21%
<b>Coaliciones</b>	7	11	9.45%

Fuentes: Elaboración propia

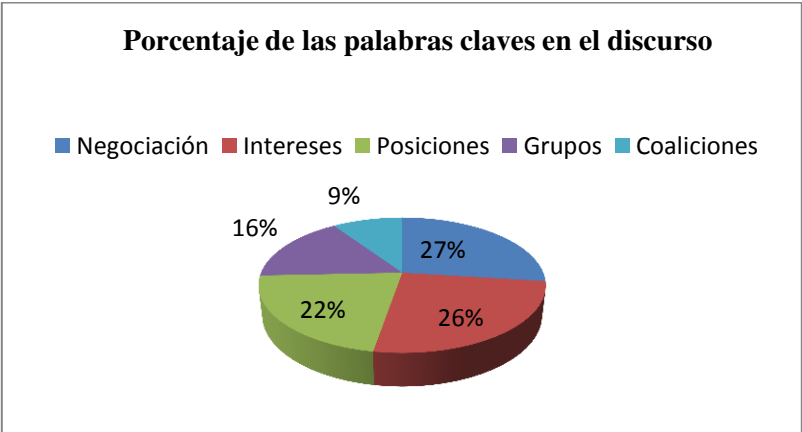
Los conceptos que aparecen con más frecuencia en el discurso recabado desde la dimensión “Negociación” son: Negociación, Intereses, Posiciones, Grupos y Coaliciones. La observación de esas palabras revela la esencia misma del ambiente internacional en general y comercial multilateral en particular, en este caso en la OMC.

Por decir, en la OMC, los grupos de intereses (coaliciones) se forman bajo algunos criterios reconocidos universalmente, los cuales son al origen de la clasificación de las diferentes coaliciones (de oposición, temática y flexible) que operan en el escenario internacional.

El C-4, resultaría ser clasificado en esta última categoría por ser al mismo tiempo una coalición opuesta a una problemática “precisa” en la OMC, la cual desapareciera una vez la cuestión del algodón resuelta.

Sin embargo, por llegar a la formación de estos grupos de intereses cuyos objetivos son la defensa de unos intereses comunes, se tiene que iniciar rondas de negociación durante las cuales es indispensable definir y defender posiciones de negociación. Los resultados en este caso no pueden ser garantizados. Solo, la solidaridad entre los miembros de la coalición, y la eficacia de la misma podrían permitir lograrlos.

**Ilustración 5.6: Porcentaje de las palabras claves del discurso analizado bajo el prisma de la dimensión coaliciones.**



Fuente: Elaboración propia

**Ilustración 5.7: Nube de palabras recabada del discurso de los diplomáticos**



Fuente: Elaboración propia

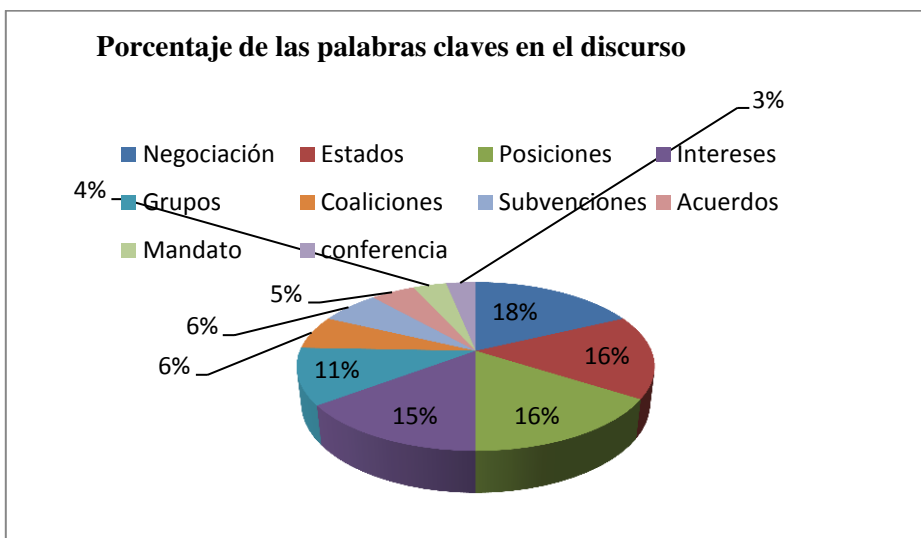
**Tabla 5.4: Conteo de palabra del discurso de los diplomáticos**

Palabras más frecuentes	Conteo	Longitud	Porcentaje en el discurso
<b>Negociación</b>	45	11	18%
<b>Estados</b>	40	7	16%
<b>Posiciones</b>	40	10	16%
<b>Intereses</b>	37	9	14.8%
<b>Grupos</b>	27	6	10.8%
<b>Coaliciones</b>	16	11	6.4%
<b>Subvenciones</b>	16	12	6.4%
<b>Acuerdos</b>	12	8	4.8%
<b>Mandato</b>	9	7	3.6%
<b>conferencia</b>	8	11	3.2%

Fuente: Elaboración propia



**Ilustración 5.8: Porcentaje de las palabras claves del discurso de los diplomáticos**



Fuente: Elaboración propia

**Ilustración 5.9: Nube de palabras recabada del discurso de los demás expertos**



Fuente: Elaboración propia

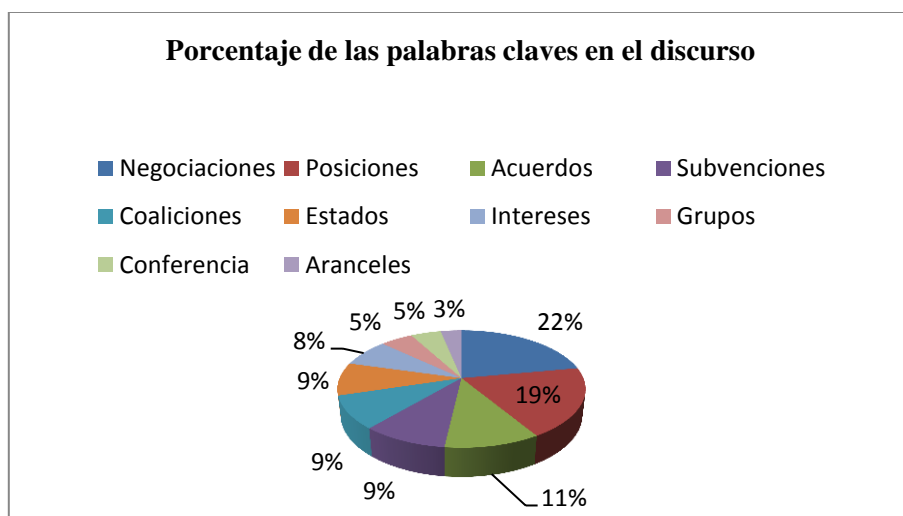
**Tabla 5.5: Conteo de palabras del discurso de los demás expertos**

Palabras más frecuentes	Conteo	Longitud	Porcentaje en el discurso
Negociaciones	61	11	23.82%
Posiciones	53	10	20.70%
Acuerdos	29	8	11.32%
Subvenciones	26	12	10.15%
Coaliciones	25	11	9.76%
Estados	25	7	9.76%
Intereses	21	9	8.20%
Grupos	14	6	5.46%
Conferencia	13	11	5.07%
Aranceles	9	9	3.51%

Fuente: Elaboración propia

**NB:** los actores principales de las negociaciones comerciales multilaterales son los embajadores, jefes de misiones diplomáticas y representantes de sus países respectivos ante los Organismos internacionales en Ginebra y la OMC en particular. Ellos desarrollan su labor en las cumbres durante los procesos de negociación, tratando de defender los intereses de los países de los cuales reciben un mandato.

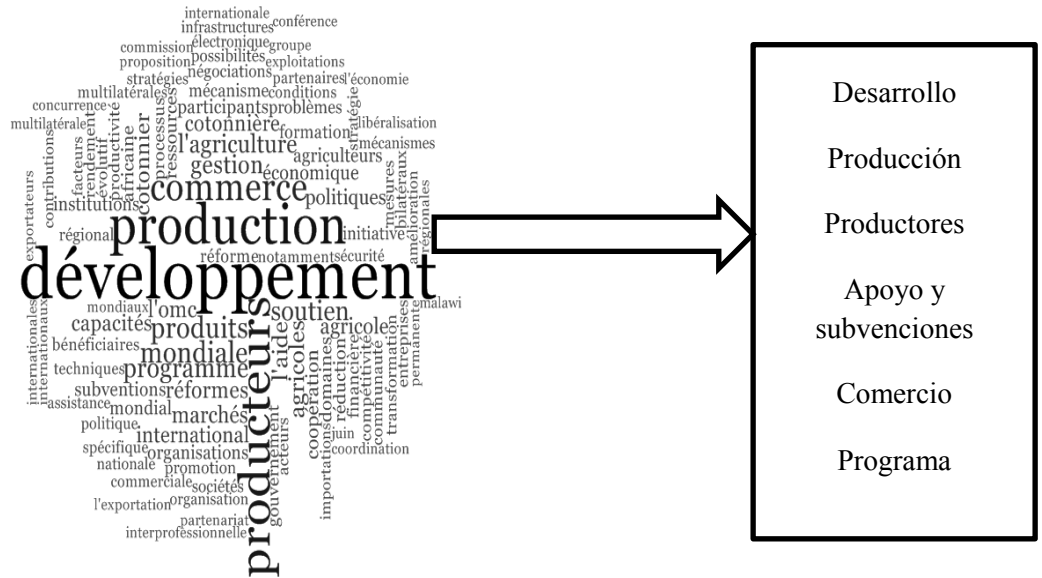
**Ilustración 5.10: Porcentaje de las palabras claves del discurso de los demás expertos.**



Fuente: Elaboración propia

### 5.1.2 De los documentos oficiales de la secretaria de la OMC análisis de contenido

Ilustración 5.11: Nube de palabras de los documentos oficiales de la secretaria



Fuente: Elaboración propia

### 5.2 Resultados analíticos de los discursos

El análisis de los discursos obtenidos de las entrevistas semiestructuradas se hizo con el propósito de responder al objetivo general de esta investigación, la cual trata de la influencia de las coaliciones y la diplomacia de grupo sobre el proceso de negociación multilateral y precisamente a las diferentes preguntas de investigación hechas a los diferentes expertos entrevistados. Para hacerlo de manera eficiente, se resaltó en los diferentes discursos, las respuestas de cada una de las preguntas hechas a los expertos.

**Experto 1: Subdirector de relaciones comerciales regionales e internacionales en la secretaria del comercio de Camerún.**

### **Sobre la naturaleza de las coaliciones, sus objetivos y su formación**

**¿Cuáles son los motivos de formación de las coaliciones?**

Estos motivos son varios:

**La proximidad geográfica:** por eso existen los grupos africanos (GA), el grupo de África, del Caribe y del Pacífico (ACP). Son grupos que tienen la costumbre de negociar con la Unión europea en el marco de los Acuerdos de Cooperación Regionales “UE-ACP”. Son gente que siempre trabajan junto y esta proximidad les ha ayudado a llevar a cabo con éxito muchas negociaciones. Es por eso que considera que la proximidad geográfica es relevante en la formación de coaliciones.

**La proximidad de las posiciones de negociación:** Es normal que los países que defienden el mismo punto de vista, se meten juntos para hacerlo de manera más eficiente, porque actuar junto es mejor. Eso se hace presentando desde el principio las mismas posiciones de negociaciones. A veces el grupo se forma solo, alrededor de un interés común sobre una cuestión particular.

**La cuestión de nivel de desarrollo** que no hay que dejar a lado. Pero una vez que se lo dijo, es importante regresar diciendo que si se trataba nada más del nivel de desarrollo, EE.UU, la Unión Europea y Japón siempre hubieran tenido los mismos puntos de vista. Igual que todos los países en desarrollo. Pero no es siempre así.

Se resalta de esta respuesta del experto que la proximidad geográfica es más una cuestión natural que técnica, al contrario de la proximidad de las posiciones de negociación. En realidad según el entrevistado, los países que pertenecen a una misma área geográfica tienden a reagruparse más fácilmente. Es la consecuencia lógica de los acuerdos comerciales regionales autorizados por la misma OMC,

según el artículo 24 de sus textos jurídicos. Cuando en su artículo 1 se prohíben. La cuestión de las posiciones de negociación es más técnica y procedural. Los Estados, durante las negociaciones se acercan a aquellos que defienden las posiciones similares, sin ser de acuerdo con ellos a priori sobre las cuestiones globales. Las consecuencias lógicas de este acercamiento son las coaliciones de oposición que nacen durante las cumbres.

### **Sobre los procesos de negociación, su diseño, conducción, su influencia y la diplomacia.**

#### **¿Cómo se llevan a cabo las negociaciones?**

Durante la conferencia de la OMC, el negociador es el secretario del comercio y no alguien más. Y eso en relación estrecha con una política global definida por el jefe de Estado. Pero, el experto tiene la obligación de proponer ante el secretario del comercio, posiciones sobre asuntos a discutir, argumentando de manera a dar una orientación para que el secretario pueda tomar en cuenta estas posiciones de negociación a defender durante las conferencias ministeriales en la OMC.

Al nivel nacional, se colectan las posiciones de negociación de cada una de las partes interesadas, como lo he dicho, eso permite tener un controlador que ayude a argumentar al nivel internacional. Pero es siempre mejor de poder mantener la discusión argumentando, asistir a las juntas, no faltar y poder seguir la discusión hasta llegar a un consenso. Es un proceso muy complejo, con la consecuencia casi inmediata de la creación de varios grupos de acuerdo a los diferentes intereses.

#### **¿Cancún fue un fracaso?**

El problema de Cancún era sencillo. Estaban dos años después del lanzamiento de un ciclo bautizado programa del desarrollo, los países en desarrollo consideraban que fuera importante tomar en cuenta los problemas del desarrollo como una preocupación mayor durante las negociaciones. Que las cuestiones inscritas al orden del día sean analizadas como tal. Pero se pueden darse cuenta que no fue

así. ¿Por qué haber bautizado entonces, programa para el desarrollo? Por eso las cosas no avanzan.

Habría podido ser considerado un fracaso para ellos si nuestras posiciones de negociaciones fueran integradas en la agenda de negociación.

Se consideró la Quinta Conferencia Ministerial como una cumbre de evaluación del ciclo de Doha, en donde el desarrollo fue puesto al centro de las preocupaciones. Muchos temas tenían que ser discutidos en esta cumbre, pero la no introducción en la agenda de discusión del tema sobre el algodón o mejor dicho, su no discusión provocó una reacción por parte de algunos países subdesarrollados. Los cuales iniciaron el debate sobre el dicho tema, a través de la iniciativa sectorial en favor del mismo producto. Así, a la pregunta de saber si fue un fracaso o no, sería arriesgarse opinando sin haber analizado el proceso al fondo.

#### **¿Cuáles son las funciones de las misiones permanentes y el papel de sus funcionarios?**

Es un trabajo de equipo. Normalmente si había medios económicos suficiente, un secretario como el comercio, tendría en cada embajada, un ejecutivo representándolo. Pero no es el caso y usted lo saben. Creo que los raros fueron en Bélgica y en EEUU. Pero la cuestión es de saber si estas embajadas tienen las capacidades necesarias para hacer este trabajo de representación comercial de manera eficiente.

Soy experto en cuestiones de elaboración, de implementación de políticas comerciales y quisiera saber si el diplomático, egresado del instituto de relaciones internacionales con énfasis a la diplomacia, el cual se encuentra nombrado como primero o segundo secretario en una embajada tendrá la consistencia técnica e intelectual en estas áreas. Al mismo tiempo, reconozco que las representaciones permanentes de Ginebra y la de Bruselas, tienen personal con las capacidades necesarias. Reconozco que ellos conocen su trabajo de diplomáticos, pero cuando

los asuntos se vuelven complejos, tienen la obligación de llamar la capital. Y desde ahí, se les vuelven las posiciones a defender durante las cumbres.

Por otro lado, el tamaño reducido de las delegaciones de los países en desarrollo es un problema. Por ejemplo mientras la delegación de EEUU lleva cincuenta personas, la de Camerún lleva a lo mucho diez personas.

Lo dijo porque las posiciones de negociación definida con los demás grupo de interés, en realidad, el secretario del comercio es el encargado oficial que tiene que defenderla a nivel internacional.

Por el experto, el gran problema a enfrentar durante las negociaciones es el problema del desequilibrio entre el tamaño de los equipos de negociación. Según él, muchos países sub desarrollados tiene este problema. La eficacia se encuentra disminuida. Por el experto, al tener un equipo numeroso puede ser ventajoso por la cantidad y la cualidad complejo de los debates. Sería más fácil por un equipo de gran tamaño de asistir a todas las reuniones técnicas y participar activamente a las juntas “secretas” fuera de las reuniones oficiales.

### **Sobre el funcionamiento y efectividad de las coaliciones**

Si el número de miembro fuera suficiente para la obtención de resultados positivos, estuviéramos negociando otro ciclo. Ya que este ciclo vuelve ser hasta la fecha, el ciclo más largo de la historia. Así, se entiende que el número solo no es suficiente, pero puede tener efecto positivo. Por lo tanto sin garantizarlos, es de naturaleza a poder motivar su obtención.

Por decir que sería más fácil obtener mejores resultados que si estuviéramos negociando solos, frente a los demás. Así, es a la vez eficaz y eficiente. Es evidente que el día de hoy el grupo de país Africano que tiene 42 o 43 miembros se encuentra enfrente a los Estados Unidos, no será como si Camerún solo se encuentra en la misma posición con una posición de negociación individual elaborada por él. La dicha posición puede ser bien defendida por él, pero cuando

Estados Unidos tiene en frente 42 delegaciones durante una negociación, eso les lleva a revisar sus posiciones.

Como he dicho a este nivel, es cierto que unidos, somos más fuertes. Por ejemplo la CEMAC, Camerún se encuentra ahí con su delegación, igual que todos los demás países, seis en total. A este nivel, se trata de elaborar una posición común que llevamos en la mesa de negociación. Después hay la CEAC, la UA. Usted ven que a medida que avancemos, volvimos más potente y el grupo se hace más grande. Y somos a este momento convencidos que somos tomado en cuenta, y nos ponen más atención, cuando somos más numerosos. Comparado a si nos hubiéramos encontrado solos, defendiendo posiciones aun pertinentes en relación a su economía, a su nivel de desarrollo comparándolo a otros países. Y cuando son numerosos, es más fácil escucharlos.

### **¿Quién es el ganador en las negociaciones sobre el algodón en la OMC?**

#### **¿Para ustedes lo que perdió uno, la otra parte lo ganó?**

Bueno, es un juego a suma nula, no sé nada. Pero de todos modos, como países en desarrollo, tenemos el deber de reivindicación. Que las concesiones se hacen. Cuando toman el Kennedy Round que es muy importante, en realidad nos damos cuenta que desde ahí empezamos a hablar de desarrollo durante las negociaciones comerciales. Se gestó la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo (CNUCED).

### **¿El multilateralismo en la OMC?**

#### **¿Cómo usted lee el medio ambiente comercial multilateral?**

Si tomo en cuenta lo que se hace actualmente, me doy cuenta que el multilateralismo hoy en día, tiene muchos problemas. Porque cuando miran las rondas de negociación en relación con el GATT y la OMC, al principio era cuestión de poner el desarrollo al centro de todas las preocupaciones. Pero hoy en día, nos



damos cuenta que el comercio es únicamente la discusión de cuotas de mercado. Se llega a entender y darse cuenta que un ciclo bautizado ciclo del desarrollo, quince años después, pudiera estar dando vueltas y vueltas sin reales avances.

¿Qué tuvimos en el ciclo de Doha? creo la negociación de los intercambios. El último firmado fue en 2013. Se darán cuenta, observando el medio ambiente multilateral que hay una proliferación de acuerdos comerciales regionales entre gran grupos, EEUU-Europa, Europa-América Latina, los acuerdos de asociación económica y mucho más. A lo mejor la gente empieza (y eso es mi punto de vista) a ser decepcionada porque el multilateralismo ya, no llega a la toma de posiciones comunes. Entonces, hay una proliferación de acuerdos regionales y de acuerdos internacionales que son en realidad los que reagrupan países mientras el multilateralismo está manejado por la OMC. Considerando que la mundialización para mí es, este desarrollo de las relaciones entre los pueblos, la gente y las naciones, las cuales se caracterizan en el ámbito comercial para la apertura de los mercados. No sé, si se dan cuenta cuando empezamos en 1947, había un número reducido de países. Pero hoy en día, la OMC cuenta con 162 miembros con 25 países con statu de observadores. Eso quiere decir que a lo mejor, pronto la OMC tendrá el mismo número de miembros que la Organización de las Naciones Unidas.

Entonces, lo que hay que reconocer es que la opción ya no es la clausura de las fronteras. La opción es la apertura. En realidad, lo que se hace es competir para conseguir más cuotas de mercado. Y la OMC tiene que estar presente y vigilante porque en realidad, es la policía del mundo para los aspectos comerciales.

Por otro lado, yo diría que el multilateralismo está en un momento crítico. Esperemos encontrar la solución porque pienso por mi parte que sería más benéfico estar junto, dividir estas cuotas de mercado entre todos y al mismo tiempo que se comparte la disciplina. Por cierto, cuando cada una va en su lado, puede haber muchas perturbaciones que se pueden terminar en crisis.

Están de acuerdo conmigo que el artículo 24 del cual hablan es una excepción del artículo 1. Es importante decirlo. El artículo 24 es la excepción del artículo 1 que es la cláusula de la Nación más favorecida (NMF). Cuando hoy, eso tiene que ser expandido. Entonces, si la excepción vuelve ser la regla, eso significa que hay un problema. Es importante decirlo. La excepción ya, hoy en día vuelve ser la regla. La pregunta es ¿si la excepción ya, es la regla, sería posible decir que es un éxito, eso en relación con lo decidido al principio? No lo pienso.

### **¿Cuál lectura hacen de esta cuestión agrícola en la OMC?**

La cuestión agrícola empezó en el marco del ciclo de Doha. ¿De qué se trató? Se trató:

- Del acceso al mercado: es para nuestros países, ellos tienen también derecho al acceso a los mercados internacionales.
- De las subvenciones a la exportación. ¿Quién subvenciona? Nosotros no tenemos los medios financieros para hacerlo. Son EEUU, UE y los países desarrollados
- Hay la ayuda interno: son en realidad, las subvenciones que los países dan de manera local a los productores. Este fenómeno cree distorsiones en el mercado internacional.

Si consideremos la primera cuestión del acceso al mercado, no daremos cuenta que el problema es sencillo. Mientras en mi pueblo, los trabajadores siguen usando instrumentos rudimentarios, los demás usan los instrumentos más modernos (los tractores, ...). En mi rancho, mi mama no sabe nada de los acuerdos y normas negociados en la OMC, pero al mismo tiempo, tenemos que acceder al mismo mercado. Si hay que hacerlo, hay que reforzar las capacidades de producción de todos los agricultores. Así, hay que usar también tractores. La capacidad de producción aumenta la capacidad a exportar. Porque una vez ya producidos, los productos tienen que ser exportados.

¿Somos seguros de eso? Porque si el nivel de SPS (sistema generalizado de preferencias) no es el exigido en la entrada de los mercados francés, su piña no va entrar. Y eso es nada más un ejemplo. Entonces, las cuestiones del acceso al

mercado son muy importantes. Nos tienen que ayudar, es importante. El Banco mundial fue creado por algunas cosas hoy en día como el ayuda al comercio. Tenemos que seguir multiplicando este tipo de iniciativas que nos pueden ayudar a desarrollar nuestra capacidad de producción, de exportación.

Segundo nivel, las subvenciones. Pongo las dos en la misma bolsa. Subvenciones a la producción y a la exportación. Los países desarrollados tienen que reducir su nivel de subvenciones. Es lo que discutimos en la OMC. Porque mientras siguen subvencionando sus productores, siguen creándose distorsiones sobre los precios en el mercado internacional. Generando al mismo tiempo distorsiones del comercio.

En realidad cuando subvenciona el productor de un país, él tiene una gran ventaja al nivel internacional. Él puede bajar sus precios porque ha recibido el apoyo en dinero de su país. Yo que no he recibido ninguna subvención, no tengo la misma ventaja.

Entonces, hay que reducir estas subvenciones. El problema nos parece claro. Pero la cuestión sería, ¿a cuál nivel de reducción de subvención tenemos que llegar? Eso es el problema de Doha. Por eso está bloqueado.

Segunda cuestión, ¿cuál ayuda debemos recibir para acceder al sistema comercial multilateral. ¿Esta ayuda es suficiente? Podemos decir no. Considerando el caso de África. Tenemos la impresión que la parte africana en el comercio internacional se está reduciendo. En los años 1960 estábamos en 6%, en 2016 estamos a menos. Algunos países de África del norte tratan de salir adelante, pero hay unas numerosas preguntas que hay que hacerse, y para terminar, hay las cuestiones de políticas internas. Tenemos un sector como la agricultura que muy importante para nosotros, tenemos invertir bastante para desarrollarlo. Es un sector prioritario para nosotros. En Camerún hablamos de agricultura de segunda generación. Debemos ir más allá del eslogan. ¿Que significa agricultura de segunda generación? La gente debe usar los fertilizantes, hacer la agricultura intensiva. No

debemos hacer las explotaciones pequeñas, sino las grandes. No hay que conformarse, en producir y comer lo que producimos, sino, utilizar tractores y fertilizantes para aumentar la producción. Ahí están expuestos los problemas de la agricultura que es un sector prioritario.

Y la última cosa a añadir sería la transformación. Para transformar, hay que tener el “know how”. Aun sería necesario tener tractores, es importante saber usarlos. El caso de nuestro algodón, representa 4 o 5% de transformación. Estamos obligados a exportar la fibra. El cacao, 12% de transformación. Estas transformaciones creen el valor agregado que pueden traer, el dinero, el empleo.

**Experto 2: Subdirector de América del Sur en la Secretaría de Relaciones Exteriores de la República de Camerún.**

**Sobre la naturaleza de las coaliciones, sus objetivos y su formación**

**¿Cuáles son los motivos de formación de las coaliciones?**

Las razones son múltiples. Pueden ser económicas, financieras, culturales o Sociales. Pueden también ser regionales o internacionales. Hablando del caso de los apoyos a países que pertenecen a una misma región. A nivel internacional, se puede sostener un país más porque pertenece a una misma región (CEMAC) que los demás socios miembros de la coalición.

La razón puede ser económico-financiera. Eso cuando apoyamos un país con cual tenemos en pendiente la negociación de un acuerdo financiero. También, ustedes saben que la Diplomacia es de la alta responsabilidad del jefe de estado. Así que por ningún motivo, no tiene que justificar la política que está implementando. Lo bueno es que esta política siempre sea coherente, y basada en los principios esenciales cuyos más importantes son la salvaguardia de los intereses del país mismo.

El problema es que si es un voto como casi en la mayoría de los casos, se toma una decisión-posición y asumen las consecuencias. Puede ser mal interpretado, pero de

todos modos los conflictos, siempre se resuelven. Que sea por medio diplomático, por ejemplo con el intervención de un emisario, el cual explica claramente porque

### **Sobre los procesos de negociación, su diseño, conducción, su influencia y la diplomacia.**

#### **¿Cómo se llevan a cabo las negociaciones?**

En realidad no he participado de manera directa a una de estas cumbres organizada por la OMC. Sin embargo en el marco de varias negociaciones parecidas relativa a la agricultura, tratando de la cuestión del plátano, hemos tenido unos contactos con esta área. Considerando por lo tanto que varios acuerdos o posiciones de negociación han sido defendidas por los países en desarrollo para enfrentar los países desarrollados. Los problemas han sido siempre complejos e importantes. Hablando de las cuestiones de negociaciones de aranceles aduaneros, de políticas tarifarias y de los demás problemas conocidos en este ámbito.

El experto evoca el método de negociación basado en la definición y la defensa de posición de negociación para alcanzar más rápido los resultados esperados eso, sin negar la complejidad del proceso de negociación mismo.

#### **¿Cuál es el proceso de negociación de un acuerdo?**

El problema es que si es un voto como casi en la mayoría de los casos, se toma una decisión posición y asumen las consecuencias. Muchas veces, ha sido mal interpretado, pero de todos modos los conflictos, siempre se resuelven. Que sea por medio diplomático, por ejemplo con la intervención de un emisario. El cual explica claramente porque la decisión se tomó, o El porqué del apoyo a otras candidaturas u otras fracciones. La vía diplomática es siempre la escogida.

### **Sobre el funcionamiento y efectividad de las coaliciones**

#### **¿Cuáles son las funciones de las misiones permanentes y el papel de sus funcionarios?**

Según el experto, la diplomacia es un ámbito reservado a la política del estado. Las embajadas y las misiones diplomáticas, conforme a la convención Ginebra tiene el

propósito y de hecho trabajan a la búsqueda de acuerdos de asociaciones económicas. Para los demás, la diplomacia trata más de los aspectos de protocolo, cuando hay que reconocer que la diplomacia es la base de la cooperación.

En la práctica, sería muy difícil tener relación comercial con otro país si no existe un acuerdo cuadro de cooperación técnico negociado por medio de la diplomacia. Si se considere un país como china hoy en día, hay muchos beneficios financieros, frutos de la diplomacia de nuestro país (Camerún). Nuestro embajador es un “verdadero” embajador, prácticamente un hombre operacional quien sabe abrir las puertas cuando es necesario para negociar y firmar contratos cuando y donde los demás países a veces no ven la importancia. Entonces, en todos los países donde estén, hay un listado diplomático de acuerdo a las necesidades financieras y las obligaciones geoestratégicas.

El experto reconoció a las misiones permanentes, la misión de defensa de los intereses económicos, las misiones de representación económica, cultural, las misiones comerciales eso conforme a la convención de Viena de 1961.

### **¿Qué piensan del multilateralismo?**

A la preocupación relativa al multilateralismo, el experto reconoció son carácter muy competitivo. Y de manera general, pide un nivel muy elevado de competitividad, porque la propensión a desarrollarse de los países es evidente. Entonces, hay que ser listo y preparado para aprovechar de las oportunidades.

### **Experto 3: Asesor económico de la embajada y misión permanente de Chad ante la OMC.**

#### **Sobre la naturaleza de las coaliciones, sus objetivos y su formación**

##### **¿Cuáles son los motivos de formación de las coaliciones?**

El experto no habla formalmente de eso. Sin embargo, en su relato de la génesis del C-4 aparecen algunos elementos.

Así para él, el C-4 nace de una necesidad, o mejor dicho de una voluntad de algunos países quienes quisieron anticipar los efectos negativos de las políticas de algunos países desarrollados sobre los precios del algodón en el mercado mundial. Y estos efectos negativos tenían un impacto negativo sobre la productividad del área del algodón. Esta área hubiese podido tener una gran rentabilidad pero conocía muchos problemas de creación de empleos y de riqueza.

El C-4 recibe el apoyo del comité del algodón para armonizar las posiciones durante las reuniones oficiales. Eso se puede hacer a la demanda del C-4 o a la demanda del presidente del comité del algodón. Luego hay una junta reagrupando el C-4, Estados Unidos, la Unión Europea, India, todos los países africanos y de América Latina preocupados por los efectos negativos de las subvenciones de la producción del algodón por Estados Unidos. Entonces, el C-4 trata de actuar concretamente para llegar a unos resultados positivos y resolver definitivamente la cuestión del algodón. Eso es únicamente en el aspecto comercialización. Pero también en el aspecto desarrollo, el C-4 trabaja de tal manera que todo lo que puede apoyar el desarrollo del sector del algodón en nuestros países se logre. Hablando así de programas de desarrollo del dicho sector. Hay que recordar que cada dos años, hay una junta supervisada por el Director General de la OMC, donde hay que dar cuenta de la evolución de las políticas de desarrollo del sector. Hoy en día el C-4 trabaja para poner de pie un proyecto llamado la ruta del algodón. Es un proyecto muy importante que permitirá al algodón africano a la vez de impulsar la transformación artesanal y local del algodón, pero también de

desarrollar muchas industrias de textil en África. Entonces, estamos en la fase de elaboración del proyecto, esperando que con el apoyo de nuestros socios tendremos muchos beneficios para el continente entero.

### **Sobre los procesos de negociación, su diseño, conducción, su influencia y la diplomacia.**

#### **¿Cómo se llevan a cabo las negociaciones?**

El C-4 funciona en base a un mecanismo de coordinación rotativo. Cada país tiene un año para encabezar el grupo. El mandato se puede extender si es necesario, y eso por orden alfabético. Así funciona de manera formal y legal el C-4. Pero de manera práctica, el trabajo se hace primero al nivel de los expertos de los cuatro países miembros, quienes analizan las diferentes proposiciones de negociación. Todo eso considerando los intereses de los socios con los cuales el grupo está negociando. Luego, proponen estrategias de negociación a los embajadores quienes se reúnen para evaluar las proposiciones hechas para los expertos.

Luego llegan a una posición común presentada a los secretarios. Estos secretarios deciden durante una junta de coordinación (la cuarta junta de coordinación acaba de realizarse en BAMAKO los 26, 27 y 28 octubre 2016). Después de esta junta, un cronograma de actividades fue adoptado y asignado a los embajadores de estos cuatro países residentes en Ginebra, de seguir con las negociaciones siguiendo unas orientaciones claras. Hay que recordar lo que he dicho al principio, lo más importante es llegar a unos resultados satisfactorios en término de apoyos internos. También hay que trabajar para que donde hayamos obtenido resultados sobre el acceso al mercado, las subvenciones a la exportación y la parte desarrollo. Sería importante llegar a poner en marcha estos diferentes acuerdos de asociación. Es lo que puede decir del funcionamiento del C-4 y del mecanismo de trabajo en su seno.

En Nairobi, hemos podido obtener varios avances positivos, hablando de las subvenciones a la exportación, la parte desarrollo y el acceso al mercado. Sin



embargo, seguimos en la espera de más resultados que puedan dar más satisfacción sobre la cuestión, principalmente hablando de los apoyos internos.

## **Sobre el funcionamiento y efectividad de las coaliciones**

### **El papel de los miembros y la influencia de su número dentro de una coalición**

Lo hemos dicho siempre. A unirse, resultamos ser más fuerte. Para decir simplemente que entre más numerosos somos, más posibilidades tenemos para obtener lo que queremos durante una negociación. Sin embargo, entre más numerosos somos, más divergentes pueden ser los intereses de los miembros. Eso puede tener sus ventajas o sus desventajas. También las alianzas que se forman dentro de las instituciones toman en cuenta algunos factores como preocupaciones, relaciones históricas, de valores compartidas. Si por ejemplo el día de hoy usted ven que el C-4 está compuesto de Benín, Burkina, Chad y Mali, en realidad este C-4 podría ser el C-36. Para decir que hay muchos países que sostienen el C-4.

### **El C-4 en la OMC: El multilateralismo**

El experto presentó los miembros del C-4 como miembros de varios grupos y reconoce que la colaboración se hace de manera simple durante las juntas. Para él, el C-4 comparte su punto de vista a los demás miembros, y durante la sesión oficial, recibe una retroalimentación formada de posiciones de los demás países. Sus puntos de vista, sus consejos y orientaciones con analizadas teniendo en cuenta sus intereses como grupo de países. Y luego el C-4 se reúne para analizar los cambios propuestos para los demás países.

#### **Experto 4: Consejero económico de la embajada y misión permanente de Burkina Faso ante la OMC.**

##### **Sobre la naturaleza de las coaliciones, sus objetivos y su formación**

##### **¿Cuáles son los motivos de formación de las coaliciones?**

Para el experto ese, las coaliciones que se forman dentro de las instituciones toman en cuenta algunos factores como las preocupaciones, las relaciones históricas, y las relaciones de valores compartidas.

Así hablando del C-4, el experto consejero de l'UEMOA analizó el C-4, evocando principalmente las posturas de su institución. Así, para él y reportó que el Banco Oeste africano del desarrollo (BOAD) había ya realizado unos estudios antes de 2008 sobre el sector. Y estos estudios concluyeron que era necesario desarrollar un programa de desarrollo regional nombrado "Agenda Cotton" en la UEMOA. Dentro de esta perspectiva, se trataba de ver como se podría tomar iniciativas de transformación de una parte importante de la producción local eso, para evitar que esta parte sufra de los efectos relacionados a la vulnerabilidad de los precios sobre el mercado internacional. Eso necesita muchas disposiciones internas y externas a tomar para poder realizar este proyecto. En este sentido la Unión contactó la BOAD, quien aceptó apoyar los países productores de algodón, pero insistiendo sobre algunas cosas a arreglar con los países del C-4, y la BOAD puso un programa para estos cuatro países.

Éste programa se podría extender a otros países. Pero el proyecto no fue renovado a tiempo. Pero hay que decir que en aquella época, el banco insistía sobre la productividad para arreglar algunos problemas internos al sector del algodón antes de cruzar en la etapa de transformación. Entonces, el "agenda regional coton" había sido concebido desde 2008. Luego, fue revisado más tarde para tomar en cuenta algunos factores que cambiaron y para encargarse de algunas preocupaciones de los países productores.

El experto habló de la transformación del algodón, recordando que ella necesita encargarse de algunas preocupaciones relacionadas con la energía, el agua y también los recursos humanos. Se debería de formar la gente, acompañarles para ser operacionales, sobre algunos ejes escogidos en la agenda. Entonces, ahí está la preocupación evocada sin ser exhaustivo. Les puedo decir que la agenda fue compartida y aceptada por la mayoría de los países de la Unión y fue declinado sobre muchos ejes.

### **¿Cómo funciona el C-4?**

El C-4 funciona en base a un mecanismo de coordinación rotativo. Cada país tiene un año para encabezar el grupo. El mandato se puede extender si es necesario, y eso por orden alfabético. Así funciona de manera formal y legal el C-4. Pero de manera práctica, el trabajo se hace primero al nivel de los expertos de los cuatro países miembros, quienes analizan las diferentes proposiciones de negociación. Todo eso considerando los intereses de los socios con los cuales el grupo está negociando. Luego, proponen estrategias de negociación a los embajadores quienes se reúnen para evaluar las proposiciones hechas para los expertos. Luego llegan a una posición común presentada a los secretarios. Estos secretarios deciden durante una junta de coordinación (la cuarta junta de coordinación acaba de realizarse en BAMAKO los 26, 27 y 28 octubre 2016). Después de esta junta, un cronograma de actividades fue adoptado y asignado a los embajadores de estos cuatro países residentes en Ginebra, de seguir con las negociaciones siguiendo unas orientaciones claras. Hay que recordar lo que he dicho al principio, lo más importante es llegar a unos resultados satisfactorios en término de apoyos internos. También hay que trabajar para que donde hayamos obtenido resultados sobre el acceso al mercado, las subvenciones a la exportación y la parte desarrollo. Sería importante llegar a poner en marcha estos diferentes acuerdos de asociación. Es lo que puede decir del funcionamiento del C-4. Y todo eso fue formalizado por un acto firmado por los cuatro países.

## **El C-4 en la OMC: el multilateralismo**

El C-4 está presente. Aún en la secretaria de la OMC, dentro de la comunidad de miembros de la OMC, todos ven la necesidad de implicar el C-4 que batalla para hacer entender su voz. Y eso porque la cuestión del desarrollo es bastante importante. Pequeños países pobres como Chad, Mali, Benín o Burkina quienes tienen preocupaciones legítimas frente a países más desarrollados o en desarrollo, pienso que dos los países son sensibles a la problemática presentada por el C-4 quien trabajo mucho para que tengan mercados internacionales limpios y justos.

### **¿Cómo son percibidas las acciones del C-4 por los demás miembros, hablando de todos los países africanos o aquellos que tienen problemas de desarrollo?**

Personalmente, no he tenido la oportunidad de platicar con todos para tener una idea de los que piensan de las acciones del C-4 pero, lo que entendemos durante las juntas, que sea la junta del grupo de los países africanos, o aquella junta de los Países africanos del Caribe y del Pacífico, la mayoría de los países apoyan las acciones del C-4. Y de hecho aceptan todas las proposiciones del C-4 que pueden facilitar la obtención de resultados positivos. Sin embargo, a veces algunos países (costa de marfil, Senegal) piden ser miembro, tomando en cuenta la actualidad. Es para decir que el trabajo del C-4 es reconocido para los demás países.

## **El C-4 y las subvenciones**

Es una muy buena pregunta. Porque ha sido discutido por los secretarios en la junta de Bamako. Las fuentes de financiamiento, el proyecto ruta del algodón y financiamiento del sector, ya existente. Hay varias fuentes de financiamiento. Primero hay que confiar en la capacidad de movilización de recursos internos. Hoy en día tenemos profesionales del algodón, y muchas compañías de algodón que alcanzan aún con muchas dificultades a tener unos beneficios. Ellas pueden contribuir al desarrollo del dicho sector porque son los primeros beneficiarios. Luego, los estados mediante los presupuestos aún limitados y con muchas prioridades en los sectores de la salud, de la educación etc....hay que guardar en la

mente que para financiar el aspecto social del desarrollo, hay que producir la riqueza y nosotros sabemos que el algodón lo puede hacer. Entonces los estados pueden poner un poco de dinero para apoyar el desarrollo del dicho sector. Muchos estados ya lo hacen mediante la subvencione de insumos agrícolas, el financiamiento de la investigación aplicada para tener sémenes agrícolas adaptados al tipo de preocupación que tenemos. Hay también otros socios como Brasil, Estados Unidos, la Unión Europea que nos pueden ayudar a financiar este tipo de actividades en nuestros diferentes países.

Pero hoy en día, la región sigue buscando socios capaces de invertir en este sector. Eso es el nudo del problema. Hemos solicitado el apoyo del Centro del Comercio Internacional (CCI) basado aquí en Ginebra y quien nos ayudó, a través de unas recomendaciones sobre la agenda cotton y el cual permitió hacer unas concertaciones a nivel de los países miembros para poder finalizar el proceso. Pero el problema que queda hoy en día es que, para la transformación de la producción, o de una parte importante de la misma, hay que invertir en el sector. Y eso no es una inversión ligera pero importante. y para tener en cuenta de la no disponibilidad de la energía en nuestros países respectivos, cuando sabemos que, para la transformación del algodón, la luz y el agua son unos recursos vitales. Todo eso no hace falta, pero todavía hay muchas cosas que se quedaron en las perspectivas que hay que desarrollar para poder hacerlo. Entonces, la agenda hablaba de los cuatro ejes principales: relanzar la producción resolviendo los problemas de la productividad del sector; el lado comercial, analizando los problemas del mercado internacional, ver cómo pueden ser arreglado; luego en el aspecto transformación. Ahí el problema es industrial y hay que invertir en este sector. Entonces hoy en día, al nivel regional, nosotros quedamos sobre estas opciones, teniendo en cuenta que incorporando el valor agregado a la producción local que sería posible sacar mejor provecho de esta cultura que emplea casi la totalidad dela región Oeste africana. Porque es una cultura con un gran impacto sobre otras culturas locales. Los agricultores las practican simultáneamente sobre

los mismos espacios. Entonces, sobre todos los aspectos, hay acciones a ejecutar. Es importante examinar cómo se puede buscar el financiamiento y empezar de nuevo las acciones interrumpidas a nivel de la sub región. Es lo que quería decir.

### **Sobre los procesos de negociación, su diseño, conducción, su influencia y la diplomacia.**

#### **¿Cómo se llevan a cabo las negociaciones?**

Se les ya había explicado que los miembros del C-4 eran también miembros de varios grupos y la colaboración se hacía de manera simple durante las juntas. El C-4 comparte su punto de vista a los demás miembros, y durante la junta oficial, recibe una retroalimentación formada de posiciones de los demás países. Sus punto de vista, sus consejos y orientaciones tomando en cuenta sus intereses como países. Y luego el C-4 se reúne para analizar los cambios propuestos para los demás países.

#### **¿Me gustaría saber si el C-4 actúa como un grupo o es asunto de los países que actúan y son percibidos como C-4?**

Cuando el C-4 participe a la junta de los países africanos o de los países menos adelantados, está representado a nivel de los expertos o a nivel de los embajadores.

Si es a nivel de los expertos, el experto del país coordinador es el punto focal, y defiende la posición del grupo entero. Se llama C-4 pero en realidad se trata de muchos países. Hay que recordar que el punto focal no puede actuar en su nombre, sino que tiene el mandato de los embajadores quienes dan buen visto a todas sus proposiciones dentro de un grupo de negociación.

Si la junta es a nivel de los embajadores, el embajador del país coordinador representa el grupo y defiende sus intereses. Por ejemplo el C-4 tiene una forma de ver, tomando en cuenta las posiciones de los secretarios, al ejemplo de lo que ha pasado en Bamako. Un día antes tuvo una junta de los países africanos, y

durante la junta de los embajadores del C4, el embajador del país coordinador hizo un reporte a los demás. Y luego todos los documentos adoptados durante la dicha junta serán compartidos a los demás miembros.

## **Sobre el funcionamiento y efectividad de las coaliciones**

### **La influencia del número de miembros dentro de una coalición**

Se ha dicho siempre. A unirse, resulta ser más fuerte. Para decir simplemente que entre más numerosos son los miembros de una coalición, más posibilidades tienen para obtener lo que quieren durante una negociación.

Sin embargo según el mismo experto, sería también importante matizar y reconocer que entre más numerosos puede también existir más divergencia hablando de los intereses de los miembros. Eso puede tener sus ventajas o sus desventajas. Si por ejemplo el día de hoy usted ven que el C-4 está compuesto de Benín, Burkina, Chad y Mali, en realidad este C-4 podría ser el C-36. Para decir que hay muchos países que sostienen el C-4.

### **¿Cuál es la estrategia de financiamiento del C-4?**

El experto reconoció la pertinencia de la pregunta esa. Porque se había sido discutida por los secretarios en la junta de Bamako, capital de Mali. Las fuentes de financiamiento, el proyecto “ruta del algodón” y financiamiento del sector, ya existen.

Para él, hay varias fuentes de financiamiento. Primero hay que confiar en la capacidad de movilización de recursos internos. Hoy en día los Estados disponen de profesionales del algodón, y muchas compañías de algodón que alcanzan aún con muchas dificultades a tener unos beneficios. Estos actores pueden contribuir al desarrollo del dicho sector porque son los primeros beneficiarios.

Luego, los estados mediante los presupuestos aún limitados y con muchas prioridades en los sectores de la salud, de la educación etc....hay que guardar en la

mente que para financiar el aspecto social del desarrollo, hay que producir la riqueza y es importante saber que el algodón lo puede hacer. Entonces los estados pueden poner a disposición de dicho programa el dinero necesario para apoyar el desarrollo del dicho sector.

Hay también otros socios como Brasil, Estados Unidos, la Unión Europea que pueden ayudar a financiar este tipo de actividades en los diferentes países miembros.

**Experto 5: CONSEJERO ECONÓMICO DE LA MISIÓN PERMANENTE DE LA UNIÓN MONETARIA Y ECONÓMICA DE ÁFRICA DEL OESTE ANTE LA OMC.**

**Sobre la naturaleza de las coaliciones, sus objetivos y su formación**

**¿Cuáles son los motivos de formación de las coaliciones?**

Yo diría los intereses. Todo depende. Cuando hay intereses similares, la gente se reagrupa alrededor de estos polos para tener una fuerza de negociación. Así es. Hay muchos grupos que se forman tomando en cuenta las preocupaciones de negociaciones, y las preocupaciones relacionadas con las características de su economía. Hay que precisar como lo decimos siempre, l'UEMOA es la novena economía. Es una institución compuesta de ocho Estados y ella misma forma la novena economía. Eso significa que no hacemos las mismas cosas que los Estados. Pero, lo que nos pide el tratado para acompañar nuestros Estados miembros. y si en lo que los Estados hacen, nos piden acompañarlos, la Unión los acompaña. Por ejemplo esta cuestión es vital para la economía de la Unión, en la medida que hay seis o siete países productores de algodón en la región. Entonces, estamos de acuerdo que si el algodón se vende bien en el mercado internacional, toda la economía de la región se mejorará. Entonces, cuando el grupo se formó, los Estados miembros del C-4 volvieron hacia la Unión para preguntar sobre las



posibilidades de la Unión en apoyarles. Es por eso que cada vez que los Estados hacen algo, nosotros tratamos de averiguar la conformidad de sus acciones con la agenda, o si sería posible apoyarles. Participamos porque ellos defienden una causa que interesa toda la región.

En este estado de espíritu el Banco Oeste africano del desarrollo (BOAD) había ya realizado unos estudios antes de 2008 sobre el sector. Y estos estudios concluyeron que era necesario desarrollar un programa de desarrollo regional nombrado “Agenda Cotton” en la UEMOA. Dentro de esta perspectiva, se trataba de ver como se podría tomar iniciativas de transformación de una parte importante de la producción local eso, para evitar que esta parte sufra de los efectos relacionados a la vulnerabilidad de los precios sobre el mercado internacional. Eso necesita muchas disposiciones internas y externas a tomar para poder realizar este proyecto. En este sentido la Unión contactó la BOAD, quien aceptó apoyar los países productores de algodón, pero insistiendo sobre algunas cosas a arreglar con los países del C-4, y la BOAD puso un programa para estos cuatro países. Programa que se podría extender a otros países. Pero el proyecto no fue renovado a tiempo. Pero hay que decir que en aquella época, el banco insistía sobre la productividad para arreglar algunos problemas internos al sector del algodón antes de cruzar en la etapa de transformación. Entonces, el “*Agenda Regional Cotton*” había sido concebido desde 2008. Luego, fue revisado más tarde para tomar en cuenta algunos factores que cambiaron y encargarse de algunas preocupaciones de los países productores. La transformación del algodón necesita de encargarse a algunas preocupaciones relacionadas con la energía, el agua y también los recursos humanos. Hay que formar a la gente, acompañarles para ser operacionales, sobre algunos ejes escogidos en la agenda. Entonces, ahí está la preocupación evocada sin ser exhaustivo. Les puedo decir que la agenda fue compartida y aceptada por la mayoría de los países de la Unión y fue declinado sobre muchos ejes. Pero hoy en día, la región sigue buscando socios capaces de invertir en este sector. Eso es el nudo del problema. Hemos solicitado el apoyo del

Centro del Comercio Internacional (CCI) basado aquí en Ginebra y quien nos ayudó, a través de unas recomendaciones sobre la agenda cotton y el cual permitió hacer unas concertaciones a nivel de los países miembros para poder finalizar el proceso. Pero el problema que queda hoy en día es que, para la transformación de la producción, o de una parte importante de la misma, hay que invertir en el sector. Y eso no es una inversión ligera pero importante. y para tener en cuenta de la no disponibilidad de la energía en nuestros países respectivos, cuando sabemos que, para la transformación del algodón, la luz y el agua son unos recursos vitales. Todo eso no hace falta, pero todavía hay muchas cosas que se quedaron en las perspectivas que hay que desarrollar para poder hacerlo. Entonces, la agenda hablaba de los cuatro ejes principales: relanzar la producción resolviendo los problemas de la productividad del sector; el lado comercial, analizando los problemas del mercado internacional, ver cómo pueden ser arreglado; luego en el aspecto transformación. Ahí el problema es industrial y hay que invertir en este sector. Entonces hoy en día, al nivel regional, nosotros quedamos sobre estas opciones, teniendo en cuenta que incorporando el valor agregado a la producción local que sería posible sacar mejor provecho de esta cultura que emplea casi la totalidad de la región Oeste africana. Porque es una cultura con un gran impacto sobre otras culturas locales. Los agricultores las practican simultáneamente sobre los mismos espacios. Entonces, sobre todos los aspectos, hay acciones a ejecutar. Es importante examinar cómo se puede buscar el financiamiento y empezar de nuevo las acciones interrumpidas a nivel de la sub región. Es lo que quería decir.

#### **El C-4 en la OMC: el multilateralismo**

No puedo asegurar que tenemos los mismos puntos de vista hablando del desarrollo. Sin embargo reconozco que todos hablemos del desarrollo. Al nivel regional nos enfocamos más a los aspectos relacionados con la productividad, la comercialización y la transformación. En la OMC también hablan de las mismas cosas pero sobre los aspectos de transformación, no puedo decir en realidad si los contenidos son iguales. La agenda para la productividad a nivel regional se enfoca

por lo menos una cantidad que hay que transformar. Desafortunadamente, como todavía no está operacional, no les puedo decir que lograremos los objetivos definidos por la agenda. Hoy en día son cuestiones que hay que analizar, yo no soy muy listo para edificarlo. Hace ya tiempo que no estoy en estos asuntos.

### **El C-4 y las subvenciones**

No. Nosotros no hablemos de subvenciones. Se habla de subvenciones en el aspecto comercial. Nosotros decimos que las subvenciones, los apoyos internos y todo lo que se hace sobre el mercado internacional perturba y genera problemas de distorsión que son desfavorables para el sector algodón y textil de África del Oeste en particular y de África en general. Eso es el discurso que tenemos. Pero sin decir que pediremos subvenciones para invertir, no. Lo importante sería como madurar el proyecto, encontrar inversiones adecuadas y arrancarlo, eso es lo más importante. La discusión sobre las subvenciones es una discusión reportada sobre el aspecto comercial y precisamente en la OMC. Entonces es para decir que cuando ya tendremos los precios justos se podría seguir sosteniendo la producción, y a ayudar los productores a aprovechar del precio real sobre el mercado y no de un precio distorsionado.

### **Sobre los procesos de negociación, su diseño, conducción, su influencia y la diplomacia.**

#### **¿Cómo se llevan a cabo las negociaciones?**

Esta pregunta parece más interesante para la OMC misma. Pero de mi punto de vista, la OMC es un espacio de negociación. Entonces hay posiciones que son sobre la mesa y cada parte contratante las defiende. Entonces, si tomamos como ejemplo el programa de desarrollo de Doha, hay veinte dos temáticas sobre la mesa, sobre las cuales los grupos de discusión son organizados. A veces, por grupos, y a veces por todos al mismo tiempo. Se trata de presentar posiciones de negociación y de defenderlas.

## **Sobre el funcionamiento y efectividad de las coaliciones**

Pero si somos muchos y reagrupados, hay una fuerza que se destaca. Somos más fuertes. Consideramos los países africanos individualmente frente a las grandes potencias. ¿Usted cree que es posible obtener algo de una negociación? Las fuerzas no son iguales. Pero cuando se trata de un conjunto de países que llega para defender una posición, aun son países débiles, eso les da una fuerza que le permiten negociar sin miedo. Así, las grandes potencias comerciales toman en serio sus reclamaciones.

## **Eso significa que los Estados africanos ganaran a reagruparse en los Organismos Internacionales.**

Claro que sí. En la medida que si consideramos Benín O Chad de manera aislada, hablando de la cuestión del algodón no hubiera obtenido resultados positivos. Pero, el hecho de ser cuatro, hablando de la misma cosa, países menos adelantados, y dentro de los más pobres del mundo, eso les da más pesos, y la gente se siente más preocupado por la causa defendida.

## **El C-4 y la UEMOA en la OMC**

Podemos decir que gradualmente, hay una evolución. Pero no que ya logró todo. Sino la agenda sería obsoleta hoy en día. No es el caso. Hay algunas cosas. Las negociaciones siguen. Aun en la ministerial de Nairobi, hubo algunos puntos en favor que pueden ser, una vez profundizados, considerado como resultados obtenidos de las negociaciones. Pero por el momento, todavía no es eso. Hoy en día, el verdadero problema es ver cómo se puede transformar una buena parte del algodón y no vender la materia prima de forma bruta sin beneficiar del valor agregada. Porque cuando un producto está vendido sin valor agregada, usted transfieren todas las ventajas al transformador porque los precios de las materias primas son bajos.

## **La importancia del algodón en la región.**

### **¿Cuál es la visión de la UEMOA sobre la cuestión del algodón?**

Bueno, hay que recordar que el iniciador de la cuestión al nivel multilateral es el C-4. Todo lo que la Unión puede nada más acompañar. Nosotros acompañamos el C-4, trabajando sobre unas cuestiones. Pero ellos son los principales negociadores. Por eso decía hace rato que la personalidad a encontrar en prioridad era el experto de la misión de Mali, luego de Benín, de Burkina Faso y después de Chad.

### **Experto 6: ASISTENTE ADMINISTRATIVO EN LA DIVISIÓN DEL DESARROLLO DE LA OMC SOBRE LA NATURALEZA DE LAS COALICIONES, SUS OBJETIVOS Y SU FORMACIÓN**

#### **¿Cuáles son los motivos de formación de las coaliciones?**

La OMC es foro de intercambio, y parece ser el mejor lugar para hacer avanzar las negociaciones. Los países negocian entre ellos. Aun desde un tiempo es cierto que las negociaciones del ciclo de DOHA no se lograron, muchas personas empezaron a negociar de forma bilateral o regional, dejando de lado las negociaciones multilaterales. Pero pienso yo que tarde o temprano, considerando que hubo fracasos, aun al nivel regional hay fracaso, pienso que tarde o temprano, los miembros se pondrán de acuerdo para reconocer que las cosas se realizan fácilmente al nivel multilateral.

#### **¿y porque los países se reagrupan en la OMC?**

Pero hay que reconocer que siendo más numerosos, somos más fuertes. Un país tan pequeño, tomado de forma individual, como los del C-4, aun defendiendo un asunto importante como lo del algodón, no hubiera tenido éxito si decidido lidiar solo sin los demás. La unión hace más fuerte. Por eso hay los grupos africanos, los menos adelantados. Estos grupos, una vez reunidos tienen más pesos que si los países habían sido por separados.

El interés común es uno de ellos. Todos esos países tienen un interés común que pueden defender en común durante las negociaciones. Y siempre es más provechoso llevarlo ante la asamblea de forma global, al lugar de hacerlo individualmente. Es cierto que si comparten intereses comunes con otros países, es más lógico organizar juntas con el motivo de establecer un grupo y hacer avanzar la cuestión no solamente en el país pero en muchos países.

En 2003, hay que tener en cuenta que los países africanos y específicamente los países exportadores del C-4, se enfrentaron a una situación muy preocupante. Miraron sus recetas de exportación del algodón reducirse de forma muy importante. Eso porque los precios en el mercado internacional bajaron drásticamente. El C-4 argumentó que era la culpa de las subvenciones de los países desarrollados exportadores de algodón a sus agricultores específicamente Estados Unidos, quienes hicieron bajar el precio del algodón. Frente a esta situación de crisis, los países del C-4 decidieron presentar el problema ante la OMC, y es lo que fue hecho.

Al mismo tiempo pero algunos años después, Brasil tomó en acta de la iniciativa sectorial del algodón, y se quejaron ante el órgano de reglamento de diferente de la OMC, del comportamiento de los EE.UU. relativo a los apoyos internos y las subvenciones a sus agricultores. La OMC dio razón a Brasil y condenó a los EE.UU. a dar una contra parte financiera a los productores Brasileños para compensar las pérdidas ocasionadas por las subvenciones a sus agricultores, subvenciones que ocasionaba muchas distorsiones al comercio internacional.

De acuerdo. A la OMC los países reagrupados dentro del C-4 que son Benín, Chad, Burkina Faso y Mali formaron en 2003 una coalición. Hicieron una iniciativa sectorial sobre el algodón. En seguida, una vez esta iniciativa hecha en la OMC, fue cuestión de abordar la cuestión del algodón en término específica, a comparación de las demás cuestiones que son negociaciones más globales. Fue decidido poner una atención particular a la cuestión del algodón. Por eso se llama "the cotton

issues”o en otro termino, la cuestión del algodón, eso en relación con la importancia particular de este asunto al nivel internacional.

Desde aquel momento en 2004, el Ex Director General Sr Pascal Lamy ha querido consignar en un cuadro sinóptico, el apoyo específico de los donadores quienes ayudaran los países beneficiarios, productores del algodón en África. Fue entonces decidido de establecer un cuadro evolutivo, denominado cuadro evolutivo sobre el algodón. Desde ahí, se trató de organizar reuniones en un ámbito especial llamado Mecanismo del cuadro consultativo del Director General sobre el algodón que se reúne dos veces al año sobre la pertinente cuestión del algodón y sus evoluciones. Entonces, este cuadro que es un instrumento de control y evaluación del apoyo al sector al algodón. Así que el apoyo directo y el apoyo más general relacionado a las infraestructuras y el apoyo a la agricultura que tendrán una influencia indirecta sobre el algodón se encuentran consignados en este cuadro.

Entonces, hubo todo un proceso evolutivo y muchos avances sobre el algodón, notamente en la conferencia ministerial de Hong Kong en 2005 donde se decidió que los miembros tenían que abordar el tema del algodón de forma específica y resolver el problema del dicho producto. Desafortunadamente, aun hubo muchos avances sobre la cuestión, y que paso mucho tiempo para tener resultados concretos, hay que reconocer que hubo otros avances en la Conferencia de Bali en 2013 y en la de Nairobi en 2015.

Desde la conferencia ministerial de 2013 de Bali, los secretarios decidieron de hacer también, al mismo tiempo que las reuniones sobre los aspectos relacionados al desarrollo del algodón. Porque siempre esta cuestión se había sido dividido en dos campos: el campo desarrollo y el campo comercial. El campo desarrollo analiza el ayuda de los países donatarios hacia los países beneficiarios, y las reformas que estos países beneficiarios hacen en el sector para liberalizarlo, hablando así del desarrollo.

## **El C-4 en la OMC**

Desde la conferencia de Bali en 2013, fue decidido organizar también una reunión sobre los aspectos comerciales relativos al algodón. Entonces, dos veces al año, se organiza esta reunión especialmente dedicada al algodón. En la mañana, la dicha reunión trata los problemas relacionados con los aspectos del desarrollo y en la tarde, se trata de los problemas relacionados con los aspectos comerciales. Así está resumido de forma global como se presenta esta cuestión en la OMC.

### **Sobre los procesos de negociación, su diseño, conducción, su influencia y la diplomacia.**

#### **¿Cómo se llevan a cabo las negociaciones?**

La parte más interesante de las negociaciones sobre el algodón como les he dicho anteriormente, se hacen bajo la responsabilidad de la división de la agricultura. Nosotros como miembros de la división del desarrollo asistimos pero sin interferir de forma directa. Durante estas negociaciones, se trata de proporcionar la información que está consignado por la división agrícola, información relacionada a las ayudas y apoyos internos. Así, una vez esta información actualizada, los negociadores hacen una evaluación del nivel del alcance de las negociaciones.

En realidad, las negociaciones más provechosas y si quieren más calientes se hacen durante las conferencias ministeriales de la OMC, pero hay un poco de avances porque es un terreno que prepare las grandes decisiones tomadas para los secretarios de los estados miembros de la OMC. Los negociadores de la OMC preparan todo de manera que todo queda claro para que cuando llegan los secretarios durante las conferencias ministeriales, las cosas avanzan normalmente o no.

#### **¿Los resultados del C-4?**

El C-4 no quiso hacer lo mismo que Brasil. ¿Por qué? Porque hay que tener en cuenta que las discusiones multilaterales y diplomáticas se hacen de tal manera



que es importante tener muchos recursos para llevar un caso ante el órgano de reglamento de diferente de la OMC. Brasil tenía esta competencia, porque siempre ha tenido excelentes Diplomáticos y una base sólida para enfrentar un socio del tamaño de EE.UU. No fue el caso del C-4. El c-4 quiso resolver el diferente amicalmente sin llevar el caso ante el dicho órgano, como lo hizo Brasil.

Porque justamente la aérea de estos países y no es solamente el C-4. Hay otros países productores y comercializadores de algodón habían sido en situación muy difícil en este momento (2003) y eso sigue porque muchas personas dependen del algodón. Así que, aun siendo países pequeños, el sector del algodón emplea demasiada gente. Es por eso que su impacto fue muy grande y llamó la atención al nivel internacional. Igual, si comparamos con los exportadores más grandes, los países del C-4 representan un porcentaje muy bajo, pero a tomando en cuenta el número de personas relacionado con el dicho sector, es claro que en África la manobra es más importante.

### **Sobre el funcionamiento y efectividad de las coaliciones**

#### **El C-4 en la OMC**

Hay que reconocer que le C-4 ya tiene un reconocimiento al nivel internacional. Eso provoca fricciones con otros países africanos, por la simple razón que ellos piensan que no tienen el mismo reconocimiento que el C-4. Por eso, los coordinadores sucesivos del C-4 incorporaron los demás productores de algodón en la dicha coalición. Para evitar que no sea nada más estos cuatro países que reciben apoyo, que participen a las negociaciones. Hay también esta voluntad de integrar los demás países africanos en estas negociaciones.

**Durante las grandes cumbres de la OMC, ¿cuáles pueden ser la relación de los miembros del C-4 con los demás miembros de la OMC, hablando de forma más globalizante? ¿Son conflictivos o no?**

No, me recuerdo porque sigo la cuestión del algodón desde el principio. Entonces, en aquella entonces, había muchos conflictos, era inevitable. Pero luego, las cosas se tranquilizaron, considerando los avances como les he dicho. En 2005, los miembros aceptaron que era un problema importante, hubo la decisión del órgano de reglamento de los diferentes en favor de Brasil, y también hay esta voluntad de todos los países miembros de la OMC a considerar que algún día, tendrán que resolver el problema del algodón.

**Experto 7: Director adjunto de la OMC (experto independiente)**

**Sobre la naturaleza de las coaliciones, sus objetivos y su formación**

**¿Cuáles son los motivos de formación de las coaliciones?**

Creo que lo que pasa a los países del C-4 es una tragedia cuyas causas son muy fáciles a identificar. Tal vez hay problemas internos, pero es más los problemas de distorsiones del mercado exterior ocasionado por los apoyos a los agricultores de Estados Unidos. Creo que cuando limitaron el número de miembros a solo cuatro, fue muy bien pensado para dar a los miembros más de poder analítico en término de riqueza de la posición. Porque lo estoy diciendo. Nada más porque hay un argumento ético y moral utilizado. Por ser los países los más pobres del mundo, hay que resolver este imperativo moral. El sistema tiene que eliminar las subvenciones. Al inicio de 2002, vino el presidente de Burkina faso quien hizo una intervención espectacular en la OMC. Pretendía que no era justa y que el sistema no podía seguir así. Tenía que resolver este imperativo moral, eliminando las subvenciones otorgadas a los paisanos de los países desarrollados. Un Presidente vine hacer una intervención dentro del consejo general, llamando a resolver esta situación trágica imperativamente.

De un punto de vista político, diplomático todo fue hecho de manera excelente. Sin grandes medios financieros, lograron llamar él atención de todo el mundo. Sin estas acciones, nadie supiera de lo que estaba pasando, y no tendrían ningún información sobre el algodón. En realidad nadie hubiera sabido de la situación del algodón en esta época. En Cancún, de mi punto de vista creo que el Director General cometí un error. Era un tailandés y el error fue que en la conferencia ministerial que fuera el intermediario y que presidiera las negociaciones, llevando a cabo las consultaciones, siendo el facilitador. Pero en realidad tenía que tener una visión más global y no involucrarse tanto. Luego hice la propuesta de un texto en favor de los Estados Unidos, descuidando los intereses del C-4. Los países del C-4 negaron esta propuesta, y por extensión, esto molestó muchos países sub desarrollados en general y africanos en particular. Yo, como representante de Chile, esta situación no me agradaba para nada. Eso no era bien, ni honesto porque los países del C-4 tenían el sentimiento que a aceptar este texto, los demás miembros dela OMC les faltaban el respeto. Creo que esta situación fue la causa de una toma de posición muy fuerte por parte de los países africanos en otras negociaciones como sobre las inversiones, la política de competencia. El ambiente fue destruida y esta la fecha, la coalición funciona perfectamente, hay muchos estudios, no hay muchos problemas, sin embargo Brasil ha utilizado el mecanismo de reglamento de diferentes para solucionar problemas de subvenciones ilegales para los Estados Unidos

### **Sobre los procesos de negociación, su diseño, conducción, su influencia y la diplomacia.**

#### **¿Cómo se llevan a cabo las negociaciones?**

El experto no contestó a esta pregunta.

#### **Las coaliciones en la OMC**

El experto no contestó a esta pregunta.

#### **Sobre el funcionamiento y efectividad de las coaliciones**

## **La influencia del número de miembros dentro de una coalición**

Más numerosas son las coaliciones, menos eficaz vuelvan. Eso es normal. Por ejemplo desde hace muchos años, los países en desarrollo son incapaces de tomar decisiones comunes. Es normal porque hay diferencia de intereses. Aún en una región común. La situación es un poco diferente en África, hay una pelea muy fuerte. ASI QUE hay una política grupal muy dinámica, cuando un país del grupo africano toma una posición, esta misma se vuelve ser la posición de todos los países, aún no están todos formalmente de acuerdo. Esta situación es diferente en Asia, América Latina o los Caribes.

Por eso decimos que entre más numerosas, menos poderosas vuelven las coaliciones. Les quiero contar una experiencia. Cuando llegue en Ginebra como embajador, creo la prioridad de Chile fue las medidas anti dumping. Había muchos abusos en aquella época, y la situación aún sigue igual. Me hice una pregunta si teníamos que ponerlo en la agenda sabiendo que Estados Unidos y Egipto estuvieran opuestos. Porque, no sé. Todos los demás estaban de acuerdo. Pero me dije que si no hacemos una coalición de países que pedirán que las medidas anti dumping sean dentro de la agenda de negociación, entonces no iríamos en ningún lado porque no tenemos ninguna fuerza política.

Entonces organice una reunión en mi oficina con los embajadores de Suiza, México, Japón, Brasil, Corea para hacer una coalición. La hemos organizado, y dimos el nombre de FANDS (Friends of anti dumping negociación). Me convertí en porta voz y tuve la oportunidad de negociar con los secretarios africanos con los japoneses y los coreanos algunos mandatos de negociación en Doha. Funcionó muy bien porque logramos poner el tema dentro de la agenda de negociación eso, debido a la existencia de una coalición. Por otro lado, después de muchos años, algunos países victimas de medidas anti dumping empiezan a usarlas contra China. La coalición se afloja porque algunos países importantes de la coalición como Brasil no saben qué hacer: hay ambigüedad. Los que no querían disciplinarse,

tenían que hacerlo. Todo cambió porque algunos países salieron de la dicha coalición, reduciéndola pero la misma volvió ser más eficaz, por ser menos numerosa. Quiero también decir que durante las negociaciones, una coalición puede ser muy eficaz para definir el mandato de negociación, para tomar posiciones generales.

Pero cuando la negociación ya es avanzada, más divergencia de intereses hay entre los países. Por ejemplo en Cancún, después de una toma de posición de Estados Unidos y la Unión Europea sobre la agricultura, se creó el G-20. Los líderes de la coalición eran Brasil e India. Desde el inicio, la coalición estaba fantástica desde un punto de vista político, para mantener los objetivos. Fue también muy eficaz para defender las subvenciones a la exportación. Un poco menos eficaz cuando se hablaba de apoyos internos. Y no servía para nada cuando se trataba del acceso al mercado. Porque, nada más porque dentro del grupo hay países muy agresivos, porque exportan bastante: Brasil, Uruguay, Argentina y Chile quienes exportan mucho y tienen muchas sensibilidades. Algunos volvieron muy defensivos dentro de la coalición hablando de la India, Filipina, Indonesia y mucho más otros. Hubo muchas diferencias y los demás países más interesados por la reglamentación de las exportaciones hicieron un grupo aparte, para crear el G – 30 (el grupo de los treinta y tres).

Mi experiencia de las coaliciones es muy variada, por ejemplo, otra área donde las coaliciones son muy eficaces es el área de los servicios. Se puede por ejemplo citar un grupo de países interesados por el transporte marítimo o los amigos de las telecomunicaciones, los amigos de los servicios financieros. Es muy bien porque definirán de donde partir, que significa el tema y cuáles son los niveles de ambición. Hasta donde queremos llegar para liberalizar los servicios. Todo eso se transforma en plataforma de negociación. Y eso funcionó bien con mucha claridad y transparencia.

Luego nuestra observación es que, las coaliciones con una potencia muy fuerte no funcionan. Creo que es muy difícil tener una coalición con Estados Unidos o la Unión Europea como miembros. Ellos tienen una muy grande diversidad de intereses y finalmente un poder muy grande. En este tipo de coalición, la posición oficial va ser la de la potencia y no la de todos, lo que significa que sería mejor no tenerla. Por otro lado, tuvimos muchos grupos de coalición en la OMC durante muchos años, sobre todo en los países en vía de desarrollo. ¿Eso porque? Porque podemos observar que hay como una fragmentación de los países en vía de desarrollo. Creo que es por la técnica utilizada para tener tratamiento especial y diferenciado. Un principio creado en 1979, propuesta hecha por Brasil en aquella época, y no funciona. Quiero ilustrarlo.

En 2002, 2003, estaba en una junta de negociación, hemos entendido un proposición hecha por un país centro americano. La propuesta es de permitir a los países en vía de desarrollo de poder subvencionar las exportaciones de productos no agrícolas. Terminaron, y tome la palabra para oponerme radicalmente. Me preguntaron porque. Y respondí que era muy simple. Por ejemplo, si yo, Chile, tengo una industria y los competidores más cercanos son Argentina y Brasil. Si van autorizar estos países a utilizar los apoyos a la exportación, significa que la industria Chilena cuál no va recibir subvenciones entrara en competencia desleal con una industria apoyada, en Argentina o en Brasil. No puedo aceptar ni permitirlo, de hacer las cosas como tal. Nada más algunos países muy pobres no usan estas subvenciones. Eso es para ilustrar lo que se dice en inglés, “one size doesn’t fit all”. Y como tratamiento especial y diferenciado, generalmente lo más bueno para un país puede ser nocivo por otro. Por eso los países en vía de desarrollo crearon coaliciones reducidas para defender intereses específicos y hacer proposiciones al nombre de todos los países en vía de desarrollo. Los primeros que lo hicieron fueron los países menos adelantados. Luego fueron los países importadores net de producto agrícola con un alto nivel de endeudamiento, los países de las islas, los que no tienen acceso al mar, y los países que accedieron

más tarde a la OMC. Hay muchos grupos. Es una fragmentación necesaria para defender intereses específicos. Las economías vulnerables es otro grupo. Eso es otra observación sobre las coaliciones.

#### **El C-4 y las subvenciones en la OMC**

Prácticamente todas las subvenciones tienen un objeto de cambiar algo sobre el mercado. Entonces, que sea sobre el área de la educación, de la salud pública, de la producción o cualquier área. En realidad, los estados no hacen otra cosa. Se dedican a subvencionar las actividades directamente o indirectamente. El problema es cuando estas subvenciones son nocivas para los demás socios comerciales. No puedo imaginar que si Mali, Burkina Faso y Benín subvencionan, o apoyan a sus agricultores de manera directa o indirecta, eso no pueda dañar a nadie. Jamás.

#### **El multilateralismo en la OMC**

De mi punto de vista hay no nada más en la OMC, una crisis de cooperación internacional, en el ámbito multilateral pero en todos lados. A veces hay buenas acciones como con el cambio climático. Al principio, nos decíamos que eso no iba ir en ningún lado pero llegamos a dos acuerdos multilaterales muy importantes, creo que eso seguirá. Hubo también una buena cooperación en el área financiero, después de la crisis de 2008-2009. No es perfecto, pero eso seguirá. Vamos de crisis en crisis. En el área comercial de mi punto de vista, creo que tomara mucho tiempo para que lleguemos a una situación en donde el sistema sigue progresando en el área multilateral. Porque todo el mecanismo y la forma de organización, todo el pensamiento que lo sostiene desde el año 2001 pasado ya no funciona. Eso tiene que cambiar y creo que los países, los gobiernos ocupan dejar, de pensar, de reflexionar y de cambiar los puntos de vista. ¿cómo debemos negociar, como debemos organizar las negociaciones en la OMC? Para que las cosas funcionen. También porque la manera en la cual las negociaciones se llevaban a cabo presentaba un problema político importante que creció con el tiempo.

En 2001 adoptaron la declaración ministerial de Doha, y clasificamos los países en 3 categorías. Entonces, los niveles de concesiones que harán los países desarrollados y en desarrollo quienes harán aún no tanto, y los PMA que no harán nada. En 2008 llegamos sobre la mesa, no es un problema de número, pero de liderazgo. Y eso es un problema político. Sobre la pequeña mesa se encuentran los Estados Unidos, la Unión Europea, India, Brasil, China, Japón y tal vez Australia. Los países considerados emergentes tienen que contribuir más, a lo mejor no tanto como los países desarrollados pero más que los países en desarrollo. Hago un dibujo para ilustrar. El secretario Brasileño dice que sabe que Brasil tiene que pagar más que muchos países, eso es evidente. Pero no hay que escribirlo porque puede generar un problema político. Eso saldrá como resultado de una negociación lo que natural. Chino también dice que acaba de hacer muchas concesiones durante el proceso de acceso, y no puedo hacer más. Pero puedo ser flexible en algunas cosas. El secretario de India dice que ustedes, Estados Unidos y la Unión Europea proponen que India abra más su mercado para las importaciones. Escuchan, no tengo miedo de la competencia de los productos americanos o de la Unión Europea. Ustedes quieren que abra mi mercado a los productos chinos. No es posible.

Eso es una realidad que no existía en 2001. China se convirtió en una potencia con una gran capacidad de exportación. Y eso cree muchos problemas a los demás países en desarrollo de la zona. Entonces sería importante reajustar o equilibrar los intereses de los países. Y Estados Unidos en la época de Obama y mucho más antes, tomó una posición diciendo que podría aceptar cualquier resultado, con la condición que esto no cambia las leyes americanas. Tendré que ir al Congreso, y con mi posición minoritaria, eso no pasaría. Ahora, no hay mucho apoyo a la ideología de liberalización de los intercambios. Entonces para nosotros, es casi imposible. Y si el principal mercado en el mundo lo dice...por eso los Estados Unidos firman tratados de libre comercio con Corea, Chile, Singapur, Columbia y mucho más, pero no pueden hacer nada en la OMC. Porque los acuerdos



bilaterales no hacen nada en la área de las subvenciones en la agricultura. No hay disciplina. No hacen nada sobre las medidas anti dumping. Si por ejemplo los Estados Unidos quieren arreglar el problema de las subvenciones, llegando al senado, los senadores que representan los estados agrícolas pueden paralizar todo. Y si añaden eso a las medidas anti dumping, todos senadores de los estados industriales harán lo mismo. Es la política. De un lado hay un país limitado y de otro un país como India que se opone a cualquier cosa. No entiendo porque. Durante todos mis años en la OMC, he preguntado siempre a mis amigos de India, y me confiesen que en realidad, no tienen ninguna explicación. India se opone a todo. En Nairobi, hubo este resultado porque la Presidente de la conferencia, el secretario de Relaciones Exteriores ex embajador de Kenia en Ginebra, un amigo mío, le primer secretario de India y el primer secretario de África del Sur explicaron diciendo: escuchan, se trata de África, y debemos tener un buen resultado. No pueden seguir oponiéndose a un resultado que limita las subvenciones a la exportación. La política funcionó porque India y África del Sur aceptaron finalmente. Pero hay que reconocer que si esta conferencia se hubiera llevado a cabo en otro continente con la ausencia de una personalidad como Hamína, no hubiéramos llegado a este resultado.

**Experto 8: Embajador de la república federal de España en argentina.**

**Sobre la naturaleza de las coaliciones, sus objetivos y su formación**

**¿Cuáles son los motivos de formación de las coaliciones?**

Siempre son los intereses comunes. En alguno caso de defensa de derechos territoriales, algunos países con mismos problemas se reagrupan para defender mejor sus derechos en una asamblea plural. Para ser más fuerte o tener más argumentos para encontrar una solución provechosa.

## **Sobre los procesos de negociación, su diseño, conducción, su influencia y la diplomacia.**

### **¿Cómo se llevan a cabo las negociaciones?**

Es muy difícil porque hay tanto sombreado que hay que resolver. A veces, los países tienen muchos intereses nacionales opuestos a los intereses colectivos del grupo. Entonces, hay que tratar de encontrar un camino intermedio, entre lo que se considera como intereses nacionales y los intereses generales de la sociedad internacional. En el Consejo Europeo, había que discutir sobre todo en los corredores para que la solución de los problemas territoriales, la situación de los maestros en un país concreto y buscar una solución que satisficiera todos los países. A parte del interés nacional de cada uno de los países, hay que hacer concesiones a los demás países para llegar a un acuerdo que satisficiera todos los miembros de cualquier sociedad.

### **¿Cuáles son las funciones de las representaciones diplomáticas y de sus funcionarios?**

Es un papel muy importante porque ustedes tienen que negociar para obtener concesiones o una licitación de un concurso, tratar de demostrar que tal solución es más provechosa para el país quien la hace.

### **Eso significa que el Embajador es un verdadero negociador.**

Si un buen negociador, pero también negocia con las autoridades defendiendo los intereses de las empresas, eso tratando de convencer de sus país

## **Sobre el funcionamiento y efectividad de las coaliciones**

### **La eficiencia de las coaliciones**

Es importante, todo depende de las reglas de votación en las instituciones internacionales. Hay reglas de votación que exigen unanimidad y otras reglas que requieren nada más una simple mayoría. Por eso los países se reagrupan para tener más fuerza e imponer cualquier solución a los demás países de la organización

## **Las subvenciones en la OMC**

El experto no contestó a esta pregunta.

## **El multilateralismo en la OMC**

He trabajado en el multilateral en Strasbourg en el consejo de Europa, precisamente en el consejo de seguridad. Sin embargo, prefiero las relaciones bilaterales. Ahí, la cosa parece muy simple. Podemos concluir los objetivos más fácilmente a comparación del multilateral. En el consejo de europeo, yo trabajé mucho porque ustedes saben que en aquella época estuvimos interesados a trabajar sobre la negociación de un acuerdo sobre el terrorismo. En esta época España estaba amenazada y teníamos la intención en el consejo de Europa de hacer un acuerdo sobre el terrorismo. He trabajado mucho en este ámbito. También el multilateralismo ayuda a la defensa de los derechos humanos, de la organización de diferentes sesiones de la corte internacional de los derechos humanos en Strasbourg, por ejemplo, muchas preguntas hechas a nuestros países respectivos, pero que estaban discutidas en el ámbito del consejo europeo. Pienso que perdemos mucho tiempo, aunque logramos acabar con algunos objetivos. En la mayoría del tiempo en el multilateral la gente habla mucho. Los países chiquitos son aquellos que toman más tiempo para exponer en los foros internacionales. Pero no niego la utilidad de las organizaciones internacionales, sobre todo en el ámbito de los derechos humanos, de la formación y de la justicia internacional.

### **Experto 9: Asesor económico en la embajada y misión permanente de los estados unidos mexicanos ante la OMC.**

**Sobre la naturaleza de las coaliciones, sus objetivos y su formación.**

**¿Cuáles son los motivos de formación de las coaliciones?**

El interés común ha prevalecido en todo el C-4, otros grupos por ejemplo el G-20 en materia agrícola, funciona y funciona muy bien durante la elaboración de las

modalidades. el G-20 es un grupo de países en desarrollo que tiene intereses muy diversos, por un lado están los países con interés exportador

### **Sobre los procesos de negociación, su diseño, conducción, su influencia y la diplomacia.**

#### **¿Cómo se llevan a cabo las negociaciones?**

Si nosotros vamos a reaccionar a una propuesta, pueden ser dos vías, pueden ser varios escenarios un escenario es que las posiciones sobre una propuesta que está en la mesa y bueno en ese caso tenemos que probar como está el ambiente, si somos los únicos que estamos en contra de la propuesta habría que manejarlo de una forma, si no somos únicos, empezamos a crear coaliciones pero si de una forma de intereses comunes, oye tu como vez la propuesta, no pues a mí no me gusta, no pues a mí tampoco. Vamos a trabajar de esta forma, oye a ti tampoco te gusta, oye vente vamos a trabajar de esta forma, oye a ti si te gusta, bueno pues a ti no te consulto, entonces empiezas a generar un ambiente de intereses comunes

#### **El papel de los funcionarios de una representación diplomática**

Yo puedo hablar por el caso de México, en nuestro caso nuestra secretaria de economía es quien se encarga de todas las negociaciones comerciales internacionales, por área del comercio exterior, a diferencia de otros países que es la cancillería, en nuestro caso es la secretaria de economía, lo que hacemos nosotros es que nosotros nos ponemos en contacto con los colegas de la Secretaria de Economía y ellos a su vez hacen consulta con las dependencias involucradas, por ejemplo en materia agrícola, si hay una nueva propuesta o hay un tema que está tomando fuerza, nosotros acudimos a nuestros colegas y ellos hacen la consulta con SAGARPA con la Secretaria de Agricultura, si hay un tema de servicios y hablamos de servicios financieros, vamos con nuestros colegas de economía y ellos se comunican con BANCOMEXICO o con Hacienda, entonces hay un canal ahí de comunicaciones ellos nos pasan la posición y nosotros vamos y la defendemos en la OMC, no solamente es decir a mi posición es esta, a, b, c, d, e, .

Nosotros podemos decir hay esta posición, hay esta nueva propuesta pero no es bien vista por esto, esto y esto o hay países que si la quieren por esto, esto y esto, hay países que no por esas razones, nuestra opinión es que nos tenemos que ir por aquí, esa opinión es la que consultan nuestros colegas con las diferentes instancias en México, cuando viene la posesión de México muchas veces puede no coincidir con lo que hemos dicho en el pasado , o puede no coincidir con otras posiciones dentro del grupo de negociación o con otros grupos y muchas veces la negociación más dura de nosotros aquí los funcionarios de Ginebra no es con nuestros colegas de otros países, muchas veces la negociación más dura es con nuestros propios colegas de capital, para hacerles entender un poco mira: no es que la propuesta va en ese sentido, yo creo que necesitamos hacer esto y es una negociación entre ellos uno para entender lo que quieren que digamos porque no podemos hacer una grabación y decirlo así porque no tiene sentido y dos para tratar de sensibilizar las implicaciones que pueda tener aquí en Ginebra esas posiciones, entonces es básicamente nuestro trabajo.

### **Sobre el funcionamiento y efectividad de las coaliciones**

#### **La influencia del número de miembros dentro de una coalición**

No necesariamente, si y no, sí porque entre más países tenga obviamente la atención es mucho mayor, pero no necesariamente dependiendo el tema, es decir por ejemplo estamos hablando de los ACP , que involucra a todas las colonias de la Unión Europea, Asia, Pacifico y El Caribe y este grupo siempre se manifiesta de manera conjunta, pero dado que son muchos países para ponerse de acuerdo en un solo producto, en un solo tema, puede ser más complicado, entonces sus declaraciones son más generales, no son tan puntuales, en el caso de el C4 dado que es un solo producto, un solo tema sus declaraciones son muy puntuales y tiene un mayor impacto en las negociaciones, cuando son coaliciones muy grandes la forma de ponerse de acuerdo es más complicada, y por lo tanto las declaraciones son más de carácter general, si apoyamos los aranceles, acá exigimos la

eliminación de los aranceles al algodón y punto, entonces tiene un mayor impacto, me explico?

Acá cuando decimos de los ACP son muchos países hablamos de los PVD son muchísimos países, pero han llegado casos por ejemplo en materia de desarrollo inclusive donde los miembros no se han puesto de acuerdo y habla el vocero del grupo y al mismo tiempo habla un miembro, contradiciendo lo que dijeron de ellos, en la misma mesa, entonces ahí toda la posición se cae, no?, entonces si y no depende del tema, depende del interés y depende lo que tengan en común los países como para ser presente y hacer fuerza en lo que quieren

### **El multilateralismo en la OMC.**

Las relaciones multilaterales, yo creo que la OMC como tal es un pilar muy sólido entre el sistema multilateral del comercio, si bien la parte de negociaciones, no ha dado los frutos que uno hubiera querido, los otros pilares están funcionando y funcionando muy bien, supervisando las negociaciones comerciales multilaterales de diferencia y los trabajos regulares de los comités, de una forma han trabajado muy bien, la lectura que puedo hacer es que muchas veces los países tienen posiciones comunes, pero hay que saber que las tienen y esa parte es el cabildeo que hay detrás de ellas, entonces me parece que las relaciones multilaterales van para mucho tiempo, que si bien las partes regionales de los acuerdos comerciales son importantes los TLC'S.

### **Conclusiones del análisis**

- Les variables encontradas en la literatura y contrastadas por los supuestos teóricos hechos en el marco de esta investigación se confirman y aparecen también en los resultados de las entrevistas semiestructuradas hechas a los varios expertos.
- Se identificaron sin embargo algunos supuestos teóricos relativos a:
  - Las características económicas de los países miembros de la coalición
  - El nivel de desarrollo de los países miembros de la coalición

- Al nivel de poder de un miembro
  
- Con los resultados obtenidos del análisis de los diversos discursos de los expertos, se identificaron varios otros factores determinantes para que las coaliciones puedan formarse:
  - Económicos
  - Culturales
  - Sociales
  - geográficos

## **CAPÍTULO 6: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

Con base en la investigación realizada mediante entrevistas semiestructuradas hechas a diplomáticos trabajando en las embajadas y misiones permanentes de sus países respectivos ante la OMC, y a expertos independientes del mismo organismo, podemos aseverar que las alianzas y coaliciones son una realidad en la OMC, además de ser una forma de organización adoptada por los PVD en particular durante las Negociaciones Comerciales Multilaterales. Considerando lo anterior, el C-4 será considerado la coalición objeto de estudio en el marco de esta investigación.

La coalición es aún una forma de organización contraria a los principios fundamentales de la OMC, basada en la Cláusula de la Nación Más Favorecida (NMF), sin embargo se encuentra dentro de las prácticas más comunes durante los diferentes procesos de negociaciones.

Todos los países tratan de utilizar esta práctica para llevar a cabo algunas negociaciones importantes, en el marco de los Acuerdos Comerciales Regionales apoyados en el artículo 24 del Acuerdo General de los Tarifas Aduaneros y permitiendo a los miembros de reagruparse bajo algunos criterios predefinidos.

Así, cabe señalar que la gran mayoría de los expertos entrevistados concuerdan con que las coaliciones no sólo son exclusivas de la OMC, sino necesarias en todas las Organizaciones Internacionales, justificando su existencia por motivos diversos.

Para los diplomáticos de formación, las coaliciones se organizan por motivos económicos, financieros culturales y sociales. Algunos de ellos evocan también el interés común como uno de los motivos principales.

Para los demás expertos y funcionarios de la OMC, los motivos son más técnicos. Ellos aluden a la proximidad de las posturas de negociación durante las conversaciones, el nivel de desarrollo de los miembros y la necesidad de hablar en particular de un tema de actualidad durante una cumbre.



Para todos ellos, un elemento importante para facilitar la formación de este tipo de reagrupamiento es que las economías de los futuros miembros deben tener las mismas características debido a que resulta complejo contar con un miembro poderoso que pueda confundir sus posiciones e intereses personales con los de los demás miembros de la coalición.

En relación al uso de la diplomacia durante las negociaciones en la OMC, las opiniones de los entrevistados convergen hacia la influencia de este recurso en todas las etapas del proceso. Por decir, la admisión de un país como miembro de la OMC obedece a un largo proceso de negociación. Para convertirse de observador a miembro permanente, los esfuerzos hechos por un país para su admisión requieren una gran habilidad diplomática por parte de sus funcionarios.

Por otro lado, el número de miembro de una coalición está considerado para todos los entrevistados como un factor esencial en su poder de negociación. Todos consideran que es más fácil y eficiente presentar una petición y defenderla de manera grupal que individual.

Sin embargo, algunos reconocen que un gran número de miembros puede alterar la coordinación de las acciones de todo el grupo, inhibiendo su eficacia.

En resumen:

**Pregunta 1: ¿Cuáles son los motivos de formación de las coaliciones?**

**ST<sub>1</sub>: La existencia de relaciones diplomáticas previas (posibilidades de conexiones directas e indirectas entre futuros miembros) facilita la formación de coaliciones**

Para completar la verificación de este supuesto, es necesario analizar algunos de los diferentes clústeres que conforman la OMC. Aquellos a los cuales pertenecen los países miembros del C-4. Por lo mismo, se expone en seguida esta tabla representativa de los diferentes grupos de negociación donde se encuentra la mayoría de los países en vía de desarrollo.

### Tabla de algunos clústeres de la OMC.

	Los países miembros del C-4	Algunas coaliciones en la OMC					
		G-33	G-90	G-20	ACP	G.A	LDCs
1-	Benín	✓	✓		✓	✓	✓
2-	Burkina Faso		✓		✓	✓	✓
3-	Chad		✓		✓	✓	✓
4-	Mali		✓		✓	✓	✓

Fuente: Elaboración propia

El análisis de la precedente tabla muestra que los países miembros de la coalición objeto de estudio (C-4) son miembros de varios otros grupos de negociación (coaliciones) existentes en la OMC. Estas son por la mayoría conformadas por países africanos (GA), con países a veces de mismo nivel de desarrollo (LDCs) o que defienden las mismas causas (ACP).

Esta pertenencia a los mismos grupos de la institución está a la origen del apoyo recibido por el C-4 por parte de estos diferentes socios estratégicos durante las negociaciones en la OMC. Eso, para acertar la “afirmación hipotética” que la existencia de relación diplomática previa favoreciera la formación de coalición.

A mayor abundamiento, se destaca de manera relevante ninguna relación entre los miembros del C-4 y el grupo conformado de países con un alto nivel de desarrollo (G-20). Esta contradicción denota y confirma la oposición entre los dichos países y el C-4 sobre la cuestión del algodón en la OMC. El problema mayor son las subvenciones otorgadas por los gobiernos Americanos a sus agricultores. Estas subvenciones generan distorsiones de los precios sobre los mercados internacionales.

Sin embargo, varios otros motivos influyen la formación de coaliciones. Estos motivos difieren de un grupo de entrevistado a otro.

Para los Diplomáticos de formación, los motivos son económicos, financieros, culturales y sociales. Ellos evocaron también el interés común y las características de las economías de los futuros miembros de la futura coalición.

Para los demás expertos y funcionarios de la OMC, la proximidad de las posiciones de negociación defendidas durante las negociaciones, el nivel de desarrollo de los futuros miembros son los principales motivos de estos reagrupamientos.

La falta de discusión sobre el tema en la OMC ha sido también evocada por unos de los expertos.

Con relación al supuesto teórico 2 relativo a las consecuencias que tienen las coaliciones sobre el nivel de poder, nos dimos cuenta que la mayoría de los expertos están de acuerdo de que las coaliciones tienen efectivamente unas consecuencias reales sobre su nivel de poder. Así, a la pregunta de saber de qué manera influye la diplomacia de grupo en los procesos de negociación, esta interrogación nos llevó a lo largo de la investigación a reconocer que en el escenario internacional en general y en la OMC en particular, en función de la efectividad de las acciones de los países miembros, la actividad diplomática se desarrolla constante y simultáneamente, con diversas formas, según las circunstancias concretas a que se aplique y, por supuesto, en base a los objetivos que se propone alcanzar (Lama, 2014).

Así, se pudo destacar en este trabajo de investigación los métodos diplomáticos más utilizados por el C-4 en la OMC.

### **La diplomacia Ad Hoc.**

Es una forma de representación de temporalidad limitada que un estado acredita ante otro, contando con su previa aceptación, para un cometido preciso o bien para tratar asuntos determinados. Se trata de unas relaciones diplomáticas establecidas con objeto de resolver problemas o cuestiones internacionales que por su especificidad y/o su breve duración, no son abordados por las misiones permanentes (Calduch, 1993).

En el caso de la OMC y de nuestro trabajo de investigación, la utilización de esta forma de diplomacia es recurrente, teniendo en cuenta la discusión de temas nuevos en diferentes cumbres. Se confirma con las declaraciones de un experto muy cercano del C-4, hablando de los factores que influyen la formación de las coaliciones en la OMC. Él evocó la falta d

discusión sobre el tema del algodón como unas de las razones por la cual se formó el dicho grupo.

Así, se tuvo que utilizar, conforme a las circunstancias, métodos de diplomacia ad hoc: los delegados en congresos o conferencias internacionales; los enviados itinerantes encargados de desempeñar una misión en varios países; y las misiones especiales definidas en la convención de las Naciones Unidas de 1969 como “una misión temporal que tenga carácter representativo del Estado, enviada por un Estado ante otro, con el consentimiento de este último, para tratar con él asuntos determinados o realizar ante él un cometido determinado”. Sus elementos característicos son: la temporalidad, su contenido específico y su origen, desarrollo y conclusión. Por lo mismo y considerando lo anterior, recordemos que el análisis de la génesis del C-4 nos revela cómo se dio la formación de este grupo de negociación.

En facto la conformación del C-4 precedió el establecimiento de un órgano que se concentrará en el algodón como cuestión específica dentro de las conversaciones sobre la agricultura (Decisión del 1<sup>ro</sup> de agosto de 2004) denominado “paquete de julio”. El cual abarca todas las negociaciones de la OMC. Este órgano se presentaba como la respuesta de los gobiernos miembros de la dicha organización ante la propuesta de los cuatro países del C-4 (Benín, Burkina-Faso, Chad y Mali), de abordar los problemas del sector algodonero en el ámbito multilateral.

Por otro lado, su circunscripción al único tema del algodón, la determinación de los miembros del grupo a llevar a cabo las negociaciones hasta que las soluciones adecuadas sean tomadas, son consideradas elementos características de la dicha diplomacia, enfocándose en un objeto preciso.

De ahí que deba arribarse a la conclusión que el C-4 en sus actividades utilizó la diplomacia ad hoc. Este proceso influyó en su forma al alcance de los resultados obtenidos hasta la fecha. Aún es importante notar que otras formas de diplomacia han sido utilizadas por el mismo grupo.

### **La diplomacia de cumbres.**

La diplomacia de cumbres es un espacio privilegiado que permite tratar asuntos bilaterales con muchos países y de manera muy eficiente (Yepe, 2011). La intervención de algunos ministros africanos como delegados de los países miembros del C-4 ante el director general de la OMC en la reunión del 23 de agosto 2003 corrobora con la condicionalidad de los métodos de la diplomacia ad hoc y reafirma esta influencia de la misma sobre los resultados de las siguientes negociaciones relativas al tema del algodón. Durante esta reunión, se habló de la importancia estratégica de resolver los problemas que enfrentaban los países de África Occidental y central. Problemas ocasionados por las medidas de ayuda interna y las subvenciones concedidas a los agricultores del sector algodonero de algunos países desarrollados.

De modo semejante y desde entonces, sería importante reconocer el uso de este método diplomático por los miembros del C-4. En efecto, en cada reunión de la OMC donde un miembro del dicho grupo tiene la ocasión de participar y además expresarse, primero no desaprovecha la oportunidad de hablar al nombre de todo el grupo (C-4). Y luego, recuerda de manera clara las posiciones del dicho grupo sobre la cuestión en la OMC. Ésta diplomacia de cumbre ha sido experimentada y hasta la fecha se utiliza por los miembros de ésta coalición.

### **La diplomacia permanente.**

La diplomacia permanente se materializa por las estructuras organizacionales declinadas bajo la forma de misiones diplomáticas. En derecho internacional público, una misión diplomática designa a cualquier tipo de representación oficial de un Estado fuera de sus fronteras, sea de carácter permanente o temporal.

Sin embargo, la expresión misión diplomática, se refiere a la representación permanente de un Estado ante otro Estado o una organización de índole internacional. Es decir, la oficina de los representantes diplomáticos de un país en la ciudad capital de otro.

En el caso del C-4 objeto de estudio, parece relevante destacar que los diferentes países miembros están representados en Ginebra por una embajada/representación permanente

del país ante la OMC. Estas representaciones permanentes permiten a estos países de seguir con las negociaciones comerciales multilaterales no solamente en la OMC, pero también los representan ante todos los organismos internacionales cuyas sedes se encuentran en Ginebra.

Además la creación de una coordinación, órgano de gestión operacional del C-4 traduce de manera significativo la intención de dar un carácter permanente al grupo en el entorno de la OMC. Por decir, mientras no se resolverán las preocupaciones de los diferentes países del dicho grupo, ésta estructura permanecerá y seguirá activándose para alcanzar los objetivos definidos por las diferentes capitales.

Con referencia al supuesto teórico 3 relativo a la existencia de una correlación positiva entre el poder de negociación de una coalición y el número de sus miembros, por decir entre más numerosa es una coalición, más poder de negociación tiene la misma; el cual supuesto responde a la pregunta: ¿Cómo influye el número de miembros en una coalición?,

Podemos darnos cuenta que se destacó efectivamente la existencia de una correlación positiva entre el número de miembros de una coalición y su poder de negociación, corroborando con los análisis teóricos de Olson sobre el accionar colectivo. Esta correlación está teóricamente sentada sobre el principio de “un país un voto”, completado en el caso del C-4 por su estructura funcional atípica y sus numerosos socios estratégicos (países ACP, GF, G-33). Al final, el C-4 viene siendo la coalición con más miembros en la OMC. Así, se admite que el número de miembros de una formación social aumenta su fuerza y al mismo tiempo su influencia dentro de un entorno global.

En la OMC particularmente, el principio de “un país un voto” daría a los múltiples grupos formado en su seno un peso real. Así, los PVD tendrán mayor consideración por su peso real durante las negociaciones. Por cierto, en varios casos, eso ha sido comprobado y el número de miembro dentro de un reagrupamiento defendiendo la misma posición ha jugado un papel determinante durante las negociaciones. Confirmando al mismo tiempo el dicho: “unido, somos más fuertes”.

Sin embargo, no obstante esta presunción de veracidad destacada por los hechos reales en el seno internacional con los países en desarrollo que logran oponerse a algunas decisiones importantes, por ser numerosos, nos parece relevante reconocer que no siempre es así y nos dificulta una generalización de la aserción.

En efecto, según unos entrevistados, un número elevado de miembros puede ser prejudicial al funcionamiento armónico de un grupo. Hipotecando al mismo tiempo los resultados. Se volverán muy difíciles las concertaciones y la armonización de las posiciones de negociación. De modo semejante, la presencia de un miembro muy potente (potencia) dentro de una coalición podría influir negativamente la eficacia de la misma (Jara, 2016). En este escenario, las posiciones de la potencia se convertirían en aquellas del grupo entero. Relegando en un segundo plano el principio mismo del “unirse para ser más fuerte”.

En resumen y considerando todo lo anterior, se pueden resaltar los tres principales hallazgos siguientes:

- Aún que el número de miembros contribuye de manera significativa a aumentar el poder de negociación de una coalición, basándose en el principio de un país-un voto, esto no es garantía de obtener resultados positivos durante las negociaciones.
- Para lograr resultados positivos en el ámbito multilateral en general y en la OMC en particular, es necesario optar por una triangulación de diferentes métodos diplomáticos (Ad hoc, de cumbre y permanente en el caso del C-4). Llegando por la misma ocasión a una "Diplomacia Mixta".
- El nivel de desarrollo de los futuros miembros de una coalición y la existencia de antecedentes de cooperación entre ellos puede crear por lo primero, un disfuncionamiento de la dicha coalición y por lo segundo, facilitar su formación.

Sin embargo sería importante precisar:

- Que los futuros miembros tengan “casi” los mismos intereses para que la armonización de las posiciones de negociación sea fácil, a fin de llegar más rápido a resultados positivos durante las negociaciones.

- Que la coalición tenga como líderes algunos países miembros pero que también esté dispuesta a abrirse a otros socios estratégicos. Eso con la finalidad de aumentar no solamente su poder de negociación, sino también su representatividad dentro de la organización, en este caso la OMC.

### **De las recomendaciones**

- Necesidad de realizar más estudios sobre otras coaliciones de PD y para entender mejor las problemáticas de su formación y su influencia en el seno internacional.

- Necesidad de realizar estudios empíricos para entender el mundo diplomático con sus reglas, principios y sus códigos.

NB: No solamente el número sino también el tamaño relativo de los miembros aún y cuando éste último no fue materia de la investigación.

Mediante esta investigación tuvimos la oportunidad de conocer algunos motivos por los cuales se forman las coaliciones en las Organizaciones Internacionales en general y en la OMC en particular. Uno de estos motivos es el interés común. Contrario



## REFERENCIAS

- Alder, E. (1992). The Emergence of Cooperation: National Epistemic Communities and the International Evolution of the Idea of Nuclear Arms Control. *International Organization Num 46*, 101-145.
- Álvarez, C. A. (2011). *Metodología de la investigación cuantitativa y cualitativo, Guía didáctica*. NEIVA.
- Álvarez, J. L. (2003. P.112). *Cómo hacer investigación cualitativa, Fundamentos y metodología*. México: Paídos Iberica, SA.
- Álvarez, J. L., & Gayou J, J. (2003). *Cómo hacer investigación cualitativa, Fundamento y metodología*. México, DF: Paídos Ibérica, S.A.
- Axelrod, D. (1984). " *The Evolution of Cooperation*2. Basic Books Inc. Publishers .
- Axelrod, D., & Keohane, R. (1986). "Achieving cooperation Under anarchy: strategies and institutions". *World Politics Num.38/1*, 226-254.
- Axelrod, D., & Keohane, R. (1986). "Achieving cooperation Under anarchy: strategies and institutions". *World Politics, Num. 38/1*, 226-254.
- Ayllón, P. (2009). Cooperación Sur-Sur: Innovación y Transformación en la Cooperación Internacional.
- Badwin, D. (1993). *Neorealismo and Neoliberalismo: The Contemporary Debate*. Columbia University Press.
- Beck, U. (1997). *¿Que es la globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización*. paídos estados sociedad.
- Bidauratzaga, & Eduardo. (s.f.). Consenso de Washington. *Observatorio Mltinacional en America Latina*.
- Bochanan, J. (1965). An Economic Theory of Clubs. *Economica*(32).
- Boisier, S. (Abril de 1994). Crisis y alternativas en los procesos de regionalización. *revista de la CEPAL*, 180.
- Boulema. (18 de Noviembre 2016 de Noviembre de 2016). Consejero Económico de la Embajada y Misión Permanente de Burkina Faso ante la OMC. (A. S. EBA, Entrevistador)
- Browne. (1973). Coalition Theories: A logical and Empirical Critique. *Sage Professional Papers in Comparative Politics*.

- Caicedo, J. D., & Barrera Castro, A. (Enero-Junio de 2010). Subiendo al Sur: África y América Latina en las nuevas dinámicas de la cooperación Sur-Sur. *Humana del Sur*, 5, 89-106.
- Calduch. (1993). la Diplomacia. En *Dinámica de la sociedad Internacional* (pág. 15). Madrid: CEURA.
- Caporaso, J., & Ruggie, J. (1993). "*International Relations Theory and Multilateralism: The search for Foundations*". Columbia University Press.
- Caro, F. (2005). Investigación cualitativa asistida por ordenador en economía de la Empresa. 46.
- Caro, F., & Diaz, D. C. (2005). Investigación cualitativa asistida por ordenador en economía de la empresa. *Investigaciones Europeas de Dirección y economía de la Empresa*, 11, 45-58.
- Carrascal, J. O. (13 de junio de 2004). *G-77 y G-20 piden transparencia comercial y fortalecer la OMC*. Obtenido de [http://www.nacion.com/economia/G-77-G-20-transparencia-fortalecer-OMC\\_0\\_690131020.html](http://www.nacion.com/economia/G-77-G-20-transparencia-fortalecer-OMC_0_690131020.html)
- CFE. (1987). *La Nueva Legislación Electoral Mexicana*. México: Secretaría Técnica de la Comisión Federal Electoral.
- Chas, F. (2009). *Diplomat's dictionary*. Washigton D.C: United States Institute of peace press.
- Coase, R. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*(16), 386-405.
- Coffey, A., & Atkinson, P. (2003). Capítulo 1: Variedad de datos y variedad de análisis y Capítulo 2: Los conceptos y la codificación. En *Encontrar el sentido a los datos cualitativos*. Colombia: Universidad Nacional de Antioquia.
- Coleman, J. (1998). Social capital in the creation of human capital. (T. U. Chicago, Ed.) *American Journal of Sociology*, 95, 95-120.
- Cruz, M. (s.f). *El análisis documental: indización y resumen en bases de datos especializadas*. CINDOC-CSIC.
- Dani, R. (2011). *La Paradoja de la . Democracia y el futuro de la economía mundial Globalización*. Barcelona: Antoni Bosch.
- Denzin, N. K., & Lincoln. (2005). *The SAGE Handbook of Qualitative Research*,. SAGE.
- Duverger, M. (1987). *Los Partidos Políticos*. México, D.F: Fondo de Cultura Económico.
- Editores, S. (1993). *Diccionario Enciclopédico* (Vol. 8). Barcelona, España.
- Editores, S. (1993). *Diccionario Enciclopédico*. Barcelona, España.
- FAQ. (2008). Qué son las instituciones de Bretton Woods? *voces críticas sobre el banco mundial y le fmi*.

- Fernandez, L. (2006). *Butlleti La Recerca*, 2.
- Flick, U. (2007). *Introducción a la investigación cualitativa*. Madrid: Morata.
- Flick, U. (2014). *La gestión de la calidad en investigación cualitativa*. Madrid: Morata.
- Galindo. (1998). *Técnicas de investigación en sociedad, cultura y comunicación*. México: Compilación. Addison Wesley Longman.
- Gary, K., Keohane, R., & Verba, S. (2000). El diseño de la investigación Social: la inferencia en los estudios cualitativos. *Alianza Editorial*, 18-19.
- Haas, J. (1993). *"Epistemic Communities and the Dynamics of International Co-operation"*. Oxford Clarendon Press.
- Habermas, J. (1992). *Faktizität und Geltung - Beiträge zur Diskurstheorie des Rechts und des demokratischen Rechtsstaats*. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- Harold, N. (1994). *La diplomacia*. México: 3.
- Herdero, M. I. (s.f.). *La Organización Mundial de Comercio: Antecedentes, situación y Perspectivas*. Mexico: Universidad Autónoma de México. Recuperado el 02 de Noviembre de 2016, de [http://sem-wes.org/sites/default/files/revistas/rem4\\_2.pdf](http://sem-wes.org/sites/default/files/revistas/rem4_2.pdf)
- Herdero, M. I. (s.f.). *La Organización Mundial de Comercio: Antecedentes, situaciones y perspectivas*. Mexico: Universidad Autónoma de México. Recuperado el 02 de Noviembre de 2016, de [http://sem-wes.org/sites/default/files/revistas/rem4\\_2.pdf](http://sem-wes.org/sites/default/files/revistas/rem4_2.pdf)
- Hernández, S., Fernández, C., & Baptista, L. (2014). *Metodología de la investigación*. (6. Edición, Ed.) México: Mc Graw Hill Educación.
- Jairo, A., & Neira, S. (s.f). La irracionalidad del pensamiento económico racional. *Semillero de investigación finanzas públicas para el desarrollo* (págs. 2-3). Universidad Externado de Colombia.
- Jara, A. (Noviembre de 2016). (A. Elong, Entrevistador)
- Jervis, R. (1978). "Realism, Game Theory and Cooperation". *World Politics*, V30, 167-214.
- Jervis, R. (1978). "Realism, Game Theory and COOPERATION". *World Politics* V.30, 167-214.
- Jervis, R. (1978). Realism, Game Theory and Cooperation. *World Politics*, 30, 167-214.
- Johnston, I. (2001). Treating International Institutions as Social Environments. *International Studies Quarterly*, V 45, 487-515.
- Keet, D. (2006). South-South Strategic Alternatives to the Global Economic System and Power Regime. *Amsterdam: Transnational Institut*.

- Keohane, R. (1984, pág 22). *After Hegemony Cooperation and Discord in the World Political Economy*. Princeton University Press.
- Keohane, R. (1988). "International Institutions: two approaches". *International Studies Quarterly*, V.30, 379-396.
- Keohane, R. (1988). International Institutions: two approaches. *International Studies Quarterly*, V.30, 379-396.
- Keohane, R., & Derian, J. (1995, pág. 16-17). "*International Institutions: Two Approaches*"; *International Theory Critical Investigations*. New York University Press.
- Kerlinger. (1975). *Investigación del Comportamiento: técnicas y metodología MÉXICO, DF. Nueva Editorial Interamericana*. MÉXICO,DF: Mc Graw HILL.
- Kumar, R. (2005). Developing-Country Coalitions in international Trade Negotiations. *Lynne Rienner*.
- Lachs, M. (1976). La Diplomacia. *Revista Foro Internacional*, 592.
- Lachs, M. (1976). La Diplomacia. *Revista Foro Internacional*, 592.
- Lake, D. (1993). *The International Political Economy of Trade*. Edwards Elgard Publishing Limited, V.2.
- Lama, M. M. (2014). Diplomacia ad hoc en la política exterior. *Listin Diario*. *Listin Diario*.
- Lamy, P. (2008). Integration of the Non-Resident Members and Observers of the WTO: The Relevance. *Dùran*.
- Lander, E. (2000). La colonialidad del saber: eurocentrismo y ciencias sociales. *Perspectivas latinoamericanas*,. *Buenos Aires: CLACSO*.
- Lechini, G. (Julio de 2006). ¿La cooperación sur4-sur 3s aún posible? El caso de las estrategias de Brasil y los impulsos de Argentina hacia los Estados de África y la nueva Sudáfrica. *CLASCO, Consejo Latinoamericano de Ciencia Sociales*, 314.
- Lechini, G. (2008). "América Latina, África e Asia na construação de conceitos em Relações Internacionais". *Seminário Internacional. Teorias e conceitos de Relações Internacionais. Perspectivas Nacionais e Regionais*. Brasília.
- Lechini, G. (2010). *Universidad Nacional de Rosario - CONICET*, 36-47, p.38.
- Lechini, G. (2010). 39.
- Lechini, G. (jun de 2010). La cooperación sur-sur en las agendas externas de Argentina y Brasil. (U. N. Rosario, Ed.) *Universidad Nacional de Rosario - CONICET, número especial*, 35-47.

- Lechini, G. (2010). La cooperación sur-sur en las agendas externas de Argentina y Brasil. *Universidad Nacional de Rosario - CONICET*, 36-47, p.38.
- Lechini, G. (2010). La cooperación sur-sur en las agendas externas de Argentina y Brasil. 35-47, p.36.
- Lizama, N., & Yun-Tso, L. (2013). El multilateralismo Ad hoc en las relaciones China-América Latina y el Caribe y las coaliciones sur-sur en las Negociaciones de la OMC sobre el comercio. *Revista de Relaciones Internacionales, Estrategia y Seguridad*.
- Martinez, M. (2006). La investigación cualitativa (síntesis conceptual). *Revista IIPSI*, 9(1), 123-146.
- Maxwell, J. A. (1996). Capítulo 5: Methods: what will you actually do? En *En cualitative research design. An interactive approach*. London: Sage Publications.
- Mearcheimer, J. J. (1995). "The false Promise of international Institutions". *International Security Num. 19*, 5-49.
- Millet, M. (2001). *La regulaciòn del comercio internacional: del GATT a la OMC*. Barcelona: Caja de Ahorro y Pensiones de Barcelona.
- Milner, C. (1992). "International Theories of Cooperation among Nations: Strengths and Weaknesses". *World Politics 44, N 3*, , 466-496.
- Mologno, G. (15 Novembre 2016 de Noviembre de 2016). Responsable de la división del desarrollo a al a OMC. (A. S. EBA, Entrevistador)
- Morgenthau, H. (1940). *La guerra de Churchill*.
- Narlikar, A. (2003). International Trade and Developing Countries: Bargaining Coalitions in the GATT & WTO. *Serie Studies in Global Political Economy*, 28.
- Narlikar, A. (2006). "International Trade and Developing Countries: Bargaining Coalitions in the GATT & WTO". *Studies in Global Ploitics Economy*, pág. 3.
- Narlikar, A. (2006). "The Strict Distributive Strategy for a Bargaining Coalition: The Like Minded Group in the World Trade Organizaciòn, 1998-2001". *Cambridge University Press*.
- Narlikar, A. y. (2006). "The Strict Distributive Strategy for a Bargaining Coalition: The Like Minded Group in the Word Trade Organization 1998-2001". *Cambridge University Press*.
- Narlikar, A., & Tussie, D. (2004). *The World Economy*, 27(7), 947-966.
- Narlikar, A., & Tussie, D. (2004). The G20 at the Cancun Ministerial: Developing Countries and their Evolving Coalitions in the WTO. *The World Economy*, 27(7), 947-966.

- Narlikar, R. (2003). *"International Trade and Developing Countries: Bargaining Coalitions in the GATT & WTO"*. Serie Studies in Global Political Economy, Routledge/RIPE.
- Olson, M. (1971). *The Logic of Collective Action. Public Goodd and the Theory of Groups*. Harvard University Press.
- OMC. (17 de Septiembre de 2001). *Concluyen con éxito en la OMC las negociaciones para la adhesión de China*. Obtenido de [https://www.wto.org/spanish/news\\_s/pres01\\_s/pr243\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/news_s/pres01_s/pr243_s.htm)
- OMC. (2001). *Declaración de Doha explicada*. Obtenido de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dda\\_s/dohaexplained\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/dohaexplained_s.htm)
- OMC. (2003). *Declaración Ministerial 2003*. Cancún.
- OMC. (2004). *Atelier regional de la OMC sur le cotton a lintention ds pays africains*. COTONOU.
- OMC. (2008). *Informe sobre el comercio Mundial 2007: 60 años de GATT/OMC: seis decadas de multilateralismo en el comercio*.
- OMC. (2016). Recuperado el 23 de Noviembre de 2016, de [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/fact2\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact2_s.htm)
- OMC. (2016). Recuperado el 23 de Noviembre de 2016, de [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/gcounc\\_s/gcounc\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/gcounc_s/gcounc_s.htm)
- OMC. (2016). Recuperado el 23 de Noviembre de 2016, de [https://www.wto.org/french/thewto\\_f/whatis\\_f/tif\\_f/org2\\_f.htm](https://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/org2_f.htm)
- OMC 2016. (2016). Recuperado el 08 de Noviembre de 2016, de [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s.htm)
- OMC. (18 de mayo 2017 de mayo de 2017). *Glosario de terminos*. Obtenido de [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/thewto\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/thewto_s.htm)
- Onuf, N. (1989). *World of Our Making: Rules and Rule in Social Theory and International Relations*. Columbia: University of South Carolina Press.
- Onuf, N. (1995). *Intervention for common Good*. The Jphns Hopkins University Press.
- Onuf, N. (1995). *Intervention for the Common Good*. (G. L. Mastanduno, Ed.) *The Johns Hopkins University Press*, 44.
- OXFAM. (2005). *¿ Que paso en Hong Kong?* Oxfam Internacional. Recuperado el 25 de Noviembre de 2016, de [https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/hk\\_0.pdf](https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/hk_0.pdf)
- Palan, R. (2000). *Global Political Economy*. Routlege: Contemporary Theories.

- Patel, M. (2007). La construcción de coaliciones y consenso en la OMC. (ICTSD, Ed.) 8(5).
- PJF. (2001). *Alianzas Política*. Monterrey: Tribunal Electoral del Estado de Nuevo León.
- Porto, J. P., & Ana Gardey. (2008). *Qué es GATT - Definición, Significado y Concepto*  
<http://definicion.de/gatt/#ixzz4Or4rD1mB>. Recuperado el 02 de Noviembre de 2016
- Riker, W. (1962). *The Theory of Political Coalitions*. Yale University Press.
- Risse-Kappen. (1995). *Collective identity in a democratic community: the case of NATO*. Columbia University Press.
- Rivero, L., & Quispe, G. (2017). *Análisis de la Posición del G-33 en la Ronda de Doha*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos67/analisis-posicion-ronda-doha/analisis-posicion-ronda-doha2.shtml>
- Rodriguez, G., & Garcia, . (1996). *Metodología de la investigación cualitativa*. Maracena: Aljibe.
- Rubolini, N. M. (2009). Técnicas de muestreo y eterminación del tamaño de la muestra en investigación cualitativa. *Revista Argentina de Humanidades y Ciencias Sociales*, 7.
- Rusque, M. (2003). *De la diversidad a la unidad en la investigación cualitativa*. Caracas: Vadell Hermanos.
- Sampieri, H. (2008). *Metodología de la investigación*. México: Mc Graw Hill interamericana.
- Sandler, T., & Tschirhart, J. (1980). The economic theory of clubs: an evaluative survey. *Journal of Economic Literature*(18), 1481-1521.
- Satow, E. (1917). *A guide to diplomatic practice* (Vol. 1). London, Longman.
- Sierra, B. (1995). *Técnicas de investigación social. Teoría y ejercicios*. Madrid: Paraninfo.
- Tussie, D., & Glover, D. (1993). *"The Developing Countries in World Trade: Policies and Bargainin Strategies"*. Lynne Reinner Publishers.
- Uzquiza, L. (21 de Noviembre de 2008). Coaliciones en la OrganizaCIÓN Mundial del Comercio: El caso del G20 de Cancún a Hong Kong. Buenos Aires, Argentina.
- Valdez, R., & E. Loeza. (1976). Terminología Usual en las Relaciones Internacionales: Derecho Diplomático y Tratados. *Ed. Secretaria de Relaciones Exteriores*, 26.
- VanGrasstek, C. (2013). *Historia y futuro de la Organización Mundial del Comercio*. Ginebra: Organización Mundial del Comercio.
- Vangrasstek, G. (2013). *Historia y futuro de la Organizaciòn Mundial del Comercio*. Ginebra: OMC. Recuperado el 02 de Noviembre de 2016, de [https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/gatt47.pdf](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47.pdf)

- Walt, S. (1987). *The Origins of Alliances*. Cornell University Press.
- Wendt, A. (1992). Anarchy Is What States Make of it: The Social Construction of Power Politics. *International Organization Num 46*, 391-425.
- Wendt, A. (1992). Anarchy is What States Makes of it: The Social Construction of Power Politics. *International Organization(46)*, 335-370.
- Wendt, A. (1994). Collective Identity Formation and the International State. *American Political Science Review Num 88/2*, 384-396.
- Woods, N. (1995). Economic ideas and International Relations: Beyond Rational Neglect. *International Studies Quarterly Num 39*, 161-180.
- Worsley, P. (1972). El Tercero Mundo: una nueva fuerza vital en los asuntos internacionales. *Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores*.
- Wright, C., & Hinojosa, A. (2014). *Métodos y técnicas cualitativas y cuantitativas aplicables a la investigación en ciencias sociales*. Valencia: Tirant la Blanch: En K. Sáenz Lopez, & G. Tamez González.
- Wright, C., & Hinojosa, A. (2014). NVIVO. En K. Sáenz López, & G. Tamez Gonzáles, *Métodos y técnicas cualitativas y cuantitativas aplicables a la investigación en ciencias sociales* (págs. 459-477). Valencia: Tirant Lo Blanch.
- Wright, C., & Hinojosa, A. (2014). NVIVO. En K. Sáenz López, & G. Tamez Gonzáles, *Métodos y técnicas cualitativas y cuantitativas aplicables a la investigación en ciencias sociales* (págs. 459-477). Valencia: Tirant Lo Blanch.
- WRIGTH, C., & HINOJANO, A. (s.f.). NVIVO 10. Monterrey: Universidad Autonoma de Nuevo León.
- WTO. (21 de Mayo de 2017). Obtenido de [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/fact4\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact4_s.htm)
- WTO. (2017). *50 años del grupo de los 77*. Obtenido de <http://www19.iadb.org/intal/Cartamensual/Cartas/HTMLPrintArticulo.aspx?Id=22af61aa-f05e-4987-8445-6948911ed042>
- WTO. (21 de Mayo de 2017). *Enterder la OMC: Información básica. La Ronda Uruguay*. Obtenido de [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/fact5\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact5_s.htm)
- Yepe, R. (2011). La Diplomacia de Cumbres en América Latina y el Caribe. *Seminario Internacional sobre "Diplomacia de Cumbres"* (pág. 4). Habana: FLACSO.



# **ANEXOS**

## ANEXO I: Presentación sinóptica de las negociaciones de la Ronda Uruguay.

Fechas	Lugares	Logros
Septiembre 1986	Punta del Este	Iniciación de la ronda
Diciembre 1988	Montreal	balance ministerial a mitad de período
Abril 1989	Ginebra	conclusión del balance a mitad de período
Diciembre 1990	Bruselas	la Reunión Ministerial de “clausura” termina en un estancamiento
Diciembre 1991	Ginebra	se termina el primer proyecto del Acta Final
Noviembre 1992	Washington	los Estados Unidos y la Unión Europea logran el avance decisivo de “Blair House”f en materia de agricultura
Julio de 1993	Tokio	la Cuadrilateral logra un gran avance sobre acceso a los mercados en la Cumbre del G7
Diciembre 1993	Ginebra:	finaliza la mayor parte de las negociaciones (prosiguen algunas conversaciones sobre acceso a los mercados)
Abril 1994	Marrakech:	se firman los Acuerdos
Enero 1995	Ginebra:	se crea la OMC; entran en vigor los Acuerdos

Fuente: OMC, [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/fact5\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact5_s.htm)

## ANEXO II: Guía de la entrevista

Nombre.....

Función.....

### Objetivos:

- 1- Analizar los factores que inciden la formación de coaliciones.
- 2- Analizar la contribución de la diplomacia en el proceso de negociación.
- 3- Evaluar la eficiencia de las coaliciones.

TEMAS	SUBTEMAS	PROPÓSITO
A. Las Relaciones Comerciales entre países miembros de la OMC.	A.1 El entorno multilateral	Entender la geopolítico-económica internacional, los acontecimientos conflictivos multilaterales y sus mecanismos de resolución.
	A.2 Los intereses y conflictos	
	A.3 El reglamento de conflictos	
B. La diplomacia	B.1 El papel comercial de las misiones diplomáticas	Percibir de manera clara el papel comercial de las representaciones diplomáticas; y de los diplomáticos durante el proceso de negociación.
	B.2 El Diplomático como negociador	
C. Las negociaciones	C.1 Las partes negociadoras	Entender las actuaciones posibles de los equipos de negociación, la dinámica y los motivos de la formación de coaliciones y sus efectos. Aprender la quintaescencia de las principales coaliciones en la OMC.
	C.2 Las coaliciones	
	D.1 La eficiencia de las coaliciones en el proceso.	
	D.2 El G-20 y G-33	
D. Las coaliciones	D.3 El C-4	

Fuente: Elaboración propia

**ANEXO III: Preguntas guías posibles:**

<b>TEMAS</b>	<b>PREGUNTAS POSIBLES</b>
<b>Las Relaciones Comerciales entre países miembros de la OMC.</b>	¿En qué consiste su labor como....?
	¿Cuál es su comprensión de las relaciones entre países actualmente?
	¿Cuál es la interpretación que usted hacen de las relaciones comerciales multilaterales el día de hoy?
	¿Qué deja de pensar la OMC hoy en día?
<b>La diplomacia</b>	¿Qué piensan del papel de los diplomáticos en la OMC?
	¿Qué hacen los diplomáticos en la OMC?
	¿Cómo explican la presencia de un diplomático dentro de un equipo de negociación?
<b>Las negociaciones</b>	¿Cómo actúan los Estados?
	¿Cómo se desarrollan los debates durante las cumbres?
	¿Cómo los Estados defienden sus intereses respectivos?
	¿Qué hacen los Estados débiles para defenderse?
<b>Las coaliciones</b>	¿Cuáles son los motivos de formación de las coaliciones?
	¿Cómo entienden o interpretan el conflicto surgido en Cancún?
	¿Qué piensan del C-4 hoy en día?

Fuente: Elaboración propia.

**ANEXO IV: Lista de categorías y sub categorías.**

<b>CATEGORIAS</b>	<b>SUB CATEGORIAS</b>	<b>DEFINICIÓN</b>
<b>Diplomacia</b>	<b>Comercial</b>	Utilizada para la conquista de los mercados internacionales.
	<b>Político-institucional</b>	Utilizada por los jefes de Estados para actuar en la escena internacional y los representantes de Organizaciones internacionales.
	<b>De grupo</b>	Cuyo motivo es el “actuar juntos” para tener más peso.
<b>Coaliciones</b>	<b>De oposición</b>	Formada para oponerse a una posición contraria de otro grupo de miembros.
	<b>Temática</b>	Formada con el motivo de defender una cuestión específica.
	<b>Flexible</b>	Una mezcla de las dos anteriores: formada para defender una posición contraria sobre cuestión específica.
<b>Negociaciones</b>	<b>Bilaterales</b>	Se encuentran negociando dos partes (grupo), sobre un asunto.
	<b>Multilaterales</b>	Más de dos partes (grupos) forman parte de la negociación.

Fuente: construcción propia





### CONVENCIÓN DE CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACIÓN

AL:

**SR. ESTANISLAO DE GRANDEPASCUAL**

Por medio del presente hago saber al Sr. ESTANISLAO DE GRANDEPASCUAL Embajador de España en Argentina, que la información obtenida de la entrevista realizada el día 25 de Octubre 2016 en el Centro de Estudios Internacionales de la Universidad de Barcelona, será utilizada sólo con fines académicos. Lo anterior, en el marco de la investigación de tesis doctoral del Sr. Alain Sauter Elong Eba titulada: LAS ALIANZAS Y COALICIONES DE LOS PAISES EN DESARROLLO EN LA OMC: UNA ANALISIS DEL C-4 FORMADO EN CANCÚN EN 2003.

Por este conducto reciba un cordial saludo y el más sincero agradecimiento por la disponibilidad.



FIRMA DEL ENTREVISTADO

FIRMA DEL INVESTIGADOR





Ginebra el 16/11/2016.

**CONVENCIÓN DE CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACIÓN**

AL:  
Misión Permanente de la UEMEA  
Ante la OMC.....

Por medio del presente hago saber al Sr. KOFFI GNAKADJA  
Consejero..... que  
la información obtenida de la entrevista realizada este día, será utilizada sólo con fines  
académicos. Lo anterior, en el marco de la investigación de tesis doctoral del Sr. Alain  
Sauter Elong Eba titulada: LAS ALIANZAS Y COALICIONES DE LOS PAISES EN  
DESARROLLO EN LA OMC: UNA ANÁLISIS DEL C-4 FORMADO EN CANCÚN  
EN 2003.

Por este conducto reciba un cordial saludo y el más sincero agradecimiento por la  
disponibilidad.

FIRMA DEL ENTREVISTADO

FIRMA DEL INVESTIGADOR





Ginebra el 18/11/16

**CONVENCIÓN DE CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACIÓN**

AL:

Misión de México  
ante la OMC - Ginebra

Por medio del presente hago saber al Sr. ISMAEL... ARTIZ... FERNANDEZ,  
... Consejero, que  
la información obtenida de la entrevista realizada este día, será utilizada sólo con fines académicos. Lo anterior, en el marco de la investigación de tesis doctoral del Sr. Alain Sauter Elong Eba titulada: LAS ALIANZAS Y COALICIONES DE LOS PAISES EN DESARROLLO EN LA OMC: UNA ANÁLISIS DEL C-4 FORMADO EN CANCÚN EN 2003.

Por este conducto reciba un cordial saludo y el más sincero agradecimiento por la disponibilidad.

FIRMA DEL ENTREVISTADO

FIRMA DEL INVESTIGADOR



Ginebra el 15/11/16

### **CONVENCIÒN DE CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACIÒN**

AL:

**LA MISIÒN PERMANENTE DE LA REPUBLICA DE CHAD ANTE LA OMC**

Por medio del presente hago saber al Sr. MAHAMAT TALHA, ASESOR ECONÒMICO DE LA MISIÒN, que la informaciòn obtenida de la entrevista realizada este día, será utilizada sólo con fines académicos. Lo anterior, en el marco de la investigación de tesis doctoral del Sr. Alain Sauter Elong Eba titulada: LAS ALIANZAS Y COALICIONES DE LOS PAISES EN DESARROLLO EN LA OMC: UNA ANÁLISIS DEL C-4 FORMADO EN CANCÚN EN 2003.

Por este conducto reciba un cordial saludo y el más sincero agradecimiento por la disponibilidad.

**FIRMA DEL ENTREVISTADO**

**FIRMA DEL INVESTIGADOR**



Ginebra el 15/11/16

### CONVENCIÓN DE CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACIÓN

AL: Sr ALEJANDRO JARA  
INTERNATIONAL TRADE LAWYER

Por medio del presente hago saber al Sr/Sra ALEJANDRO JARA, DIPLOMATICO que la información obtenida de la entrevista realizada este día, será utilizada sólo con fines académicos. Lo anterior, en el marco de la investigación de tesis doctoral del Sr. **Alain Sauter Elong Eba** titulada: LAS ALIANZAS Y COALICIONES DE LOS PAISES EN DESARROLLO EN LA OMC: UNA ANÁLISIS DEL C-4 FORMADO EN CANCÚN EN 2003.

Por este conducto reciba un cordial saludo y el más sincero agradecimiento por la disponibilidad.

FIRMA DEL ENTREVISTADO

FIRMA DEL INVESTIGADOR



Ginebra el 16/11/16.

**CONVENCIÓN DE CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACIÓN**

AL Embajada Misión Permanente de Burkina Faso ante la OMC - Ginebra.

Por medio del presente hago saber al Sr/Sra. BOUREIMA NABA, Consejero Económico que la información obtenida de la entrevista realizada este día, será utilizada sólo con fines académicos. Lo anterior, en el marco de la investigación de tesis doctoral del Sr. **Alain Sauter Elong Eba** titulada: LAS ALIANZAS Y COALICIONES DE LOS PAISES EN DESARROLLO EN LA OMC: UNA ANÁLISIS DEL C-4 FORMADO EN CANCÚN EN 2003.

Por este conducto reciba un cordial saludo y el más sincero agradecimiento por la disponibilidad.

FIRMA DEL ENTREVISTADO

FIRMA DEL INVESTIGADOR

**Anexo VI:**

**WORLD TRADE  
ORGANIZATION**

**WT/MIN(03)/5/Rev.1**

9 September 2003  
(03-4710)

**MINISTERIAL CONFERENCE  
Fifth Session  
Cancún, 10 - 14 September 2003**

**PROPOSED ORDER OF BUSINESS**

Plenary<sup>1</sup>

Revision

Wednesday, 10 September 10 a.m. – 11.30 a.m.<sup>2</sup>

*Inaugural session*

- Statement by H.E. Mr. Luis Ernesto Derbez, Minister of Foreign Affairs of Mexico, Chairman of the Ministerial Conference
- Statement by Dr. Supachai Panitchpakdi, Director-General of the WTO
- Statement by H.E. Mr. Carlos Perez del Castillo, Chairman of the General Council
- Statement by Mr. Rubens Ricupero, Secretary-General of UNCTAD, on behalf of Mr. Kofi Annan, Secretary-General of the United Nations
- Statement by H.E. Mr. Vicente Fox, President of Mexico

*Opening of the business session*

- Adoption of Agenda
- Agreement on Organization of Work

<sup>1</sup> The proposed order of business below reflects only the formal plenary meetings of the Conference. The schedule of meetings under Item 1 of the Agenda (General Statements) is based on a speaking time-limit of 5 minutes for each speaker (which corresponds to two typed pages in single spacing); longer written presentations may be submitted to the Secretariat for circulation as Conference documents. Informal consultations will be organized by the Chairperson as necessary.

<sup>2</sup> Delegations are advised that security arrangements for the participation of the President of Mexico at the inaugural session will result in access to the Cancún Convention Centre being blocked after 8.30 a.m.

**Delegations are therefore requested, for the inaugural session, to be in the Convention Centre by 8.30 a.m., and to be seated by 9.30 a.m.**

WT/MIN(03)/5/Rev.1

Page 2

Wednesday, 10 September

(cont'd)

	2.30 p.m. – 6.10 p.m.	General Statements (Item 1 of the Agenda)
	6.10 p.m.	Items Proposed by Members for Inclusion in the Agenda (Item 2 of the Agenda) – Poverty Reduction – Sectoral Initiative in Favour of Cotton – Joint Proposal by Benin, Burkina Faso, Chad and Mali
Thursday, 11 September	9.30 a.m. – 1.10 p.m.	General Statements (Item 1 of the Agenda)
	2.30 p.m. – 6.10 p.m.	General Statements (Item 1 of the Agenda)
	6.10 p.m.	Action by Ministers (Item 3 of the Agenda) – Accession of Cambodia – Accession of Nepal
Friday, 12 September	9.30 a.m. – 1.10 p.m.	General Statements (Item 1 of the Agenda)
	2.30 p.m. – 6.10 p.m.	General Statements (Item 1 of the Agenda)
Saturday, 13 September	9.30 a.m. – 1.10 p.m.	General Statements (Item 1 of the Agenda)
	2.30 p.m. – 6.10 p.m.	General Statements (Item 1 of the Agenda)
Sunday, 14 September	9.30 a.m. – 1 p.m.	General Statements (Item 1 of the Agenda)
	3 p.m. – 6 p.m.	Action by Ministers (Item 3 of the Agenda) Date and Venue of the Sixth Session of the Ministerial Conference (Item 4 of the Agenda) Election of Officers (Item 5 of the Agenda) Closure of Session

---

## **Anexo VII: Órganos funcionales de la OMC**

### **División de Adhesiones**

El trabajo de esta división consiste en facilitar las negociaciones entre los Miembros de la OMC y los Estados y entidades que solicitan su adhesión a la OMC, alentando a estos últimos a integrarse en el sistema multilateral de comercio mediante la liberalización efectiva de sus regímenes de comercio de bienes y servicios; y actuar como centro de coordinación para ampliar el alcance y la cobertura geográfica de la OMC. Actualmente desarrollan sus actividades 25 Grupos de Trabajo encargados de examinar las solicitudes de adhesión.

### **División de Acceso a los Mercados**

La División de Acceso a los Mercados está encargada de ayudar a los Miembros a aplicar algunos de los Acuerdos del sistema multilateral del GATT-OMC de más larga data. Garantiza el debido funcionamiento del Consejo del Comercio de Mercancías, el Comité de Acceso a los Mercados, el Comité de Participantes en el Acuerdo sobre Tecnología de la Información (ATI), el Comité de Valoración en Aduana, el Comité de Inspección Previa a la Expedición, el Comité de Licencias de Importación y el Comité de Normas de Origen. Además, presta apoyo a los Miembros para las negociaciones sobre el acceso a los mercados para los productos no agrícolas (AMNA) en el marco del Programa de Doha para el Desarrollo. Asimismo, se ocupa de todas las cuestiones relacionadas con la facilitación del comercio, lo cual incluye la labor del Comité Preparatorio, así como una serie de iniciativas de asistencia técnica y creación de capacidad, incluidos los preparativos relativos a la propuesta de Mecanismo para el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio.

En el desempeño de esas responsabilidades, la División se esfuerza por constituir un núcleo de conocimientos y memoria institucional sobre los temas tratados en esos órganos de la OMC. En el marco de esas tareas, gestiona bases de datos sobre las renegociaciones arancelarias (artículo XXVIII del GATT), sobre restricciones cuantitativas y sobre legislación nacional en materia de licencias de importación. Para llevar a cabo

algunas de esas actividades, la División colabora con otras instituciones, como la Organización Mundial de Aduanas, el Banco Mundial, la OCDE, la UNCTAD y el FMI.

### **División de Administración y Servicios Generales**

La División de Administración y Servicios Generales presta servicios administrativos y de carácter general que permiten atender las necesidades de la Secretaría y de los Miembros de la OMC. Se encarga de la gestión en las esferas siguientes: presupuesto, finanzas, viajes, compras, instalaciones y pensiones. Además, la División vela por la seguridad del personal y los edificios ocupados por la Secretaría. Asimismo, atiende las necesidades de los Miembros de la OMC mediante el apoyo que presta al Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos en el desempeño de su labor.

### **División del Consejo y del Comité de Negociaciones Comerciales**

La División del Consejo y del Comité de Negociaciones Comerciales presta apoyo a la Conferencia Ministerial, al Consejo General, al Comité de Negociaciones Comerciales y al Órgano de Solución de Diferencias. Asegura la gestión eficaz de todas las reuniones formales e informales y demás reuniones consultivas de esos órganos y coordina las actividades de seguimiento. La División proporciona asesoramiento y apoyo al Director General y a los Presidentes de esos órganos (y demás personal directivo superior) en relación con sus responsabilidades en esos ámbitos, y prepara y distribuye la publicación Instrumentos Básicos y Documentos Diversos de la OMC. Asimismo, la División coordina las actividades de la Oficina de Conferencias de la OMC en lo que respecta a la programación de las reuniones formales, informales y consultivas de los órganos de la OMC, así como de los simposios, talleres y seminarios organizados bajo los auspicios de esos órganos y de las divisiones operativas de la Secretaría.

### **División de Examen de las Políticas Comerciales**

La División de Examen de las Políticas Comerciales tiene varias esferas de responsabilidad. Una de sus funciones es brindar apoyo a la labor del Director General y de los Miembros de la OMC en el marco del Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales (Anexo 3



del Acuerdo sobre la OMC), lo que comprende la preparación de informes periódicos sobre las políticas comerciales de los Miembros, la prestación de servicios de secretaría para las reuniones del Órgano de Examen de las Políticas Comerciales en las que se llevan a cabo los exámenes de las políticas de los Miembros, y la preparación de los informes periódicos del Director General sobre la evolución de las políticas comerciales, entre los que figura su revista general anual de la evolución del entorno comercial internacional. Asimismo, la División se encarga igualmente de prestar servicios de secretaría al Comité de Acuerdos Comerciales Regionales y al Comité de Restricciones por Balanza de Pagos, así como al Grupo de Negociación sobre las Normas de la Ronda de Doha en los asuntos relacionados con los acuerdos comerciales regionales.

### **División de Agricultura y Productos Básicos**

La División se encarga de todos los asuntos relacionados con las negociaciones en curso sobre la agricultura. Además, presta apoyo para la aplicación de las normas establecidas y los compromisos contraídos en el marco de la OMC en la esfera de la agricultura, garantizando en particular que el proceso de examen multilateral de dichos compromisos por el Comité de Agricultura se organice y lleve a cabo de forma eficiente. La División se encarga, entre otras cosas, de facilitar la aplicación del Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, en particular prestando servicios al Comité MSF. También se encarga de prestar apoyo para la aplicación de la Decisión Ministerial sobre medidas relativas a los posibles efectos negativos del programa de reforma en los países menos adelantados y en los países en desarrollo importadores netos de productos alimenticios; tratar cuestiones relacionadas con el comercio de productos de la pesca y de la silvicultura y productos obtenidos de la explotación de recursos naturales; prestar servicios para la solución de diferencias en la esfera de la agricultura y las MSF; prestar asistencia técnica en todas las esferas de su competencia; y cooperar con otras organizaciones internacionales y con el sector privado.

### **División de Asuntos Jurídicos**

La principal misión de la División de Asuntos Jurídicos es facilitar asesoramiento jurídico e información a los grupos especiales de solución de diferencias, los demás órganos de la OMC, los Miembros y la Secretaría. Entre las funciones de la División figuran las siguientes: prestar asistencia a los Miembros en lo que respecta a la composición de los grupos especiales de solución de diferencias; prestar oportunamente servicios de secretaría, apoyo técnico y asistencia jurídica a los grupos especiales de solución de diferencias de la OMC, y prestar asesoramiento jurídico al Órgano de Solución de Diferencias y a su Presidente en lo que respecta a la aplicación del Entendimiento sobre Solución de Diferencias, y al Director General, a la Secretaría y a los Miembros en relación con todos los Acuerdos de la OMC y las demás cuestiones jurídicas que puedan plantearse.

La División se encarga asimismo de aconsejar al Director General sobre cuestiones de derecho administrativo relacionadas con el funcionamiento de la OMC y la Secretaría, facilitar información jurídica a los Miembros y preparar publicaciones jurídicas relacionadas con el sistema de solución de diferencias de la OMC, así como prestar apoyo jurídico en lo que respecta a las adhesiones. La División imparte también formación sobre los procedimientos de solución de diferencias y cuestiones jurídicas relacionadas con la OMC en cursos especiales sobre solución de diferencias y en los cursos ordinarios de formación y las misiones de cooperación técnica de la OMC.

Los funcionarios de la División asisten, como representantes de la Secretaría, a las reuniones de otras organizaciones internacionales en las que se tratan asuntos jurídicos internacionales y a conferencias internacionales sobre solución de diferencias y otras cuestiones jurídicas de interés para la OMC.

### **División de Auditoría de la Cooperación Técnica**

La División de Auditoría de la Cooperación Técnica se encarga de la vigilancia y evaluación continuas de todas las formas de asistencia técnica que presta la OMC. La División lleva a cabo evaluaciones in situ y ex post y prepara un informe anual para su examen en el Comité de Comercio y Desarrollo.

## **División de Desarrollo**

La División de Desarrollo es el centro de coordinación para todas las cuestiones de política relacionadas con el comercio y el desarrollo. La División sigue de cerca las cuestiones relacionadas con el comercio y el desarrollo, incluida la participación de los países en desarrollo — especialmente los países menos adelantados (PMA) — en el sistema multilateral de comercio, y presta su ayuda al personal directivo superior y a la Secretaría de la OMC en su conjunto respecto de esas cuestiones.

La División presta servicios de secretaría al Comité de Comercio y Desarrollo en sus actividades ordinarias, así como en sus sesiones específicas sobre las economías pequeñas y vulnerables y en sus reuniones en Sesión Extraordinaria sobre el trato especial y diferenciado. Asimismo, la División presta servicios de secretaría al Subcomité de PMA y al Grupo de Trabajo sobre Comercio y Transferencia de Tecnología. También facilita la celebración de las reuniones del Grupo Africano, del Grupo de los PMA y del Grupo Informal de Países en Desarrollo.

La División se encarga también de coordinar la iniciativa de Ayuda para el Comercio, cuya finalidad es ayudar a los países en desarrollo, en particular a los PMA, a desarrollar la capacidad técnica relacionada con el comercio y la infraestructura necesarias para ampliar sus oportunidades comerciales. El objetivo de la iniciativa es reforzar la cooperación entre los funcionarios que se ocupan del comercio, las finanzas y el desarrollo en las capitales nacionales, y promover la participación de las organizaciones intergubernamentales internacionales y regionales y los donantes en las actividades de creación de capacidad relacionada con el comercio, a fin de atender las necesidades nacionales y regionales en materia de ayuda para el comercio.

La División de Desarrollo funciona también como centro de coordinación para la participación de la OMC en el Marco Integrado (MI) mejorado, en particular en sus órganos rectores, a saber, la Junta y el Comité Directivo del MI mejorado. La OMC es uno de los organismos participantes en el MI mejorado y colabora con otros organismos

internacionales, los donantes y otros asociados para el desarrollo con objeto de atender las necesidades de desarrollo comercial de los PMA.

### **División de Estudios Económicos y Estadística**

La División de Estudios Económicos y Estadística realiza análisis y estudios económicos en apoyo de las actividades operativas de la OMC, con inclusión de la vigilancia de la situación actual y de la evolución de la economía y la presentación de informes al respecto. Realiza estudios económicos sobre temas de política general relacionados con el programa de trabajo de la OMC, así como sobre otras cuestiones relacionadas con la OMC y de interés para las delegaciones que se planteen a consecuencia del proceso continuo de integración de la economía mundial, la difusión de las reformas orientadas al mercado y la creciente importancia de los aspectos económicos en las relaciones entre países. La División prepara el Informe sobre el Comercio Mundial, publicación anual cuyo objetivo es profundizar en la comprensión de las tendencias del comercio, las cuestiones de política comercial y el sistema multilateral de comercio. La División coopera con otras organizaciones internacionales y la comunidad académica, por medio de conferencias, seminarios y cursos; prepara proyectos especiales de investigación sobre temas de política en el ámbito del comercio internacional; y prepara notas informativas para la Dirección. Asimismo, se encarga del cumplimiento del mandato relativo a la “coherencia” con la labor de otras organizaciones internacionales, incluso respecto de las vinculaciones que existen entre el comercio y las finanzas, y el Grupo de Trabajo sobre Comercio, Deuda y Finanzas.

En materia estadística, la División facilita a los Miembros y a la Secretaría de la OMC información cuantitativa sobre cuestiones de política económica y comercial. La División es la principal fuente de estadísticas comerciales de la OMC con su informe anual “Estadísticas del comercio internacional” y la información facilitada en los sitios de Intranet e Internet. La División se encarga del mantenimiento y el desarrollo de la Base Integrada de Datos (BID) y la Base de Datos de Listas Arancelarias Refundidas (LAR), que contribuye a cubrir las necesidades de información sobre aranceles del Comité de Acceso

a los Mercados. Los estadísticos de la División también prestan a los Miembros asistencia técnica en relación con las bases de datos BID y LAR. La División contribuye activamente a fortalecer la cooperación y la colaboración entre las organizaciones internacionales en el ámbito de las estadísticas del comercio de mercancías y servicios, asegurándose de que se cumplan los requisitos de la OMC en lo que respecta a los conceptos y normas en los que se sustenta el sistema estadístico internacional.

### **División de Información y Relaciones Exteriores**

La División de Información y Relaciones Exteriores informa a diversos públicos sobre la Organización Mundial del Comercio. Para ello utiliza el sitio Web de la OMC, un amplio programa de publicaciones, y sesiones informativas periódicas orientadas a determinados destinatarios, tales como periodistas, organizaciones no gubernamentales (ONG), parlamentarios y estudiantes.

La División organiza un Foro Público anual, que brinda a los gobiernos, las ONG, las instituciones académicas, las empresas y los estudiantes la oportunidad excepcional de reunirse para examinar cuestiones relacionadas con el sistema multilateral de comercio. La División colabora estrechamente con los departamentos homólogos de otras organizaciones gubernamentales internacionales y órganos regionales, tales como las Naciones Unidas y la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos. También se encarga, en estrecha colaboración con el Gabinete del Director General, de las relaciones oficiales con los Miembros de la OMC, incluidas las cuestiones de protocolo.

### **División de Soluciones de Tecnología de la Información**

La División de Informática vela por el funcionamiento eficiente de la infraestructura de tecnología de la información de la OMC, y se ocupa del desarrollo y mantenimiento de los sistemas necesarios para satisfacer las necesidades de los Miembros y la Secretaría en ese ámbito. En respuesta a unas necesidades cambiantes y una tecnología en rápida evolución, la División lleva a cabo las actividades de investigación y los trabajos necesarios para mejorar constantemente los servicios y procedimientos relacionados con la tecnología de la información, con objeto de cumplir el mandato básico de la Organización

y facilitar en mayor medida la difusión de información a los Miembros de la OMC y al público en general a través de Internet y de las bases de datos especializadas. Además, la División asegura el funcionamiento eficaz de la infraestructura de tecnología de la información y de comunicaciones en eventos especiales, tales como las Conferencias Ministeriales.

La División apoya un complejo entorno de ordenadores y presta múltiples servicios (ERP, ofimática, correo electrónico, Intranet, Internet, desarrollos de sitios Web y sistemas de cliente servidor, teletrabajo, formación en tecnología de la información, gestión de activos de tecnología de la información, videoconferencias, etc.), con inclusión de la aplicación y la revisión periódica de la política de seguridad en materia de tecnología de la información. La División aporta también conocimientos especializados sobre tecnología de la información para la creación y modernización de los centros de referencia de la OMC en las capitales de países en desarrollo y menos desarrollados, y participa en las misiones de cooperación técnica.

### **Instituto de Formación y Cooperación Técnica**

La División de Auditoría de la Cooperación Técnica se encarga de la vigilancia y evaluación continuas de todas las formas de asistencia técnica que presta la OMC. La División lleva a cabo evaluaciones in situ y ex post y prepara un informe anual para su examen en el Comité de Comercio y Desarrollo.

### **División de Comercio y Medio Ambiente**

Esta división presta servicios y facilita apoyo a los comités de la OMC que se ocupan de la relación entre comercio y medio ambiente y de los obstáculos técnicos al comercio. Ayuda en la labor del Comité de Comercio y Medio Ambiente (CCMA) proporcionando asistencia técnica a los Miembros de la OMC; informa al personal directivo y a los Miembros de la OMC de los debates que tienen lugar en las demás organizaciones intergubernamentales, con inclusión de la negociación y aplicación de las medidas relacionadas con el comercio previstas en acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente. La división mantiene

contactos y diálogos con las ONG y el sector privado sobre cuestiones de interés mutuo en la esfera del comercio y el medio ambiente.

La División de Comercio y Medio Ambiente también presta servicios al Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC. Esta tarea incluye el examen de medidas que constituyen obstáculos técnicos al comercio y que se han notificado al Comité OTC y/o se han analizado en este Comité, en etapa de proyecto o ya adoptadas, (denominadas “preocupaciones comerciales específicas”), así como una labor intersectorial orientada a reforzar la aplicación efectiva del Acuerdo OTC, que consiste en particular en la elaboración de recomendaciones y directrices convenidas. La División organiza actividades periódicas de asistencia técnica en materia de OTC para países en desarrollo Miembros y países observadores, y colabora con otras Divisiones en cuestión de normas y reglamentos en el marco de procesos de adhesión, en los exámenes de las políticas comerciales, en las negociaciones sobre los obstáculos no arancelarios en la esfera del AMNA, en la elaboración de informes de investigación y en grupos especiales de solución de diferencias. La División también organiza actividades de divulgación destinadas a las organizaciones internacionales, regionales y no gubernamentales, las universidades y el sector privado, sobre cuestiones de comercio, salud y medio ambiente. La División ha creado y mantiene un sistema de gestión de la información de acceso público ([tbtims.wto.org](http://tbtims.wto.org)) para todas las notificaciones OTC y las preocupaciones comerciales específicas.

### **División de Normas**

La función de la División es asegurar el buen funcionamiento de todos los órganos de la OMC a los que presta sus servicios, facilitando las negociaciones y las consultas nuevas y en curso, vigilando la aplicación de los Acuerdos de la OMC en las esferas de los derechos antidumping, las subvenciones y las medidas compensatorias, las salvaguardias, las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio, el comercio de Estado y las aeronaves civiles y contribuyendo activamente a ella.

Esta función implica también prestar a los Miembros de la OMC toda la asistencia, asesoramiento y orientación especializada necesaria para aplicar los Acuerdos mencionados, poner a disposición de los grupos especiales de la OMC que se ocupan de la solución de diferencias de la OMC relacionadas con esos Acuerdos y participar en el programa de asistencia técnica de la Organización.

Entre los órganos a los que presta servicios la División de Normas figuran el Grupo de Negociación sobre las Normas, el Comité de Prácticas Antidumping, el Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias, el Comité de Salvaguardias, el Comité de Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio, el Comité del Comercio de Aeronaves Civiles, el Grupo de Trabajo sobre las Empresas Comerciales del Estado, el Grupo Permanente de Expertos establecido en virtud del Acuerdo sobre Subvenciones, así como también el Grupo Informal sobre las Medidas contra la Elusión y el Grupo de Trabajo sobre la Aplicación, cuyos trabajos están relacionados con el Acuerdo Antidumping.

#### **División de Propiedad Intelectual, Contratación Pública y Competencia**

La División de Propiedad Intelectual, Contratación Pública y Competencia se encarga de las actividades de la OMC en las esferas de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, la contratación pública y la política de competencia (es preciso señalar que, en lo que respecta a esta última, la labor sustantiva está en suspenso en la OMC desde 2004). En lo que respecta a los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, la División presta servicios al Consejo de los ADPIC y a los grupos especiales de solución de diferencias, así como en las negociaciones que puedan iniciarse sobre cuestiones relativas a la propiedad intelectual y ofrece asistencia a los Miembros de la OMC mediante la cooperación técnica, en particular en colaboración con la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) y otras organizaciones internacionales pertinentes, y facilita información y asesoramiento general. También mantiene y amplía las líneas de comunicación con otras organizaciones intergubernamentales y con organizaciones no gubernamentales, personas que



desarrollen actividades relacionadas con la propiedad intelectual y los medios universitarios.

En materia de contratación pública, la División presta servicios de secretaría al Comité establecido en virtud del Acuerdo sobre Contratación Pública y a los grupos especiales de solución de diferencias que puedan establecerse, además de realizar actividades de cooperación técnica y proporcionar información y asesoramiento de manera más general a los Miembros de la OMC. En lo que respecta a la política de competencia, la División sigue de cerca la evolución a nivel internacional y, en caso de que el Grupo de Trabajo sobre la Interacción entre Comercio y Política de Competencia reanudase sus actividades, se encargaría de la labor de ese Grupo.

### **División de Comercio de Servicios e Inversión**

La División de Comercio de Servicios e Inversión presta apoyo y asesoramiento técnico a los Miembros de la OMC en relación con la aplicación del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) y con las negociaciones ulteriores prescritas por el Acuerdo. En el desempeño de esa función, brinda apoyo al Consejo del Comercio de Servicios (tanto en sus reuniones ordinarias como en Sesión Extraordinaria) y a los demás órganos establecidos en el marco del AGCS. Entre esos órganos figuran el Comité de Servicios Financieros, el Comité de Compromisos Específicos, el Grupo de Trabajo sobre la Reglamentación Nacional, y el Grupo de Trabajo sobre las Normas del AGCS. Dentro de la Secretaría de la OMC, la División facilita información y asesoramiento al Director General y al personal directivo superior en relación con el comercio de servicios, y brinda apoyo a los grupos especiales que se ocupan de la solución de diferencias en esta esfera.

Otras actividades de la División consisten en ofrecer cooperación técnica a los Miembros de la OMC, realizar estudios sobre el comercio de servicios, cooperar con otras organizaciones internacionales en proyectos relacionados con los servicios, participar en actividades de divulgación y de información al público sobre el AGCS a través de diversos medios de comunicación. La División presta también asistencia en cuestiones relacionadas con los servicios a otros órganos de la OMC, tales como el Comité de Acuerdos

Comerciales Regionales (en lo que respecta al artículo V del AGCS y al mecanismo de transparencia para los ACR), el Órgano de Examen de las Políticas Comerciales y diversos grupos de trabajo sobre adhesiones.

### **División de Servicios Lingüísticos, Documentación y Gestión de la Información**

La División de Servicios Lingüísticos, Documentación y Gestión de la Información (LDIMD) presta dos tipos de servicios complementarios:

- servicios tales como traducción, impresión, difusión de documentación, e interpretación en las reuniones;
- servicios de gestión de la información, que incluyen: biblioteca de la OMC, correspondencia, registro de notificaciones, archivo y conservación de la documentación, y búsquedas documentales.

Muchos de esos servicios, tales como el Registro Central de Notificaciones y la base de datos “Documentos en línea”, que contiene los documentos oficiales de la OMC, se ofrecen a los Miembros de la OMC, a los observadores y al público en general a través de Internet. La División vela por que los documentos, publicaciones y demás material de la OMC estén disponibles en los tres idiomas de trabajo de la Organización — español, francés e inglés — tanto en su versión en papel como en formato electrónico.

La biblioteca de la OMC brinda apoyo a las actividades y a los trabajos de investigación de la OMC mediante su colección de documentos impresos y en formato y electrónico, con inclusión de un catálogo y servicios de referencia bibliográfica en línea. Es depositaria de los documentos y las publicaciones oficiales del GATT/OMC, que datan de la época de la Carta de La Habana, así como una exhaustiva colección de estadísticas nacionales de Miembros de la OMC y los observadores.

### **Oficina de Supervisión Interna**

La Oficina de Supervisión Interna se estableció en noviembre de 2015 con el fin de que se realice una evaluación profesional, independiente, objetiva y documentada, por todos los medios adecuados, de las prácticas de gestión, los gastos, el control presupuestario y las alegaciones de falta de conducta en todas sus formas en la OMC.

La Oficina de Supervisión Interna está encargada de llevar a cabo auditorías, investigaciones y cualesquiera otras evaluaciones de carácter interno consideradas necesarias para reforzar la rendición de cuentas, los controles internos, el cumplimiento de las normas, el uso eficiente de los recursos y el buen gobierno en la Secretaría de la OMC.

### **Secretaría del órgano de Apelación**

La Secretaría del Órgano de Apelación presta asistencia jurídica y administrativa al órgano de Apelación. La Secretaría se localiza en la sede de la OMC. El director de la Secretaría tiene a su cargo un equipo de diez juristas y cuatro funcionarios de apoyo. Los funcionarios de la Secretaría del Órgano de Apelación están sujetos a las Normas de Conducta del Entendimiento sobre Solución de Diferencias, cuyo objetivo es asegurar la independencia, la imparcialidad, la evitación de conflictos de interés y la confidencialidad de las actuaciones. Los funcionarios de la Secretaría también participan en actividades de cooperación técnica organizadas por la Secretaría de la OMC, especialmente las relacionadas con la solución de diferencias

**Anexo VIII: Tabla de documentos oficiales de la secretaria de la OMC sobre el algodón.**

<b>Symbol</b>	<b>Titre</b>	<b>Date</b>
<b>TN/AG/SCC/R/1</b>	RAPPORT RÉSUMÉ SUR LA RÉUNION DU SOUS-COMITÉ DU COTON TENUE LES 16 ET 28 FEVRIER 2005	18/03/2005
<b>TN/AG/SCC/1</b>	PROGRAMME DE TRAVAIL DU SOUS-COMITÉ DU COTON ADOPTÉ LE 22 MARS 2005	29/03/2005
<b>TN/AG/SCC/GEN/1</b>	Communication du Burkina Faso	07/04/2005
<b>TN/AG/SCC/R/2</b>	RAPPORT RÉSUMÉ SUR LA DEUXIÈME RÉUNION DU SOUS-COMITÉ DU COTON TENUE LE 22 MARS 2005	21/04/2005
<b>TN/AG/SCC/GEN/2</b>	Communication du Groupe Africain	22/04/2005
<b>TN/AG/SCC/W/1</b>	Deuxième réunion du Sous-Comité du coton (22 mars 2005) Rapport de situation établi par le Secrétariat	25/05/2005
<b>TN/AG/SCC/W/2</b>	Troisième réunion du Sous-Comité du coton (29 avril 2005) Rapport de situation établi par le Secrétariat	25/05/2005
<b>TN/AG/SCC/R/3</b>	RAPPORT RÉSUMÉ SUR LA TROISIÈME RÉUNION DU SOUS-COMITÉ DU COTON TENUE LE 29 AVRIL 2005	16/06/2005
<b>TN/AG/SCC/R/4</b>	RAPPORT RÉSUMÉ SUR LA QUATRIÈME RÉUNION DUSOUS-COMITÉ DU COTON TENUE LE 22 JUIN 2005	13/07/2005
<b>TN/AG/SCC/W/3</b>	Cinquième réunion du Sous-comité du coton (18 juillet 2005)	27/07/2005

	Rapport de situation établi par le Secrétariat	
<b>TN/AG/SCC/R/5</b>	RAPPORT RÉSUMÉ DE LA CINQUIÈME RÉUNION DU SOUS-COMITÉ DU COTON TENUE LE 18 JUILLET 2005	22/09/2005
<b>TN/AG/SCC/W/4</b>	Sixième réunion du Sous-Comité du coton (28 septembre 2005) Rapport de situation établi par le Secrétariat	06/10/2005
<b>TN/AG/SCC/R/6</b>	RAPPORT RÉSUMÉ SUR LA SIXIÈME RÉUNION DU SOUS-COMITÉ DU COTON TENUE LE 28 SEPTEMBRE 2005	21/10/2005
<b>TN/AG/SCC/R/7</b>	RAPPORT RÉSUMÉ DE LA SEPTIÈME RÉUNION DU SOUS-COMITÉ DU COTON TENUE LE 28 OCTOBRE 2005	17/11/2005
<b>TN/AG/SCC/GEN/3</b>	Communication des co auteurs de l'Initiative sectorielle en faveur du coton	16/02/2006
<b>TN/AG/SCC/GEN/4</b>	Communication des co-auteurs de l'Initiative Sectorielle en faveur du Coton	01/03/2006
<b>TN/AG/SCC/R/8</b>	RAPPORT RÉSUMÉ DE LA HUITIÈME RÉUNION DU SOUS-COMITÉ DU COTON TENUE LE 18 NOVEMBRE 2005	02/03/2006
<b>TN/AG/SCC/R/9</b>	RAPPORT RÉSUMÉ DE LA NEUVIÈME RÉUNION DU SOUS-COMITÉ DU COTON TENUE LE 31 JANVIER 2006	02/03/2006
<b>TN/AG/SCC/W/5</b>	Dixième réunion du Sous-Comité du coton (2 mars 2006) Rapport de situation établi par le Secrétariat	15/03/2006

<b>TN/AG/SCC/W/6</b>	Onzième réunion du Sous-Comité du coton (27 mars 2006) Rapport de situation établi par le Secrétariat	03/04/2006
<b>TN/AG/SCC/GEN/5</b>	Communication de la Colombie	03/05/2006
<b>TN/AG/SCC/GEN/6</b>	Communication des co-auteurs de l'Initiative sectorielle en faveur du coton	16/06/2006
<b>TN/AG/SCC/R/10</b>	RAPPORT RÉSUMÉ DE LA DIXIÈME RÉUNION DU SOUS-COMITÉ DU COTON TENUE LE 2 MARS 2006	06/10/2006
<b>TN/AG/SCC/R/11</b>	RAPPORT RÉSUMÉ DE LA ONZIÈME RÉUNION DU SOUS-COMITÉ DU COTON TENUE LE 27 MARS 2006	06/10/2006
<b>TN/AG/SCC/R/12</b>	RAPPORT RÉSUMÉ DE LA DOUZIÈME RÉUNION DU SOUS-COMITÉ DU COTON TENUE LE 28 AVRIL 2006	06/10/2006
<b>TN/AG/SCC/GEN/7</b>	Communication du Burkina Faso	12/01/2007
<b>TN/AG/SCC/W/7</b>	SESSION DE HAUT NIVEAU, 15-16 MARS 2007 Observations récapitulatives du Directeur général	16/03/2007
<b>TN/AG/SCC/GEN/8</b>	Communication de l'Argentine	26/03/2007
<b>TN/AG/SCC/GEN/9</b>	SESSION DE HAUT NIVEAU EN FAVEUR DU COTON 15 ET 16 MARS 2007 Communication présentée par le G-20	26/03/2007
<b>TN/AG/SCC/W/8</b>	Rapport de situation établi par le Secrétariat	11/07/2007
<b>TN/AG/SCC/W/9</b>	Rapport de situation établi par le Secrétariat	14/12/2007
<b>WT/CFMC/1</b>	Note du Secrétariat	07/04/2008

<b>WT/CFMC/DG/1</b>	Premier rapport périodique du Directeur général	08/04/2008
<b>WT/CFMC/2</b>	Mise à jour régulière concernant les aspects développement de la question du coton	09/04/2008
<b>WT/CFMC/3</b>	Mise à jour régulière concernant les aspects développement de la question du coton Troisième réunion du Sous-Comité du coton (29 avril 2005) Rapport de situation établi par le Secrétariat <sup>1</sup>	09/04/2008
<b>WT/CFMC/4</b>	Mise à jour régulière concernant les aspects développement de la question du coton Cinquième réunion du Sous-comité du coton	10/04/2008
<b>WT/CFMC/W/1</b>	Communication du Bénin	11/04/2008
<b>WT/CFMC/W/2</b>	Communication du Bénin	11/04/2008
<b>WT/CFMC/W/3</b>	Communication du Bénin	11/04/2008
<b>WT/CFMC/W/4</b>	Communication du Bénin	11/04/2008
<b>WT/CFMC/W/5</b>	Communication du Bénin	11/04/2008
<b>WT/CFMC/W/6</b>	Communication du Bénin	11/04/2008
<b>WT/CFMC/W/7</b>	Communication du Bénin	11/04/2008
<b>WT/CFMC/W/8</b>	Communication du Bénin	11/04/2008
<b>WT/CFMC/W/9</b>	Communication du Bénin	11/04/2008

<b>WT/CFMC/W/10</b>	Communication du Bénin	11/04/2008
<b>WT/CFMC/W/11</b>	Communication du Bénin	11/04/2008
<b>WT/CFMC/W/12</b>	Communication du Bénin	11/04/2008
<b>WT/CFMC/W/13</b>	Communication de la Côte d'Ivoire	18/04/2008
<b>WT/CFMC/W/14</b>	Communication de la Côte d'Ivoire	18/04/2008
<b>WT/CFMC/W/15</b>	Communication de la Côte d'Ivoire	18/04/2008
<b>WT/CFMC/W/16</b>	Communication de la Côte d'Ivoire	18/04/2008
<b>WT/CFMC/W/17</b>	Communication de la Côte d'Ivoire	18/04/2008
<b>WT/CFMC/W/18</b>	Communication du Bénin	24/04/2008
<b>WT/CFMC/11</b>	Note du Secrétariat	25/04/2008
<b>WT/CFMC/W/19</b>	Communication du Burkina Faso	28/04/2008
<b>WT/CFMC/W/20</b>	Communication du Mali	29/04/2008
<b>WT/CFMC/W/21</b>	Réponses de la communauté du développement aux réactions des bénéficiaires	02/05/2008
<b>WT/CFMC/12</b>	Observations récapitulatives du Directeur général	05/05/2008
<b>WT/CFMC/W/22</b>	Communication du Tchad	06/05/2008
<b>WT/CFMC/W/23</b>	Communication du Bénin, du Burkina Faso, du Mali et du Tchad	08/05/2008
<b>WT/CFMC/13</b>	Mise à jour régulière concernant les aspects développement de la question du coton	13/05/2008



	Rapport de situation établi par le Secrétariat	
<b>WT/CFMC/W/25</b>	Déclaration du FMI (M. Geoff Barnard) lors de la 8ème série de consultations, 18 juin 2007	14/05/2008
<b>WT/CFMC/W/26</b>	Déclaration de la Banque mondiale (M. Richard Newfarmer) lors de la 8ème série de consultations, 18 juin 2007	14/05/2008
<b>WT/CFMC/W/27</b>	Communication de l'Ouganda	15/05/2008
<b>WT/CFMC/W/28</b>	Communication de l'Ouganda	15/05/2008
<b>WT/CFMC/W/29</b>	Communication de l'Ouganda	15/05/2008
<b>WT/CFMC/W/30</b>	Communication de l'Ouganda	15/05/2008
<b>WT/CFMC/W/31</b>	Communication de l'Ouganda	15/05/2008
<b>WT/CFMC/W/32</b>	Communication de la Délégation du Burkina Faso	16/05/2008
<b>WT/CFMC/14</b>	Communication du Mali	21/05/2008
<b>WT/CFMC/W/33</b>	Communication du Bénin	22/05/2008
<b>WT/CFMC/W/34</b>	Communication du Bénin	22/05/2008
<b>WT/CFMC/W/35</b>	Communication du Bénin	22/05/2008
<b>WT/CFMC/W/36</b>	Communication du Bénin	23/05/2008
<b>WT/CFMC/15</b>	Mise à jour régulière concernant les aspects développement de la question du coton  Rapport de situation établi par le Secrétariat	26/05/2008

<b>WT/CFMC/16</b>	Séminaire sur la coopération Sud-Sud en faveur du développement du secteur du coton 22 novembre 2007	27/05/2008
<b>WT/CFMC/17</b>	Communication du Burkina Faso	28/05/2008
<b>WT/CFMC/18</b>	Communication du Bénin	04/06/2008
<b>WT/CFMC/19</b>	Communication du Bénin	04/06/2008
<b>WT/CFMC/W/37</b>	Communication du Cameroun	01/10/2008
<b>WT/CFMC/W/38</b>	Communication du Bénin	13/10/2008
<b>WT/CFMC/W/39</b>	Communication du Bénin	13/10/2008
<b>WT/CFMC/W/40</b>	Communication du Bénin	13/10/2008
<b>WT/CFMC/W/41</b>	Communication du Bénin	13/10/2008
<b>WT/CFMC/W/42</b>	Communication du Bénin	13/10/2008
<b>WT/CFMC/W/43</b>	Communication du Bénin	14/10/2008
<b>WT/CFMC/W/44</b>	Communication du Bénin	14/10/2008
<b>WT/CFMC/W/45</b>	Communication du Bénin	14/10/2008
<b>WT/CFMC/W/46</b>	Tableau des propositions de projets des pays coauteurs de la proposition sur le coton	10/11/2008
<b>WT/CFMC/W/47</b>	Communication du Mali	10/11/2008
<b>WT/CFMC/20</b>	Mise à jour régulière concernant les aspects développement de la question du coton	16/12/2008

	Rapport de situation établi par le Secrétariat	
<b>WT/CFMC/22</b>	Communication du Tchad	04/09/2009
<b>WT/CFMC/23</b>	Mise à jour régulière concernant les aspects développement de la question du coton Rapport de situation du Secrétariat	07/09/2009
<b>WT/CFMC/24</b>	Communication du Mali	09/10/2009
<b>WT/CFMC/25</b>	Communication du Mali	13/10/2009
<b>WT/CFMC/26</b>	Communication du Burkina Faso	04/11/2009
<b>WT/CFMC/DG/3</b>	Troisième rapport périodique du Directeur général	09/11/2009
<b>WT/CFMC/27</b>	Communication du Pakistan	31/03/2010
<b>WT/CFMC/28</b>	Mise à jour régulière concernant les aspects développement de la question du coton Rapport de situation du Secrétariat	21/05/2010
<b>WT/CFMC/29</b>	Mise à jour régulière concernant les aspects développement de la question du coton Rapport de situation du Secrétariat	19/10/2010
<b>WT/CFMC/30/Rev.2</b>	Réformes internes du secteur du coton et autres réformes. Communication présentée par le Comité consultatif international du coton (CCIA)	07/12/2010
<b>WT/CFMC/W/48</b>	Communication du Burkina Faso	14/12/2010

<b>WT/CFMC/W/49</b>	Communication du Burkina Faso	17/12/2010
<b>WT/CFMC/31</b>	Réformes internes du secteur du coton Communication du Burkina Faso	20/06/2011
<b>WT/CFMC/W/50</b>	Communication du Burkina Faso	20/06/2011
<b>WT/CFMC/32</b>	Rapport de situation du Secrétariat	14/07/2011
<b>WT/CFMC/W/51</b>	Communication du Burkina Faso	19/07/2011
<b>WT/CFMC/33</b>	Réformes Internes du Secteur du Coton Communication du Burkina Faso	12/10/2011
<b>WT/CFMC/W/52</b>	Communication du Burkina Faso	12/10/2011
<b>TN/AG/SCC/GEN/11</b>	Communication des co-auteurs de l'Initiative Sectorielle en faveur du coton	08/11/2011
<b>WT/CFMC/34</b>	Communication du Tchad	08/11/2011
<b>WT/CFMC/W/53</b>	Communication du Burkina Faso	08/11/2011
<b>WT/CFMC/W/54</b>	Communication présentée par la Chine	08/11/2011
<b>WT/CFMC/DG/4</b>	Quatrième rapport périodique du Directeur général	28/11/2011
<b>WT/CFMC/W/55</b>	Communication de l'Union Européenne	01/12/2011
<b>WT/CFMC/W/56</b>	Communication du Burkina Faso	05/07/2012
<b>WT/CFMC/35</b>	Rapport de situation du Secrétariat	06/08/2012
<b>WT/CFMC/36</b>	Rapport de situation du Secrétariat	01/10/2012

<b>WT/CFMC/W/57</b>	Communication du Burkina Faso	12/10/2012
<b>WT/CFMC/37</b>	Communication du Tchad	01/11/2012
<b>WT/CFMC/38</b>	Rapport sur la 17ème série de consultations au titre du Mécanisme du Cadre consultatif du Directeur général sur le coton. 29 juin 2012	09/11/2012
<b>WT/CFMC/DG/5</b>	Cinquième rapport périodique du Directeur général	05/12/2012
<b>WT/CFMC/W/58</b>	Communication du Burkina Faso	24/04/2013
<b>WT/CFMC/39</b>	Communication du Burkina Faso	25/04/2013
<b>WT/CFMC/40</b>	Communication du Mali	30/04/2013
<b>WT/CFMC/W/59</b>	Communication du Tchad	16/05/2013
<b>WT/CFMC/41</b>	Rapport sur la 18ème série de consultations au titre du Mécanisme du Cadre consultatif du Directeur général sur le coton. 6 décembre 2012	17/05/2013
<b>WT/CFMC/42</b>	Communication du Tchad	07/06/2013
<b>WT/CFMC/43</b>	Communication de la République Populaire de Chine	27/06/2013
<b>WT/CFMC/44</b>	Communication présentée par le Brésil	03/07/2013
<b>WT/CFMC/45</b>	Rapport sur la 19ème série de consultations au titre du Mécanisme du Cadre consultatif du Directeur général sur le coton. 21 juin 2013	30/08/2013
<b>WT/CFMC/46</b>	Communication présentée par l'Inde	25/09/2013
<b>WT/CFMC/DG/6</b>	Sixième rapport périodique du Directeur Général	22/10/2013

<b>TN/AG/SCC/GEN/12</b>	Communication des pays co-auteurs de l'Initiative sectorielle en faveur du coton	24/10/2013
<b>WT/CFMC/47</b>	Rapport sur la 20ème série de consultations au titre du Mécanisme du cadre consultatif du Directeur général en faveur du coton. 30 octobre 2013	14/01/2014
<b>WT/CFMC/48</b>	Communication du Mali	05/05/2014
<b>TN/AG/SCC/2</b>	PREMIÈRE DISCUSSION SPÉCIFIQUE SUR LES FAITS NOUVEAUX PERTINENTS LIÉS AU COMMERCE CONCERNANT LE COTON  20 JUIN 2014  Rapport1 du Président, S.E. M. John Adank	17/07/2014
<b>WT/CFMC/49</b>	Rapport sur la 21ème série de consultations au titre du Mécanisme du Cadre consultatif du Directeur général sur le coton. 20 juin 2014	12/08/2014
<b>WT/CFMC/50</b>	Rapport sur la 22ème série de consultations au titre du Mécanisme du Cadre consultatif du Directeur général sur le coton. 28 novembre 2014	05/02/2015
<b>TN/AG/SCC/3</b>	DEUXIÈME DISCUSSION SPÉCIFIQUE SUR LES FAITS NOUVEAUX PERTINENTS LIÉS AU COMMERCE CONCERNANT LE COTON  28 NOVEMBRE 2014  Rapport1 du Président, S.E. M. John Adank	05/02/2015
<b>WT/CFMC/W/60/Rev.1</b>	Communication de la République du Soudan	02/07/2015
<b>WT/CFMC/W/61</b>	Communication du Burkina Faso	02/09/2015
<b>TN/AG/SCC/4</b>	TROISIÈME DISCUSSION SPÉCIFIQUE SUR LES FAITS NOUVEAUX PERTINENTS LIÉS AU COMMERCE CONCERNANT LE COTON  9 JUILLET 2015  Rapport1 du Président, S.E. M. John Adank	18/09/2015

<b>WT/CFMC/51</b>	Rapport sur la 23ème série de consultations au titre du Mécanisme du Cadre consultatif du Directeur général sur le coton. 9 juillet 2015	22/09/2015
<b>TN/AG/SCC/GEN/14</b>	Communication des pays co-auteurs de l'Initiative sectorielle en faveur du coton	12/10/2015
<b>WT/CFMC/W/62</b>	Communication du Bénin	15/10/2015
<b>WT/CFMC/W/63</b>	Communication du Bénin	15/10/2015
<b>WT/CFMC/W/64</b>	Communication du Bénin	15/10/2015
<b>WT/CFMC/W/65</b>	Communication du Tchad	15/10/2015
<b>WT/CFMC/W/66</b>	Communication du Burkina Faso	15/10/2015
<b>WT/CFMC/W/67</b>	Communication du Mali	15/10/2015
<b>WT/CFMC/W/68</b>	Communication du Bénin	12/11/2015
<b>WT/CFMC/W/69</b>	Communication du Bénin	12/11/2015
<b>WT/CFMC/DG/7</b>	Septième rapport périodique du Directeur Général	19/11/2015
<b>WT/CFMC/W/70</b>	Communication du Mali	14/01/2016
<b>TN/AG/SCC/5</b>	QUATRIÈME DISCUSSION SPÉCIFIQUE SUR LES FAITS NOUVEAUX PERTINENTS LIÉS AU COMMERCE CONCERNANT LE COTON  26 NOVEMBRE 2015  Rapport1 du Président, S.E. M. Vangelis Vitalis	25/01/2016
<b>WT/CFMC/52</b>	Rapport sur la 24ème série de consultations au titre du Mécanisme du Cadre consultatif du Directeur général sur le coton. 27 novembre 2015	24/03/2016

<b>TN/AG/SCC/GEN/15</b>	Communication des pays co-auteurs de l'Initiative sectorielle en faveur du coton	28/06/2016
<b>WT/CFMC/W/71</b>	Communication de la Côte d'Ivoire	29/06/2016
<b>TN/AG/SCC/6</b>	CINQUIÈME DISCUSSION SPÉCIFIQUE SUR LES FAITS NOUVEAUX PERTINENTS LIÉS AU COMMERCE CONCERNANT LE COTON  1er JUILLET 2016  Rapport1 du Président, S.E. M. Vangelis Vitalis	13/09/2016
<b>WT/CFMC/53</b>	Rapport sur la 25ème série de consultations au titre du Mécanisme du Cadre consultatif du Directeur général sur le coton. 1er juillet 2016	20/09/2016
<b>WT/CFMC/21/Rev.13</b>	TABLEAU SUR LES RÉFORMES INTERNES DU SECTEUR DU COTON	04/11/2016
<b>WT/CFMC/24/Rev.21</b>	COTES DES DOCUMENTS ET CALENDRIER DES RÉUNIONS	09/11/2016
<b>TN/AG/SCC/GEN/13/Rev.5</b>	NOTE D'INFORMATION DU SECRÉTARIAT	14/11/2016
<b>TN/AG/SCC/GEN/16</b>	Communication des pays co-auteurs de l'Initiative sectorielle en faveur du coton	09/12/2016
<b>TN/AG/SCC/7</b>	SIXIÈME DISCUSSION SPÉCIFIQUE DES FAITS NOUVEAUX PERTINENTS LIÉS AU COMMERCE CONCERNANT LE COTON  23 NOVEMBRE 2016  Rapport1 du Président, S.E. M. Vangelis Vitalis	26/01/2017



## Anexo VII: Lista de expertos entrevistados

	CLASIFICACIÓN	NOMBRES	INSTITUCIÓN/ DIRECCIÓN	INTERES	OBSERVACIÓN
1-		<b>Sr CAMARA</b> DIPLOMATICO MALI	EMBAJADA, MISION PERMANENTE DE MALI ANTE LA OMC	<b>Cordinador del C-4</b>	Entrevista a realizar por Skype el día jueves24 de Noviembre 2016
2-	<b>EXPERTO 3</b>	<b>MAHAMAT TALHA</b> DIPLOMATICO CHAD	EMBAJADA, MISION PERMANENTE DE CHAD ANTE OMC	<b>Asesor Económico de la misión.</b>	Entrevista realizada
3-	<b>EXPERTO 6</b>	<b>ISMAEL ORTIZ FERNANDO</b> DIPLOMATICO MEXICO	EMBAJADA, MISION PERMANENTE DE MEXICO ANTE OMC	<b>Asesor Económico de la misión</b>	Entrevista realizada
4-	<b>EXPERTO 5</b>	<b>KOFFI GNAKADJA</b> DIPLOMATICO UEMOA	EMBAJADA, MISION PERMANENTE DE UEMOA ANTE OMC	<b>Asesor Económico de la misión</b>	Entrevista realizada
5-	<b>EXPERTO 7</b>	<b>GERARDO MELOGNO</b> EXPERTO-OMC	DIVISION DEL DESARROLLO DE LA OMC	<b>asistente administrativo- OMC</b>	Entrevista realizada
6-	<b>EXPERTO 4</b>	<b>BOUREIMA NABA</b> DIPLOMATICO BURKINA- FASO	EMBAJADA, MISION PERMANENTE DE BURKINA FASO ANTE LAOMC	<b>Asesor Económico de la misión</b>	Entrevista realizada
7-	<b>EXPERTO 8</b>	<b>Sr JARA ALEJANDRO</b> INTERNATIONAL TRADE LAWYER	EXPERTO INDEPENDIENTE	<b>Ex Director General Adjunto -OMC</b>	Entrevista realizada
8-	<b>EXPERTO 2</b>	<b>TCHENZETTE MARTIAL</b> DIPLOMATICO CAMERÚN	SECRETARIO DE RELACIONES EXTERIOR SUB DIRECION DE AMERICA DEL SUR TEL: +237 222201557 <a href="mailto:Tchenezette.diplocam@gmail.com">Tchenezette.diplocam@gmail.com</a>	<b>SUB DIRECTOR DE AMERICA DEL SUR Funcionario de la secretaria de relaciones exteriores</b>	Entrevista realizada el 14 DE SEPTIMBRE 2016
9-	<b>EXPERTO 1</b>	<b>MBARGA EMMANUEL</b> ECONOMISTA CAMERÚN	SECRETARIO DEL COMERCIO  SUB DIRECTOR DE RELACIONES COMERCIALES REGIONALES E INTERNACIONALES <a href="mailto:mbaremma@yahoo.fr">mbaremma@yahoo.fr</a>	<b>EXPERTO Punto focal: OMC, UE, ACP, UA, CNUCES, CEMAC, CEAC Jefe negociador de Camerún en algunas negociaciones</b>	Entrevista realizada el 15 de septiembre 2016
10-	<b>EXPERTO 9</b>	<b>ESTANISLAO DE GRANDES PASCUAL</b> DIPLOMATICO ESPAÑOL	EMBAJADA DE ESPAÑA EN ARGENTINA	<b>Embajador</b>	Entrevista realizada El 25 de Octubre 2016

Fuente: Elaboración propia

## Anexo VIII: Países miembros de la OMC en 2003.

a

### MEMBRES DE L'OMC

(1 juillet 2003)

Afrique du Sud	Gabon	Norvège
Albanie	Gambie	Nouvelle-Zélande
Allemagne	Géorgie	Oman
Angola	Ghana	Ouganda
Antigua-et-Barbuda	Grèce	Pakistan
Argentine	Grenade	Panama
Arménie	Guatemala	Papouasie-Nouvelle-Guinée
Australie	Guinée	Paraguay
Autriche	Guinée-Bissau	Pays-Bas
Bahreïn, Royaume de	Guyana	Pérou
Bangladesh	Haiti	Philippines
Barbade	Honduras	Pologne
Belgique	Hong Kong, Chine	Portugal
Belize	Hongrie	Qatar
Bénin	Iles Salomon	République centrafricaine
Bolivie	Inde	République démocratique du Congo
Botswana	Indonésie	République dominicaine
Brésil	Irlande	République kirghize
Brunéi Darussalam	Islande	République slovaque
Bulgarie	Israël	République tchèque
Burkina Faso	Italie	Roumanie
Burundi	Jamaïque	Royaume-Uni
Cameroun	Japon	Rwanda
Canada	Jordanie	Sainte-Lucie
Chili	Kenya	Saint-Kitts-et-Nevis
Chine	Koweït	Saint-Vincent-et-les-Grenadines
Chypre	Lesotho	Sénégal
Colombie	Lettonie	Sierra Leone
Communautés européennes	Liechtenstein	Singapour
Congo	Lituanie	Slovénie
Corée, Rép. de	Luxembourg	Sri Lanka
Costa Rica	Macao, Chine	Suède
Côte d'Ivoire	Madagascar	Suisse
Croatie	Malaisie	Suriname
Cuba	Malawi	Swaziland
Danemark	Maldives	Taipei chinois
Djibouti	Mali	Tanzanie
Dominique	Malte	Tchad
Egypte	Maroc	Thaïlande
El Salvador	Maurice	Togo
Emirats arabes unis	Mauritanie	Trinité-et-Tobago
Equateur	Mexique	Tunisie
Espagne	Moldova	Turquie
Estonie	Mongolie	Uruguay
Etats-Unis d'Amérique	Mozambique	Venezuela
Ex-République yougoslave de Macédoine (ERYM)	Myanmar	Zambie
Fidji	Namibie	Zimbabwe
Finlande	Nicaragua	
France	Niger	
	Nigéria	

Fuente: Word Trade Report 2003

**Anexo IX: Participación del algodón en la economía de los diferentes países miembro del C-4.**

Nº	Media (2000-2004)	Exportaciones de algodón en fibra (millones de US \$)	Parte en las exportaciones Oeste-africanas de algodón	Parte en las exportaciones agrícolas del país	Parte en las exportaciones totales del país
1-	<b>Benín</b>	<b>142,5</b>	<b>16%</b>	<b>70%</b>	<b>30%</b>
2-	<b>Burkina Faso</b>	<b>154</b>	<b>17%</b>	<b>75%</b>	<b>56%</b>
3-	Camerún	102,8	11%	20%	7%
4-	Cabo Verde	-	-	-	-
5-	Costa de Marfil	147,7	17%	6%	4%
6-	Gambia	0,2	-	-	-
7-	Ghana	5,3	1%	1%	1%
8-	Guinea	0,2	-	-	-
9-	Guinea Bisao	0,1	-	-	-
10-	Liberia		-	-	-
11-	<b>Mali</b>	<b>188,1%</b>	<b>21%</b>	<b>63%</b>	<b>30%</b>
12-	Mauritania	-	-	-	-
13-	Níger	0,2	-	-	-
14-	Nigeria	31,8	4%	7%	-
15-	Senegal	17,5	2%	11%	9%
16-	Sierra Leone	-	-	-	-
17-	<b>Chad</b>	<b>59,7</b>	<b>7%</b>	<b>52%</b>	<b>30%</b>
18-	Togo	39,6	4%	38%	8%

Fuente: Elaboración propia

**Anexo X: Declaración de Bamako**

