

OMC: ¿qué ha pasado con la Ronda de Doha?

Andrea Paola Gonzales Sánchez¹

¹ Tercera Secretaria del Servicio Exterior ecuatoriano.

En noviembre de 2001, en Doha, capital de Catar, los Estados miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC) impulsaron la “Agenda de Doha para el Desarrollo”, cuyo objetivo final es la plena incorporación de los países en desarrollo al libre comercio mundial. Esta ronda de negociaciones debió finalizar el 1 de enero de 2005, pero aún no avizora una culminación en el mediano plazo. En tal sentido, el objetivo de este documento es analizar si esta “parálisis” tiene explicaciones circunstanciales o es endémica en relación con la institucionalidad de la OMC.

El presente trabajo inicia con la exposición del surgimiento de la OMC en el seno del GATT, para después indicar sus objetivos y principios. Posteriormente da paso a las posibles razones que explican el letargo de la “Ronda de Doha”. Finalmente culmina con la sección de conclusiones.

El presente trabajo inicia con la exposición del surgimiento de la OMC en el seno del GATT, para después indicar sus objetivos y principios. Posteriormente da paso a las posibles razones que explican el letargo de la “Ronda de Doha”. Finalmente culmina con la sección de conclusiones.

¿Cómo nace la OMC?

La Organización Mundial de Comercio (OMC) fue creada en 1995 sobre la base de los objetivos y principios del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés). La OMC es un foro que se ocupa de las normas multilaterales del comercio de sus 164 países adherentes.

El GATT tuvo entre 1947 y 1994 ocho rondas; las 5 primeras discusiones se centraron en aranceles, pero a partir de la Ronda Kennedy (1964) se incluyeron otros ámbitos relativos al comercio. La Ronda

Uruguay (1986-1994) fue la última en el marco del GATT pues esta dio lugar a la creación de la Organización Mundial de Comercio e implicó la mayor reforma del sistema mundial de comercio con la inclusión de una larga lista de temas a ser negociados: medidas no arancelarias, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura, banca internacional, tecnología y telecomunicaciones, competencia e inversiones, entre otros (Hopewell, 2016, pp. 55- 56; y Steinberg, 2005, citados en Cañas Garrido, 2018; p. 1).

La mayoría de los actuales instrumentos de la OMC se trabajaron durante la Ronda Uruguay y comprenden unos 60 instrumentos multilaterales; los más importantes son tres:

- GATS: Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios / General Agreement on Trade in Services.

- GATT 1994: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio/ General Agreement on Tariffs and Trade

- TRIPS: Acuerdo sobre Aspectos de Derechos de Propiedad Intelectual / Agreement on Trade- Related Aspects of Intellectual Property Rights (OMC, 2014, p. 47; Cañas Garrido, 2018, p. 4).

Objetivos y principios de la OMC

El régimen GATT/OMC está basado en un principio general: el sistema de comercio mundial debe sustentarse en

reglas y no en resultados. En tal sentido, las negociaciones deben estar enfocadas no en ampliar el volumen de las exportaciones o las cuotas de mercado, sino en el diseño, la actualización y la aplicación de procedimientos, normas y directrices (Baldwin, 2016, p. 96).

Este principio constitutivo se implementa a través de los siguientes principios específicos:

1. Principio de no discriminación: llamado cláusula de “nación más favorecida” (NMF), que implica que, con excepciones, cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad debe ser aplicado por igual ante todos los miembros de la OMC (OMC, 2014, p. 16; Baldwin, 2016, p. 96).

2. Principio de reciprocidad: dentro de su territorio nacional, los países de la OMC deben conceder a las importaciones un trato no menos favorable que el que otorga a las mercancías similares producidas localmente. Este precepto, que también admite excepciones, tiene como objetivos evitar la utilización de medidas proteccionistas, mantener la igualdad de las condiciones de competencia y proteger las consolidaciones arancelarias (Baldwin, 2016, p. 96; OMC, 2014, pp. 16, 17, 77 y 78).

3. Transparencia: para evitar conflictos y lograr una mayor coherencia en la formulación de los acuerdos económicos a escala mundial, los miembros de la OMC están obligados a notificar regularmente a la OMC sobre ciertas medidas internas, políticas, reglamentaciones o leyes locales (Díaz Mier, 2008, p. 28; OMC, 2014, p. 17; Baldwin, 2016, p. 96).

4. Flexibilidad o “válvulas de escape”: este punto fue implementado particularmente para los países en desarrollo en el marco del “principio de igualdad”, a fin de que sus mercados puedan abrir menos sectores y liberalizar menos tipos de transacciones. Sin embargo, lo que comenzó como el apoyo a aquellos países cuyas economías sólo pueden ofrecer un “bajo nivel de vida” o se hallan en “las primeras fases de su desarrollo”, con el tiempo se ha plasmado en numerosas disposiciones que ofrecen flexibilidades (OMC, 2014, p. 404; Baldwin, 2016, p. 96).

5. Consenso: cualquier país que considere que los términos de las discusiones no le garantizan un mínimo de beneficios, puede negarse a dar su consentimiento para la conclusión de las negociaciones (Baldwin, 2016, p. 97; Lavopa y Mango, 2014, p. 10).

Consenso: cualquier país que considere que los términos de las discusiones no le garantizan un mínimo de beneficios, puede negarse a dar su consentimiento para la conclusión de las negociaciones (Baldwin, 2016, p. 97; Lavopa y Mango, 2014, p. 10).

El principio de consenso en la OMC

Este quinto punto se presenta como un mecanismo que impide que un país o coalición de países definan por sí mismos

el destino de una ronda (Lavopa y Mango, 2014, p. 11 y 28).

Cuando el consenso no es posible, el “Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio” de 1994, prevé la votación en cuatro casos específicos: la interpretación de instrumentos comerciales multilaterales; las decisiones sobre exenciones; las enmiendas para algunas disposiciones de los instrumentos multilaterales, vinculante únicamente para las partes que las acepten; y la admisión de nuevos Estados a la OMC (Cañas Garrido, 2018, p. 7; OMC, 2014, p. 36).

El sistema de consenso, por el cual se le atribuye a la OMC una especial virtud democrática, otorga a cada país la posibilidad de ejercer un derecho de veto sin discriminación por su peso en la economía o en el comercio mundial como sucede en organismos como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial o el Consejo de Seguridad de la ONU, que aplican métodos de votación que reflejan la estructura del poder que existía al momento de su creación institucional.

Sin embargo, este principio de consenso tiene una deficiencia básica: los compromisos se logran a través de un método de círculos concéntricos, que surgen desde los países centrales que van incluyendo a otros en función de sus intereses y actúan como un espacio de discusión, debate y negociación en la denominada “sala verde”. Este grupo: informa acerca de los resultados de sus trabajos a un círculo más amplio de otros miembros, el cual a su vez repite el proceso y presenta los resultados de sus trabajos a otro círculo más amplio de miembros hasta que se alcanza a la totalidad. Al final del proceso se solicita a todos los miembros que adopten una decisión por consenso acerca de las recomendaciones que proceden de

los círculos más restringidos (Díaz Mier, 2008, p. 40).

Esta práctica beneficia más a unos Estados que a otros, e inclusive perjudica a los más débiles, ya que algunos países se ven abocados a aceptar medidas en contra de su propio beneficio a favor del interés general del sistema multilateral de comercio (Hopewell, 2016, citado en Cañas Garrido, 2018, p. 7).

Pero el poder de veto generalizado ha constituido una novedad inesperada para los países centrales (los denominados QUADs: Estados Unidos, Unión Europea, Japón y Canadá), acostumbrados a imponer sus pretensiones desde el génesis de la OMC en el GATT (Lavopa y Mango, 2014, p. 28; Baldwin, 2016, p. 109).

Posibles razones del “letargo” de la OMC

La “Agenda Doha para el Desarrollo” se ha caracterizado por no lograr acuerdos entre los países desarrollados (PD) que debían realizar mayores concesiones a los países en desarrollo (PED) sobre los temas más sensibles de la agenda comercial: liberación del sector agrícola; implementación de los instrumentos de la Ronda Uruguay; acceso a los mercados para los bienes no agrícolas (AMNA); facilitación para exportación de servicios; reforma al *Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights* para el acceso a medicamentos; defensa antidumping; entre otros (Huayamave Betancourth, 2011, p. 136; Lavopa y Mango, 2014, p. 22; Steinberg, 2007, p. 72).

La Ronda Doha ya va por su décimo

La Ronda Doha ya va por su décimo noveno año, y únicamente ha podido concretar la negociación de un “pequeño paquete” de normas marginales para el régimen multilateral de comercio (Lavopa y Mango, 2014, p. 22).

noveno año, y únicamente ha podido concretar la negociación de un “pequeño paquete” de normas marginales para el régimen multilateral de comercio (Lavopa y Mango, 2014, p. 22). En ese sentido, cabe preguntarse qué cambió en la transición del GATT a la OMC, cuando la primera institución logró culminar ocho rondas y la segunda no ha sido capaz de finalizar una sola.

En este contexto, además del principio de consenso comentado previamente, Rocío Cañas Garrido (2018) identifica siete razones que podrían explicar el fenómeno de esta aparente crisis institucional de la OMC:

a. El número de miembros: el GATT se inició en 1945 con 15 países que para 1947 se extendieron a 23. El Acuerdo de Marrakech de 1994 se negoció entre 123 naciones y fue firmado por 128; desde ese año se han unido al organismo 36 Estados, incluidos China y Rusia (Baldwin, 2016, p. 95). Es así que el aumento en el número de miembros implica que se han multiplicado los países que tienen poder de veto, según el principio de consenso.

b. El *single undertaking*: los instrumentos negociados durante las ocho rondas del GATT no fueron adoptados por todas las partes y se aplicaban únicamente a los países que aceptaban su obligatorio cumplimiento. Sin embargo, desde la

Ronda Uruguay hay un enfoque diferente: se decidió que los acuerdos multilaterales debían ser aprobados en su totalidad con un enfoque denominado *single undertaking* (modalidad de compromiso único). Esto significa que todos los temas puestos sobre la mesa de negociación son parte de un paquete indivisible y vinculante para todos los signatarios de la OMC (OMC, 2014, p. 47; Cañas Garrido, 2018, p. 8).

c. La complejidad de los temas en negociación: el Acuerdo de Marrakech de 1994 llevó al ámbito de la OMC asuntos que, a pesar de ser transversales, no están directamente involucrados con el comercio. Así, en el marco de la Ronda de Doha se han extendido los contenidos de discusión hacia ámbitos como: acceso a los mercados para los productos no agrícolas (AMNA); normas de la OMC como antidumping, subvenciones y acuerdos comerciales regionales; facilitación del comercio; ambiente, entre otros (OMC, 2014, p. 39).

Entre las cuestiones que generan más controversia entre los PD y los PED, porque implicarían pérdida de competitividad, soberanía y cambios en las legislaciones internas, están los asuntos agrícolas; la reforma al TRIPS para el acceso a medicamentos patentados; la propiedad intelectual y su vinculación con el Convenio sobre la Diversidad Biológica; los denominados “Temas de Singapur” (inversiones, política de competencia, transparencia en la contratación pública y facilitación de comercio); estándares laborales y medioambientales (Huayamave Betancourth, 2011, p. 137; Cañas Garrido, 2018, p. 21; Steinberg, 2007).

Al respecto, según Federico Steinberg (2007, p. 66), el recargar la agenda parecería una táctica de los Estados Unidos

y la Unión Europea para que al eliminar los temas en los que surgen impasses los PED tengan la impresión de victoria, por lo cual se ven obligados a realizar concesiones en otros asuntos clave como acceso a mercados o a servicios.

d. La proliferación de los acuerdos bilaterales o regionales:

en los inicios del GATT los acuerdos regionales (AR) eran una excepción tolerada bajo ciertas condiciones. En el contexto actual se han multiplicado estos instrumentos, así como también los tratados bilaterales y los mega acuerdos comerciales como el TTIP-Transatlantic Trade and Investment Partnership y el TPP- Trans-Pacific Partnership. Estos tipos de instrumentos, si bien pueden tener resultados más modestos, se negocian en plazos menores, y sus agendas suelen estar más en línea con las necesidades y objetivos de los países socios.

Casi todos los miembros de la OMC son signatarios de uno o más tratados, propiciando la coexistencia superpuesta estas iniciativas; es así que hasta la fecha la OMC ha sido notificada de la suscripción de 481 AR (Bertoni, 2008, p. 9, 19 y 20; OMC, 2019).

Casi todos los miembros de la OMC son signatarios de uno o más tratados, propiciando la coexistencia superpuesta estas iniciativas; es así que hasta la fecha la OMC ha sido notificada de la suscripción de 481 AR (Bertoni, 2008, p. 9, 19 y 20; OMC, 2019).

Este fenómeno de fragmentación, denominado “spaghetti bowl” por el economista Jagdish Bhagwati, no es óptimo

para el sistema mundial de comercio porque implica una distracción de recursos y capital político que debilita los cimientos de la OMC. Asimismo, los países tienen menores incentivos para concluir acuerdos a nivel multilateral, incluso para mantener el acceso preferencial a los AR (Baldwin, 2016, p. 110; Bertoni, 2008, p. 32; Junco Villamizar, 2018, p. 204).

e. Surgimiento de economías emergentes: hasta la Ronda Uruguay el QUAD fijaba el ritmo, las agendas y los sectores de liberalización comercial; sin embargo, el ascenso de nuevas potencias económicas, a partir de la década de los noventa, ha redefinido el equilibrio de poder en la OMC, particularmente con el avance de los denominados BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Suráfrica) (Kucharz, 2016, p. 83).

En la Agenda de Doha se ha difundido el poder relativo de regateo: los PED persisten en sus demandas para mejorar el acceso a los mercados externos, fundamentalmente la reducción de los aranceles y los subsidios al sector agrícola en los países del QUAD. En este marco, casi todos los compromisos beneficiaron mayormente a los PED en la reunión de Hong Kong de 2005, particularmente a través del Acuerdo de Ayuda para el Comercio (Lavopa y Mango, 2014, p. 22; Steinberg, 2007, p. 78).

f. La desigualdad en el crecimiento y la apertura de los mercados: para Joseph Stiglitz (2006, citado en Alves Dios, 2016, p. 7), el régimen comercial internacional ha sido injusto para los países en vías de desarrollo, pues los acuerdos en el seno del GATT/OMC han beneficiado ampliamente a los PD, perjudicando intensamente a los PED, aunque estos últimos representen a la mayoría de la población mundial. En ese

orden de las cosas, según Steinberg (2007, p. 63), el 70% de las ganancias de la Ronda Uruguay fue para los PD, mientras que el 30% restante se concentró en un reducido número de PED de gran tamaño.

La equidad no se deriva necesariamente de la reciprocidad y, en este sentido, los países en desarrollo han reclamado en diversas instancias “el trato especial y diferenciado”.

La equidad no se deriva necesariamente de la reciprocidad y, en este sentido, los países en desarrollo han reclamado en diversas instancias “el trato especial y diferenciado”. Las dificultades de los PED para insertarse en el sistema multilateral de la OMC los ha inducido a defender sus propios intereses y a evitar la imposición de acuerdos negociados por un número limitado de países con necesidades muy diferentes, lo cual explica también esta especie de parálisis de la Ronda de Doha (Cañas Garrido, 2018, p. 8; Fonseca Hernández, 2018, p. 3; Bertoni, 2008, p. 21).

g. Coaliciones de países en vías de desarrollo: una de las características distintivas de la diplomacia de la OMC es la formación de coaliciones (VanGrasstek, 2013, citado en Cañas Garrido, 2018, p. 10). A pesar de que los países en desarrollo conforman la mayor parte de los miembros de la OMC, su poder de negociación por separado es limitado, ante lo cual han debido aliarse tanto para frenar la imposición de normas por parte del QUAD, como para proponer normas que les beneficien con respecto a la apertura a otros mercados (Cañas Garrido, 2018, p. 10).

La formación de las coaliciones ha cambiado la dinámica de las negociaciones para ejercer mayor presión en la defensa de los intereses de los PED y para nivelar las asimetrías de poder al interno de la OMC, “planteando la amenaza creíble de abandonar las negociaciones” y bloquear la “invitación al consenso”, como sucedió con la postura del G-20 en la Reunión Ministerial de Cancún de 2003 (Steinberg, 2007, p. 54; Cañas Garrido, 2018, p. 30; Bertoni, 2008, p. 45).

Conclusiones

La Ronda de Doha no ha tendido grandes avances y su cierre no parece ser una prioridad política, visto que el libre comercio sigue su curso a través de acuerdos regionales, instrumentos bilaterales y mega-tratados. El letargo de esta ronda supera las razones circunstanciales y se explica en las políticas que se manejan al interno de la OMC, particularmente los principios de consenso y el *single undertaking*, así como los bloqueos que realizan las coaliciones de los países emergentes.

Adicionalmente, lo que subyace a la lentitud en los procesos de la OMC es la diferencia que hay entre el momento

geopolítico en la etapa del GATT y la realidad contemporánea, porque actualmente el choque entre los países avanzados y los emergentes, con los BRICS a la cabeza, evidencia un “tira y afloja” en el cual ninguna coalición quiere hacer concesiones, todas reclaman la apertura de los mercados exteriores y se forman alianzas defensivas para bloquear las demandas de la contraparte.

Los Estados también son conscientes de que la defensa de sus intereses a través de acuerdos internacionales es más eficaz que las negociaciones realizadas únicamente en el marco bilateral.

A pesar de los antecedentes expuestos en este documento, el sistema de comercio mundial seguirá funcionando de cualquier manera, ya que en un mundo interdependiente y cada vez más complejo, la existencia de una organización central encargada de la regulación de las políticas comerciales parece imprescindible. De igual manera, los Estados también son conscientes de que la defensa de sus intereses a través de acuerdos internacionales es más eficaz que las negociaciones realizadas únicamente en el marco bilateral.

Bibliografía

Alves Dios, S. 2016. *Desigualdad y pobreza global, implicación de las empresas multinacionales y la responsabilidad social corporativa*, Zaragoza: Universidad de Zaragoza.

Baldwin, R. 2016. “The World Trade Organization and the Future of Multilateralism”. *Journal of Economic Perspectives*, 1 (30), pp. 95-116.

Bertoni, R. 2008. “Globalización y Regionalismo: la encrucijada de los Países en Desarrollo en el contexto de la Ronda Doha”, *Revista Sociedad Global*, 1-2 (2), pp. 7-51.

Cañas Garrido, R. 2018. *Las coaliciones de países subdesarrollados en la dinámica reciente de la OMC*. Valladolid: Universidad de Valladolid.

Díaz Mier, M. Á. 2008. “Visiones críticas de la OMC. 60 años del sistema GATT-OMC”, ICE- *Información Comercial Española*, 843, pp. 27-44.

Huayamave Betancourth, X. (2011) “La Ronda para el Desarrollo de Doha: situación actual y perspectivas. Intereses y escenarios para el Ecuador”, *Revista Jurídica de Derecho Económico*, 3. https://www.revistajuridicaonline.com/wp-content/uploads/2011/12/135_a_158_la_ronda.pdf [consultado 7/9/2019].

Junco Villamizar, N. 2018. “Obstáculos a las flexibilidades del derecho de patentes: un acercamiento desde el derecho internacional y una primera mirada a los mecanismos unilaterales”, *Revista La Propiedad Inmaterial*, 26, pp. 189-209.

Kucharz, T. (2016) “Los megatratados comerciales en clave geoestratégica”, *Viento Sur*, 144, pp. 79-88.

Lavopa, F. y Mango, F. (2014) “Doha: ¿mucho ruido y pocas nueces? Una explicación de por qué los países centrales deberían ceder para concluir la Ronda”. *Revista Argentina de Economía Internacional*, 3, pp. 3-30.

OMC, Organización Mundial de Comercio. 2014. “Los acuerdos multilaterales sobre el comercio en la OMC”. *OMC E-Learning 2014*.

OMC, Organización Mundial de Comercio (2019) *Regional Trade Agreements Information System (RTA-IS)*. <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx> [consultado 17/9/2019].

Steinberg, F. 2007. *Cooperación y conflicto: comercio internacional en la era de la globalización*, Madrid: Akal, pp. 53-83.

Steinberg, F. 2008. “*Cooperación y conflicto en las relaciones económicas internacionales*”, *Revista Española de Ciencia Política*, 18, pp. 149-176.

Steinberg, F. (2011). “¿Se está reconfigurando el orden económico internacional?” http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/economia+internacional/ari156-2011 [consultado 1/9/2019].