

# Introducción

La Organización Mundial de Comercio (OMC) lanzó un ambicioso plan de negociaciones con su Programa de Trabajo de Doha, conforme a las decisiones de la Conferencia Ministerial celebrada en noviembre de 2001 en esa ciudad, capital de Qatar. Después de la Ronda Uruguay de negociaciones multilaterales de comercio (1986-1994), ésta fue una gran iniciativa en el sistema del GATT/OMC.<sup>1</sup>

El plazo inicial fijado en Doha para terminar las negociaciones era de tres años, un objetivo demasiado ambicioso, teniendo en cuenta la complejidad de los asuntos a tratar. No sorprende entonces que haya habido muy poco progreso hasta la siguiente Conferencia Ministerial de la OMC, que se realizó en Cancún (México) en setiembre de 2003 y terminó sin resultados sobre las cuestiones involucradas en las negociaciones. Este fracaso, después de otro similar en la Conferencia Ministerial celebrada en diciembre de 1999 en Seattle (Estados Unidos), afectó gravemente la credibilidad del sistema multilateral de comercio. Los asuntos más controvertidos, a saber, agricultura, acceso a los mercados para los productos no agrícolas (NAMA, por sus siglas en inglés) y los “temas de Singapur” (inversión, política de competencia, transparencia en la contratación pública y facilitación del comercio)<sup>2</sup> fueron retomados por el Consejo General de la OMC, que alcanzó un acuerdo el 31 de julio de 2004.

---

1 Por más detalles sobre otras importantes negociaciones comerciales, ver *The WTO and the Multilateral Trading System: Past, Present and Future*, de Bhagirath Lal Das (2003), Londres y Nueva York: Zed Books, Penang: Red del Tercer Mundo, pág.. 3-8.

2 Por más detalles sobre los temas de Singapur, ver op. cit. Capítulo IV («New Issues in the WTO»), de Lal Das (2003), y «The ‘Singapore Issues’ in the WTO: Implications and Recent Developments», un artículo de Martin Khor distribuido en la Conferencia de Asia-Pacífico sobre comercio: Contribuyendo al crecimiento, la reducción de la pobreza y el desarrollo humano, celebrada en Penang, Malaysia, del 22 al 24 de noviembre de 2004. Este último artículo puede obtenerse a través de la Red del Tercer Mundo (twynet@po.jaring.my).

Después del fuerte revés de Cancún, esa decisión del Consejo General reencauzó las negociaciones de la OMC. Ya han comenzado discusiones técnicas en diversos grupos de negociación. Sin embargo, declaraciones preliminares indican que el camino por delante no será fácil. Los países en desarrollo deberán realizar esfuerzos especiales para que las negociaciones se encaminen en una dirección beneficiosa para ellos. Esta obra es un intento por ayudarlos en ese esfuerzo. Además, plantea sugerencias para mejorar el clima de negociación en la OMC, de modo que permita alcanzar resultados provechosos para todos los grupos de miembros.

Las negociaciones del Programa de Trabajo de Doha representan a la vez una oportunidad y un riesgo para los países en desarrollo. Son una oportunidad para corregir injusticias, desequilibrios y deficiencias en los actuales acuerdos de la OMC, y también para mejorar la aplicación de éstos. Además, representan una oportunidad de mejorar el proceso de toma de decisiones y el clima de negociación en la OMC, que ha decepcionado a los países en desarrollo en los últimos diez años.<sup>3</sup> Paralelamente, sin embargo, existe el riesgo de que estas nuevas negociaciones, como en la Ronda Uruguay, impongan obligaciones todavía más onerosas a los países en desarrollo y restrinjan aún más sus opciones de desarrollo.

La Declaración Ministerial de Doha de noviembre de 2001 y la decisión del Consejo General de la OMC del 31 de julio de 2004 (en adelante “Decisión de julio de 2004”, reproducida en el Anexo 2) constituyen el marco combinado de las actuales negociaciones. La segunda complementa a la primera en las áreas de agricultura, NAMA y facilitación del comercio. Tres de los temas de Singapur –inversión, política de competencia y transparencia en la contratación pública– fueron excluidos del Programa de Trabajo de Doha por la Decisión de julio de 2004.

La Declaración de Doha sólo prescribe objetivos amplios para las negociaciones sobre agricultura y NAMA. La Decisión de julio de 2004, en cambio, especifica pautas de compromisos y estrategias alternativas para alcanzar esos objetivos. El propósito de las reanudadas negociaciones será entonces elegir entre esas alternativas e incluir parámetros cuantitativos en los compromisos. Se reconoce que la Decisión de julio de 2004 ha sido un avan-

---

3 Por más detalles sobre las inequidades, los desequilibrios y las deficiencias en los acuerdos de la OMC y en sus procesos de decisión y negociación, ver *The WTO Agreements: Deficiencies, Imbalances and Required Changes*, de Bhagirath Lal Das (1998), Londres y Nueva York: Zed Books, Penang; Red del Tercer Mundo, y op. cit.. Capítulos III y V, de Das (2003).

ce significativo desde la Declaración de Doha en estas dos áreas. Lo mismo puede decirse con respecto a las negociaciones sobre facilitación del comercio, que tenderán ahora a la creación de un acuerdo multilateral.

Los capítulos siguientes se refieren a estos y otros importantes asuntos de la Declaración de Doha. En cada uno se plantea primero el marco de las negociaciones y sus consecuencias; seguidamente se analizan las propuestas de los países en desarrollo y se sugieren medidas a tomar. El Capítulo 11 trata cuestiones esenciales que podrían volverse definitivas en estas negociaciones y el Capítulo 12 sugiere formas de mejorar el clima de negociación en la OMC. Por último, el Capítulo 13 estudia potenciales trampas fundamentales y de procedimiento que los países en desarrollo deben evitar en las negociaciones a fin de conseguir los mejores resultados posibles para sus intereses.