



Universidad de Valladolid
Facultad de Ciencias
Económicas y Empresariales

Trabajo de Fin de Grado

Grado en Administración y Dirección
de Empresas

Las coaliciones de países
subdesarrollados en la dinámica
reciente de la OMC

Presentado por:

Rocío Cañas Garrido

Tutelado por (a cumplimentar voluntariamente):

Luis Fernando Lobejón Herrero

Valladolid, 28 de junio de 2018

ÍNDICE DE CONTENIDOS

ABREVIATURAS.....	I
RESUMEN/ PALABRAS CLAVE	III
ABSTRACT / KEY WORDS.....	IV
1. INTRODUCCIÓN.....	pp. 1
2. EL SISTEMA DE NEGOCIACIÓN DE LA OMC.....	pp. 4
3. LAS COALICIONES.....	pp. 9
3.1. RAZONES PARA CREAR COALICIONES: VENTAJAS E INCONVENIENTES.....	pp. 10
3.2. EVOLUCIÓN DE LAS RELACIONES NORTE-SUR. EL CAMBIO DEL SISTEMA DE DECISIÓN CON LAS COALICIONES DE PAÍSES SUBDESARROLLADOS.....	pp. 16
4. EL CASO DEL G20+ Y EL PAPEL DE LOS BRIC EN LAS COALICIONES DE PAÍSES EN DESARROLLO.....	pp. 24
5. CONCLUSIONES: REFLEXIONES SOBRE EL FUTURO DEL MULTILATERALISMO Y DE LA OMC.....	pp. 28
6. BIBLIOGRAFÍA.....	pp. 33
ANEXO I – COALICIONES EN LA OMC.....	pp. 36

ABREVIATURAS

ACP - Estados de África, del Caribe y del Pacífico

ADPIC o TRIPS – Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio o Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights

AGCS o GATS – Acuerdo General sobre Comercio de Servicios o General Agreement on Trade in Services

AMNA - Acceso a los mercados para los productos no agrícolas

BM – Banco Mundial

BRIC - Brasil, Rusia, India y China

BRICS – Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica

EPV - Economías Pequeñas y Vulnerables

EE.UU. – Estados Unidos

FMI – Fondo Monetario Internacional

GATT – General Agreement on Tariffs and Trade

GSP - Generalized System of Preferences

IBSA – Foro trilateral de Brasil, India y Sudáfrica

NNUU – Naciones Unidas

NTB – Non Trade Barriers

OIC o ITO – Organización Internacional de Comercio o International Trade Organization

OMC o WTO – Organización Mundial del Comercio o World Trade Organization

ONGs – Organizaciones No Gubernamentales

p./pp. – página/s

PIB – Producto Interior Bruto

PMA - Países Menos Adelantados

SDT – Special and Differential Treatment o trato especial y diferenciado

UE – Unión Europea

UNCTAD - Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

RESUMEN

El presente trabajo tiene como objetivo realizar un análisis básico del fenómeno de las alianzas de países en la OMC y su influencia en el sistema de votación de esta organización tras la lectura de distintos artículos académicos. En especial se trata de analizar los problemas de representatividad de los países en desarrollo en la OMC y cómo en este contexto se han creado las coaliciones y éstas ayudan a cambiar la dinámica de las negociaciones. Primero, se analiza el sistema de decisión de la OMC y de su predecesor el GATT, enumerando sus deficiencias y, luego, se abordan las relaciones entre los países desarrollados y en desarrollo para entender las razones que han conducido a estos últimos a unirse en coaliciones. Se estudiarán las ventajas que presentan estas uniones, así como sus inconvenientes, utilizando el caso del G20+ como ejemplo de coalición de países en desarrollo que ha conseguido cambiar la dinámica de las negociaciones. Por último, se reflexionará sobre la influencia de las coaliciones en el bloqueo de la Ronda de Doha y la situación actual de estancamiento de las relaciones diplomáticas en el ámbito internacional del comercio.

Palabras clave – OMC, coaliciones, países en desarrollo, Ronda de Doha para el desarrollo, multilateralismo.

ABSTRACT

This paper aims to be a basic analysis of the coalitions of developing countries in the WTO and its influence on the negotiations after reading the most relevant academic publications regarding this issue. In order to understand the collaboration between countries of such different nature, the paper will start looking at the WTO decision system and its predecessor the GATT, enumerating their deficiencies. After that a chronological review of the relations between developed and developing countries will be carried out to understand the reasons that have led the latter to form coalitions. Advantages and disadvantages of these associations will be analyzed, taking the G20+ as a case study of coalitions of developing countries. Finally, we will reflect on how coalitions have led to a stalemate.

Key words – WTO, coalitions, developing countries, Doha Development Agenda, multilateralism.

1. INTRODUCCIÓN

Tras la Segunda Guerra Mundial, se abogó por crear una serie de instituciones internacionales para la ordenación de distintas materias con el objetivo de mejorar la situación económica y reducir la posibilidad de futuros conflictos, creando un sentido de comunidad internacional a través de organismos multilaterales. Así, se crearon en 1944, en el marco de Bretton Woods, el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM). Con una ambición mayor, se intentó crear una organización para la regulación del comercio internacional, la Organización Internacional de Comercio (OIC o ITO por sus siglas en inglés, International Trade Organization). Este intento falló al perder el apoyo de los EE.UU. y se crea el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio como foro de negociaciones provisional en 1947, conocido por sus siglas en inglés GATT, General Agreement on Tariffs and Trade (Cohn, T.H., 2016, pp. 21 y 22).

Lo que comenzó como algo temporal se fue consolidando hasta acordarse la creación de una auténtica organización tras ocho rondas de negociaciones finalizadas con éxito y la creación de un sistema de arreglo de diferencias. En 1994 se da un paso más y durante la Ronda de Uruguay se llegó al acuerdo de crear una organización multilateral que vinculase jurídicamente a sus miembros con el Acuerdo de Marrakech. En estas negociaciones participaron 123 países y 128 fueron finalmente los firmantes. Así, en 1995 nace la Organización Mundial del Comercio (OMC), que amplía los sectores de negociación respecto del GATT significativamente, añadiendo el sector bancario internacional, tecnología y telecomunicaciones y otros más polémicos como la agricultura, los textiles, los aspectos comerciales relacionados con la propiedad intelectual, los servicios y las inversiones (Hopewell, K., 2016, pp. 55 y 56; Steinberg, F. 2005).

En la actualidad, la OMC está siendo cuestionada por el estancamiento de su primera y única ronda, la Ronda de Doha para el Desarrollo, que se inició en 2001. Este estancamiento se puede asociar a distintas razones:

- El aumento de miembros: con el GATT las negociaciones se iniciaron en 1945 con 15 miembros (23 miembros cuando finalizó la Ronda de Ginebra de 1947) y terminaron en 1994 con un total de 128 países firmando el acuerdo de Marrakech (OMC).
- El *single undertaking*: este sistema conocido como *modalidad de compromiso único* se ha impuesto desde el acuerdo de Uruguay y obliga a los miembros a aceptar todo el paquete de negociación en lugar de poder dejar fuera ciertos aspectos o adoptar ciertas medidas con más flexibilidad.
- La complejidad de los temas que se negocian con la ampliación de los sectores del GATT a la OMC.
- La proliferación de los acuerdos bilaterales o regionales como excepción a la cláusula de nación más favorecida¹ (Arroyo Prado, J., 2013, p. 18).
- El aumento de poder de algunos países en desarrollo que pueden conocerse también como “economías emergentes”² y que desafían la hegemonía estadounidense.
- La desigualdad en el crecimiento y apertura de los mercados.
- Las coaliciones de países en vías de desarrollo.

El objetivo de este trabajo es hacer un análisis de los tres últimos puntos, viendo cómo en este contexto de desigualdad exacerbado por un sistema poco inclusivo de negociación del GATT y la OMC, se han creado coaliciones de países en desarrollo para la defensa de sus intereses y el impacto que tienen estas agrupaciones en la dinámica de la OMC. Asimismo, se tratará de destacar el papel que juegan las economías emergentes en estas coaliciones,

¹ Factor que contribuye a que continúe el estancamiento o se prolongue pero que podría considerarse más bien una consecuencia de éste.

² En este trabajo se van a tener como economías emergentes a los BRICS – Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica. Hay que apuntar que estos países emergentes son un subgrupo de los países en desarrollo que destacan por el crecimiento de sus mercados, su PIB y su capacidad de exportación.

analizando el caso del G20+. Todo ello revisando el sistema internacional del comercio para terminar con el planteamiento de si este sistema debería encontrar una solución al estancamiento de las negociaciones de la OMC con el fin de salvar el multilateralismo o reconducirse hacia los acuerdos bilaterales y el regionalismo.

En un primer momento se analiza el sistema de decisión de la OMC para entender sus deficiencias y su incapacidad de generar acuerdos que beneficien a todos sus miembros. Sin embargo, las críticas a este sistema no se pueden traducir como sinónimo de ataque al neoliberalismo³ por las consecuencias desfavorables que haya podido tener para los países en vías de desarrollo, sino a cómo este neoliberalismo ha sido utilizado por los países desarrollados en su propio beneficio con un discurso a favor de la apertura de los mercados que pierde consistencia desde que los países en desarrollo se han involucrado en las negociaciones y reclaman la apertura en mercados más sensibles.

Hasta ahora, la apertura se ha dado en los sectores donde los países con mayor poder de negociación tenían ventajas competitivas, mientras que se ha mantenido la protección en otros sectores cuya inclusión en las negociaciones beneficiaría a los países subdesarrollados. Así, en un sistema de negociación basado en la competencia de los mercados que participan no se ha podido conseguir una apertura equitativa que beneficie a todos sus miembros, incluso cuando el Acuerdo de Marrakech establece que el fin no es el comercio en sí mismo, sino mejorar el nivel de vida de todos los países miembros (Jawara, F. y Kwa, A., 2003, p 9). Por lo tanto, se debería tratar de encontrar una mayor igualdad y consistencia revisando los principios de este sistema.

³ No existe unidad en torno a qué se debe entender bajo el término de “neoliberalismo”. Este trabajo no tiene como objetivo entrar a analizar sus distintas acepciones, sino que utiliza este concepto para definir el sistema de la OMC desde un punto de vista teórico, por lo que se tomará como la corriente económica que aboga por la implementación de políticas que favorezcan la liberalización y apertura de los mercados, buscando la reducción de la intervención de los Gobiernos en la economía. Por lo tanto, una postura consistente con los postulados del neoliberalismo supondría la defensa de una reducción de los aranceles e impuestos generalizada.

Tras conocer en detalle el sistema de negociación de la OMC, se va a analizar el fenómeno de las coaliciones como factor de cambio de su dinámica. En este punto se va a tratar de exponer las razones que llevan a la proliferación de estas alianzas, sobre todo desde la perspectiva de los países en vías de desarrollo y la transformación que suponen en las negociaciones del comercio internacional, analizando la evolución de las relaciones entre los países desarrollados y en desarrollo para entender mejor este cambio. Se van a utilizar ejemplos de distintas coaliciones para ver su aportación al respecto y se estudiará el caso de la coalición del G-20+ como grupo representativo del cambio en la formación de alianzas. El trabajo se cerrará con conclusiones sobre la influencia de las coaliciones respecto al estancamiento de la Ronda de Doha y el futuro del multilateralismo.

2. EL SISTEMA DE NEGOCIACIÓN EN LA OMC

Antes de conocer las relaciones entre los países miembros de la OMC y sus diferencias, así como en este contexto qué utilidad tienen las coaliciones; es necesario hacer un breve repaso del sistema de toma de decisiones de la organización, para ver sus deficiencias y entender por qué se crean esas coaliciones y qué cambio suponen en la realidad de las negociaciones.

La OMC es un foro de negociaciones como lo era el GATT, pero, como ya se ha anticipado, se han ampliado generosamente los ámbitos sobre los que versan estas negociaciones, incorporándose temas como la agricultura, las inversiones y la propiedad intelectual (Hopewell, K., 2016, pp. 56 y 57; Wilkinson, R., 2014, p. 38). Las negociaciones en estos sectores dan lugar a una serie de acuerdos que es lo que conforma la normativa de la organización.

Así, la OMC ha dado lugar a una normativa jurídica internacional formada por lo que se conoce como los *Acuerdos de la OMC*⁴. Estos acuerdos han sido negociados y firmados por sus países miembros en múltiples rondas de

⁴ Los acuerdos más importantes son los multilaterales que son tres: GATS, GATT y TRIPS. Además, se puede llegar a acuerdos entre algunos miembros que se consideran plurilaterales.

negociación durante la existencia del GATT. Esta normativa cuenta con una especial legitimación internacional ya que los países miembros que la han aceptado, por lo menos en la teoría, constituyen la mayoría de los países que mantienen intercambios comerciales (OMC)⁵.

Sin embargo, no implica que los Estados hayan cedido parte de su soberanía y se encuentren vinculados por esta razón a esas normas, sino que los acuerdos son una especie de contrato que incorpora obligaciones respecto a las políticas comerciales de cada Estado y que de incumplirse tendrán como consecuencia la imposición de unas sanciones también acordadas. Estas normas se ponen en práctica por los propios países miembros de la OMC y de acuerdo a lo acordado entre los mismos. En el caso de las sanciones también se imponen por sus miembros y con la autorización de todos ellos (OMC).

Para llegar a estos acuerdos no existe un sistema de votación, sino que se sigue el método del consenso. De acuerdo a Tijmes, J. (2009, p. 418) el consenso supone *“aprobación mediante la no objeción, a diferencia de la unanimidad que requiere un acuerdo explícito expresado por medio del voto”*. En teoría este sistema otorgaría a cada país miembro la posibilidad de ejercer un derecho de veto, sin que exista una discriminación *a priori* por el peso que tienen los países en el comercio o sus contribuciones económicas a la organización, como sucede en el FMI y el BM.

Esto hace que algunos atribuyan a la organización una especial virtud democrática, sin embargo, este sistema tiene ciertas deficiencias. Estas deficiencias se hicieron especialmente visibles con las protestas de Seattle de 1999, conocidas como *“the battle of Seattle”*, que pusieron en evidencia a la organización por su falta de transparencia y su sistema de decisión poco inclusivo y comprometido con los países en vías de desarrollo (Hopewell, K., 2016, pp. 72 y 73).

⁵De acuerdo a su propia página web, la OMC se forma por 164 países miembros que suponen el 98% del comercio internacional.

Entre las deficiencias más importantes del sistema de decisión se pueden citar las siguientes (Lobejón, L.F, 2010, pp. 82 y 83):

- la sala verde y encuentros mini-ministeriales: son reuniones de un número reducido de países, esencialmente desarrollados, como el caso de la cuadrilateral, coalición formada por EE.UU., Japón, Canadá y la UE. En estas reuniones se decide de forma previa a las negociaciones formales, la agenda, las medidas que se van a defender, sus posturas y estrategias para llegar a un acuerdo en las conferencias ministeriales. Estas reuniones informales suelen definir los acuerdos que finalmente se adoptan, lo que ha llevado a que se genere un sentimiento de exclusión entre los países que no son invitados (Botelho, M., 2003, pp. 19 y 20; Wilkinson, R., 2014, pp. 72 y 73).
- representación en reuniones simultaneas: se suelen negociar distintos temas a la vez en distintos lugares, por lo que los países con menos personal y recursos lo tienen más difícil para seguir las negociaciones y tener información sobre el desarrollo de las mismas.
- lentitud para llegar a acuerdos y rigidez: al exigir consenso es más difícil que se avance en las negociaciones.
- falta de transparencia de las negociaciones y de información de acceso público.
- presiones de los países más fuertes: por la dependencia de los mercados más pequeños respecto a las principales potencias económicas.

Todo ello hace que en la práctica el sistema del consenso no sea tan inclusivo como parece. De hecho, se ha excluido a los países subdesarrollados de las negociaciones desde el inicio las mismas, siendo los miembros de la cuadrilateral quienes llegaban a acuerdos y se los imponían al resto, a los que sólo quedaba la opción de aceptarlos o rechazarlos (Hopewell, K., 2016, p. 62). Esta última opción en muchos casos ni siquiera se podía considerar factible por la dependencia de algunos mercados de los países subdesarrollados respecto a los de la cuadrilateral. Esto es algo que pone de especial relieve Tijmes, J.

(2009, pp. 420 y 421) que sostiene que la dependencia de estos países del comercio internacional es un factor indiscutible de abuso en las negociaciones.

Por lo tanto, a pesar de existir un sistema en el que todos tienen el mismo peso y la capacidad de veto, el poder económico queda reflejado en la toma de decisiones de la OMC, al igual que en el FMI o el BM (Wilkinson, R., 2014, p. 48). Esto es así ya que el comercio internacional se basa en un sistema competitivo, donde las concesiones se hacen en atención al tamaño de los mercados y la importancia de los mismos para el resto de países, por lo que algunos países en desarrollo tienen menos que ofrecer y menor poder de presión para obtener beneficios a su favor.

En la práctica el sistema de decisión y la normativa resultante del mismo beneficia más a unos que a otros, o incluso, perjudica a los países más débiles en favor de los más fuertes. En la misma página de la OMC se dice que el sistema del consenso *“permite que todos los Miembros se aseguren de que se tienen debidamente en cuenta sus intereses, aun cuando en alguna ocasión puedan decidir sumarse a un consenso por ser de interés general para el sistema multilateral de comercio”*. Es decir, parece que implícitamente se reconoce que algunos países aceptan medidas en contra de sus propios intereses por lo que denominan *“el interés general para el sistema multilateral de comercio”*. Aquí el mayor problema, puesto de relieve por algunos autores como Hopewell, K. (2016), es que el interés general ha sido definido por los países desarrollados e impuesto como tal a los que están en vías de desarrollo.

Llegados a este punto, es conveniente señalar que el Acuerdo de Marrakech, por el que se creó la OMC, sí prevé el sistema de votación por mayoría para ciertas cuestiones si no se llega a consenso. Votación en la que cada país equivale a un voto. Sin embargo, el sistema de mayoría sigue sin utilizarse.

Otro factor importante, señalado como una de las críticas o deficiencias del sistema de decisión de la OMC, y que se ha pactado desde la creación de la OMC en 1995, es que en la Ronda de Doha se debe utilizar la técnica del

single undertaking (Wilkinson, R, 2014, p. 73) o el acuerdo de todos los temas que se negocian como un acuerdo único. Este mecanismo obliga a que los miembros acepten todos los temas puestos sobre la mesa de negociación como un paquete indivisible. Lo que se trata de garantizar es que no se caiga en la técnica del *cherry picking*, o la aceptación de solo ciertas normas que interesen a unos países y no a otros, avanzando así a varias velocidades. A la vez que asegura que se traten todos los temas y se tenga que llegar a un acuerdo en todos ellos. Esto, como señala Zelicovich, J. (2009), perjudica especialmente a los países en desarrollo, ya que se requieren mayores recursos para poder albergar conocimiento e información en todos los ámbitos de negociación y no todos ellos poseen estos recursos. En este sentido, asegura que “*dicho mecanismo contribuye a acentuar la distancia entre las capacidades negociadoras de los Estados miembro de la OMC*”.

Este proceso de negociación, con todas las deficiencias que se han señalado, tiene un punto de inflexión clave en 1999 con las protestas de Seattle, donde ya se pone de manifiesto la necesidad de movilización de los países subdesarrollados para poder defender sus propios intereses y evitar la imposición de acuerdos negociados por un número limitado de miembros con necesidades muy diferentes (Hopewell, K., 2016, pp. 72 y 73). Estas manifestaciones representaron diversas posturas, entre ellas algunas anticapitalistas y en contra de la globalización, que, aunque sirvieron para poner de relieve la necesidad de revisar los principios de la organización, no pueden llevar al fin de las relaciones comerciales entre distintas soberanías. Es cierto que el sistema neoliberal del momento no representaba las posturas y no respondía a las necesidades de los países en desarrollo, pero no se pueden atribuir estas consecuencias al fenómeno de la globalización en sí mismo, sino a cómo ha sido utilizado por las grandes potencias para aprovecharlo del modo que más les beneficia y frenar sus consecuencias en otros ámbitos que podrían perjudicarles.

Así, no se debería concluir que la apertura de los mercados no pueda tener beneficios para los países subdesarrollados. Steinberg, F. (2005) haciendo un

análisis de un informe de la OMC⁶, sostiene que se puede afirmar que la apertura al exterior presenta beneficios para aumentar la eficiencia y riqueza de los países, “*especialmente para los países en vías de desarrollo*”. Ante el posible dilema de liberalización-proteccionismo se concluye de forma “*inequívoca*” que la apertura al comercio internacional es “*siempre una mejor estrategia*” (Steinberg, F., 2005). Por su parte, Narlikar, A. (2018) afirma que si la OMC colapsa los mayores perjudicados serían los países en desarrollo, que tendrían que hacer frente de forma individual las negociaciones para llegar a acuerdos bilaterales de comercio.

Sin embargo, los datos estadísticos del crecimiento muestran que esto todavía no se ha terminado de reflejar en la práctica. El crecimiento se ha dado de forma desigual aumentando las diferencias en la distribución de la riqueza mundial, distanciando los países desarrollados de los pobres aún más (Wilkinson, R., 2014, p. 101). Por lo que es innegable que una deficiencia de la OMC es su ineficacia para atender las necesidades de todos sus miembros.

En el epígrafe siguiente se va a analizar el fenómeno de las coaliciones, agrupaciones que han servido a los países en desarrollo para contribuir a la solución de alguna de las deficiencias expuestas, especialmente respecto a su inclusión en las negociaciones, tanto formales como informales, y la participación activa en las mismas.

3. LAS COALICIONES

“Las coaliciones son la característica distintiva de la diplomacia de la OMC” (VanGrasstek, C., 2013, p. 100). Las relaciones diplomáticas entre el Norte y el Sur han cambiado mucho desde los inicios del sistema multilateral de comercio, especialmente por el crecimiento de algunas economías subdesarrolladas, países conocidos ahora como emergentes y que se identifican especialmente con el grupo BRICS⁷; la proliferación de coaliciones y la mayor participación de los países en desarrollo en las negociaciones de la

⁶ Este informe es del año 2005 y tiene como nombre “el futuro de la OMC. Una respuesta a los desafíos institucionales del nuevo milenio.”

⁷ Por las siglas de los países en cuestión: Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica.

OMC. Ahora que los países en desarrollo se han unido e involucrado en el sistema y han aumentado su poder de decisión, se está poniendo en duda que éste pueda seguir avanzando. Como señala Hopewell, K. (2016, p. 11) no se trata de que los países subdesarrollados hayan venido a oponerse al sistema neoliberal, sino que, al igual que han hecho siempre los países desarrollados, quieren utilizarlo en su beneficio en los sectores donde mayores oportunidades tienen de exportar, mientras que se tratan de proteger en aquellos ámbitos donde las importaciones pueden dañar su PIB. Este estancamiento de las negociaciones refleja que cada país busca su propio beneficio y no la apertura de los mercados per sé.

Con todo, los países subdesarrollados se han tenido que involucrar en la OMC al darse cuenta de que solo ellos pueden representar sus intereses y lo hacen de forma colectiva por medio de agrupaciones como las coaliciones (Hopewell, K., 2016, p. 71). Estas uniones surgen ya que a pesar de que los países en desarrollo conforman la mayor parte de los miembros de la OMC (Jawara, F. y Kwa, A., 2003, p. 2), su poder de negociación por separado es limitado (Cohn, T.H., 2016, p. 68). Al juntarse, especialmente con el apoyo de los países emergentes, pueden no solo llegar a frenar la imposición de normas por parte de los más ricos, sino también tratar de proponer normas que les beneficien respecto a la apertura de otros mercados, como puede ser el de la agricultura o el textil.

En este epígrafe se va a entrar a analizar las razones para crear coaliciones de países emergentes y en desarrollo y los cambios que ha supuesto su creación en el marco de toma de decisiones de la OMC. Para ello se van a analizar varios ejemplos de coaliciones.

3.1 RAZONES PARA CREAR COALICIONES: VENTAJAS E INCONVENIENTES.

Odell, J. (2003) define las coaliciones como un *“conjunto de gobiernos que sostienen una posición común en una negociación a través de la coordinación explícita de sus intereses”*. Es decir, es la unión de distintas soberanías para la

defensa de sus posiciones respecto al comercio internacional. Asimismo, Zelicovich, J. (2011, p.41) las define como plataformas negociadoras colectivas que permiten incrementar las capacidades de negociación de los países individuales.

Hay distintos motivos por los que se puede crear una coalición, entre los mismos cabe destacar⁸:

- tener mismos intereses: es decir, países que se unen por el acercamiento de posturas en relación a un determinado tema. Este es el caso de múltiples coaliciones como el Grupo Cairns y el G20+ respecto a la agricultura, el Grupo de Productos Tropicales respecto de la apertura de los mercados para los bienes que le dan nombre, los Cuatro del Algodón o Cotton-4 para la reducción de los subsidios y barreras al algodón o los Amigos de los Peces con los mismos objetivos respecto al sector de la pesca.
- la similitud de su situación económica: este es el caso de agrupaciones de países desarrollados que buscan un mayor progreso en la liberalización de mercados donde encuentran ventajas competitivas o la ampliación de los temas de negociación a sectores donde están más avanzados, como por ejemplo el caso de la coalición AMNA o del foro⁹ de la cuadrilateral que ha liderado las negociaciones hasta 2003. Asimismo, se pueden encontrar múltiples ejemplos de coaliciones de países en desarrollo que buscan ventajas económicas en otros sectores y un trato especial que tenga en cuenta sus condiciones internas, es el caso de nuevo del G20+¹⁰, el Grupo de Economías en Transición, los Países Menos Adelantados (PMA), Economías Pequeñas y Vulnerables (EPV) y el G90 que se compone por tres coaliciones de países

⁸ Véase Anexo I de las coaliciones de la OMC con su composición y objetivos.

⁹ Es conveniente señalar que existen diferencias entre las coaliciones y los foros, la cuadrilateral no se define como coalición propiamente dicha, sino que se trataría de un foro. Los foros son uniones temporales o permanentes que se utilizan para resolver un tema de una forma concreta que beneficia a los miembros del grupo en cuestión – VanGrasstek, C., 2013, p. 107.

¹⁰ Esta coalición sirve como ejemplo de varios tipos de alianzas, ya que, como se analizará más adelante, utiliza los beneficios de distintos tipos de coaliciones para asegurar la duración de la agrupación durante las negociaciones.

subdesarrollados: el Grupo Africano, los Estados de África, del Caribe y del Pacífico (ACP) y PMA.

- la cercanía geográfica: como el Grupo Africano o el Grupo del Pacífico.

En este punto es necesario diferenciar las coaliciones de otro tipo de uniones conocidas como bloques, agrupaciones con una estabilidad mayor en las que existen características comunes e intereses similares en muchos sectores. Este es el caso de uniones aduaneras o acuerdos regionales por excepción al principio de nación más favorecida cuyo ejemplo más destacable es la UE. La principal diferencia es su duración, mientras que las coaliciones son agrupaciones que varían y suelen tener fines estratégicos en torno a un tema concreto, los bloques son permanentes y con una esfera de actuación más amplia (VanGrasstek, C., 2013, pp. 106 y 107).

Dicho esto, sea cual sea el motivo que lleva a la formación de una coalición, se van a derivar de esta decisión ciertas ventajas tanto para los países en desarrollo, como para el sistema de negociaciones en general, y algunos inconvenientes que se analizan a continuación.

Empezando por las ventajas que favorecen especialmente a los países subdesarrollados, una de las más importantes del multilateralismo es que ofrece la posibilidad de encontrar países con las mismas perspectivas o necesidades y así construir una posición en la que se cuente con un mayor poder de negociación y mayor peso en la toma de decisiones para poder defender posturas con éxito (Narlikar, A., 2012, p. 4974 citado por VanGrasstek, C., 2013, p. 101).

Sin embargo, el multilateralismo no asegura en sí mismo que una postura mayoritaria vaya a tener éxito. Esto se pone de manifiesto en el caso de la OMC, ya que como se ha señalado, casi tres cuartas partes de los países miembros de la OMC son países subdesarrollados y en cambio, las políticas que han triunfado hasta el momento suelen venir impuestas por los países ricos y en su beneficio, teniendo además para ello que otorgar menos concesiones

que las que han tenido que ofrecer los países en desarrollo para obtener menos (Hopewell, K., 2016). El multilateralismo de la OMC ha fallado en numerosas ocasiones a los países más necesitados ya que los que se han aprovechado de la unión de poderes han sido los países ricos, con alianzas como la cuadrilateral que una vez fijaba la agenda de las negociaciones y los acuerdos a los que llegar, se los presentaba al resto de países con pequeñas concesiones o amenazas, conocida la dependencia de muchos de sus mercados. Esto conducía a que los países acabasen teniendo negociaciones más cercanas al bilateralismo.

Así, se puede concluir que una de las principales razones para crear coaliciones de países subdesarrollados es poder evitar este bilateralismo disfrazado y no tener que negociar de forma individual frente a los países más poderosos, donde se puede ejercer plenamente un abuso de poder por los países mayores frente a los de menor entidad.

Además, como se ha señalado, muchos países pobres son muy dependientes económicamente de las potencias económicas, por ello cualquier amenaza puede hacer que reconsideren sus posturas. Cuando existe una coalición de países subdesarrollados, los países ricos no pueden intimidar a todos ellos a la vez y va a ser más fácil mantener su postura.

En segundo lugar, no solo se va a evitar el abuso de países desarrollados para que no impongan reglas que puedan perjudicar a los países pobres, sino que también va a servir para poder reclamar medidas que les beneficien. Al crear una coalición, se tiene más que ofrecer, más poder, se crea una dependencia del resto de mercados al sumar los beneficios que obtienen de cada uno de estos países y por tanto, todo deriva en un mayor poder de negociación que permite tener posturas ofensivas y no solo defensivas¹¹.

¹¹ Las posturas ofensivas son aquellas que reclaman medidas y defienden que se cree un acuerdo en torno a un tema, mientras que las defensivas son aquellas que intentan reducir esas propuestas o frenarlas para proteger sus mercados.

Al respecto, Wilkinson, R. (2014) señala que las coaliciones de países en desarrollo han contribuido a la inclusión de estos países en las negociaciones, pero se encuentran ante un reto para poder conseguir acuerdos desde posturas ofensivas. Teniendo en cuenta que los sectores de negociación y las normas anteriores ya venían definidas por los países occidentales y que lo hicieron en su propio beneficio, las coaliciones de países en desarrollo se encuentran con obstáculos para imponer sus posturas ofensivas, a lo máximo que se llega es a un estancamiento por el éxito de sus posturas defensivas, sin que se avance en la creación de los acuerdos propuestos por otros países, pero sin llegar tampoco a aquellos que defienden en su propio beneficio.

En tercer lugar, otro punto principal es que se diluye el sentido de culpa. Como señala Rolland (2007, p. 516), los costes de romper el consenso son altos debido al impacto mediático y político que implica. Por lo tanto, los países no quieren que se les culpe por no llegar a acuerdos y una vez que se rompe la cohesión de una coalición, la presión de mantener posiciones que se oponen al acuerdo aumenta (Narlikar, A. y Tussie, D. 2004, pp. 959-960; Narlikar, A., 2006, p. 3).

Es aquí ilustrativo exponer el caso de India durante la Ronda de Uruguay. Este país fue manipulado con presión política y pública, por los medios de comunicación, mientras se ignoraba su oposición en las negociaciones y se le culpaba de no alcanzar un acuerdo (Wilkinson, R., 2014, p. 112). India junto a Brasil había impulsado la creación de la coalición del G10 para frenar la inclusión de los servicios, inversiones y los temas relacionados con la propiedad intelectual. Sin embargo, este objetivo falló por la ruptura de la cohesión del grupo tras la coacción de los EE.UU. y la UE, dejando a India sola ante la presión diplomática y mediática de no alcanzar un acuerdo (Hopewell, K., 2016, pp.70 y 87).

En cuarto lugar, se encuentra la posibilidad de ejercer una representación conjunta de los intereses para aquellos que no cuentan con tantos recursos humanos (Patel, M., 2007). Esto permite que países miembros que no cuentan con representación para poder acudir a todas las reuniones, estén al tanto de lo

que se negocia por medio de otros representantes de la coalición. Así, se tiene la posibilidad de involucrarse en mayor medida en todos los asuntos por parte de todos los países, independientemente de sus recursos. Es importante porque concede la posibilidad a todos los países de tener información necesaria para trazar una estrategia, conocer qué grupos de países se unen para la defensa de qué intereses, las posibilidades de unirse a una postura u otra. Incluso para presentar propuestas y documentos para la negociación (Narlikar, A., 2006, p. 3).

En quinto lugar, ya haciendo referencia a las ventajas para el conjunto del sistema de la OMC y de nuevo gracias a que se pueda dar una representación conjunta, se simplifica el sistema de negociación al reducir el número de interlocutores, haciendo posible que todos puedan participar sin que se alarguen las reuniones en exceso y siendo más fácil llegar al consenso.

En sexto lugar, se refuerzan las capacidades de los miembros, cuentan con más información y más recursos, lo que ayuda a sus redes de inteligencia y les permite organizarse mejor y realizar documentos propios para presentarlos en las negociaciones (VanGrasstek, C., 2013, p. 101). Documentos que, además, cuentan con una mayor credibilidad por el número de países que los respaldan, al ser demandas que se presentan colectivamente (Narlikar, A., 2006, p. 3).

Una última ventaja que cabe citar es el fortalecimiento de la transparencia del sistema, ya que en las reuniones informales que se llevan a cabo en grupos reducidos de países, como los encuentros mini-ministeriales o las reuniones de la sala verde se ha comenzado a incluir a las economías emergentes, pues sin ellas no se puede avanzar en el comercio internacional por el peso de sus mercados en la actualidad. Estos miembros como países en desarrollo que son, forman a su vez parte de coaliciones y, por tanto, van a poder informar al resto de lo que se quiere negociar en las reuniones formales.

En cuanto a los inconvenientes, el problema principal de estas coaliciones de países pobres es que son muy diversos y necesitan medidas muy distintas para desarrollarse (Cohn, T.H., 2016, p. 11). Esto a su vez tiene dos consecuencias: 1- que las medidas que demanden van a ser más flexibles y menos

ambiciosas, estando menos adaptadas a la situación interna de cada país, (Wilkinson, R., 2014, p. 273) y 2 – que la separación de la coalición es más probable y se hace más difícil mantener la cohesión en momentos de presión (Narlikar, A., 2006, p. 5).

Los países desarrollados pueden hacer concesiones individualmente o generar presión hacia algunos miembros para acabar con la coalición, ya sea mediante amenazas o promesas de compensación (VanGrasstek, C., 2013, p. 104). El problema de la disgregación de coaliciones es el mayor reto al que se enfrentan los países en desarrollo. Narlikar, A. y Odell, J. (2003, pp. 5 y 6) señalan entre los factores que llevan a la probabilidad de ruptura de las coaliciones: la heterogeneidad de intereses y la falta de peso de los mercados que colaboran en el grupo. En ambos casos los países subdesarrollados van a estar más expuestos a la presión, ya que sus economías son muy diversas y dependientes. Por ello, afirma Narlikar, A. (2006, p.5) que nos encontramos ante un problema circular. Si los países en desarrollo asumen posiciones más centradas en un tema van a encontrar menos apoyo y tener un menor peso, en cambio, si tratan de tener peso uniéndose a más países, van a tener que incluir sus demandas y considerar nuevas posturas perdiendo la unidad en los objetivos que defender. La mayor oportunidad para estos países viene representada por las economías emergentes, que tienen un peso mayor y sus posturas son similares en muchos puntos, como veremos más adelante.

3.2 EVOLUCIÓN DE LAS RELACIONES NORTE-SUR. EL CAMBIO DEL SISTEMA DE DECISIÓN CON LAS COALICIONES DE PAÍSES SUBDESARROLLADOS.

Ha habido un innegable cambio en la geopolítica del comercio internacional desde el declive de Gran Bretaña como principal potencial comercial, a la creación del GATT y la OMC con los EE.UU. como protagonista en este escenario y hasta nuestros días con la pluralidad de potencias económicas poniendo en duda las teorías a favor de una única hegemonía.

La hegemonía se define por los neomercantilistas como la distribución extremadamente desigual del poder donde un país puede controlar al resto (Cohn, T.H., 2016, p. 62). Así, bajo la hegemonía de los EE.UU. se han dibujado las líneas del comercio internacional en beneficio de esta gran potencia y de otros países desarrollados. Incluso decidiendo sobre las medidas convenientes para el desarrollo de los países subdesarrollados (Ídem, p. 27).

Los países en desarrollo han ido aumentando sus demandas e involucrándose más en las negociaciones del GATT y la OMC para poder así representar sus intereses con el fin de desarrollar sus economías de la forma que más les beneficie. Para ello han creado agrupaciones que les ayudan a defender de forma conjunta sus posturas, lo que aporta una mayor legitimidad y credibilidad a las mismas. A continuación, se va a analizar el cambio que suponen las coaliciones de países en desarrollo en el sistema de decisión de la OMC, viendo cómo han ido evolucionando las relaciones entre el Norte y el Sur a lo largo de los años.

Las negociaciones del GATT y la OMC, como se ha adelantado, se llevan a cabo por medio del consenso. Estas negociaciones se desarrollan en conferencias ministeriales que se celebran en distintos países como mínimo cada dos años¹². En estas reuniones los acuerdos se alcanzan entre los ministros de los países miembros. Igualmente, hay acuerdos que se toman por sus embajadores o delegados en Ginebra. Como se ha venido señalando, la realidad es que antes de esas conferencias, los países se reúnen en grupos más pequeños para decidir qué temas que se van a tratar y las estrategias que se van a seguir en la conferencia ministerial oficial. Estos encuentros informales sirven para cerrar acuerdos que determinaran la agenda de las negociaciones finales y que tienen como fin imponer sus conclusiones a los países excluidos de estos encuentros (Jawara, F. y Kwa, A., 2003, pp. 56-58).

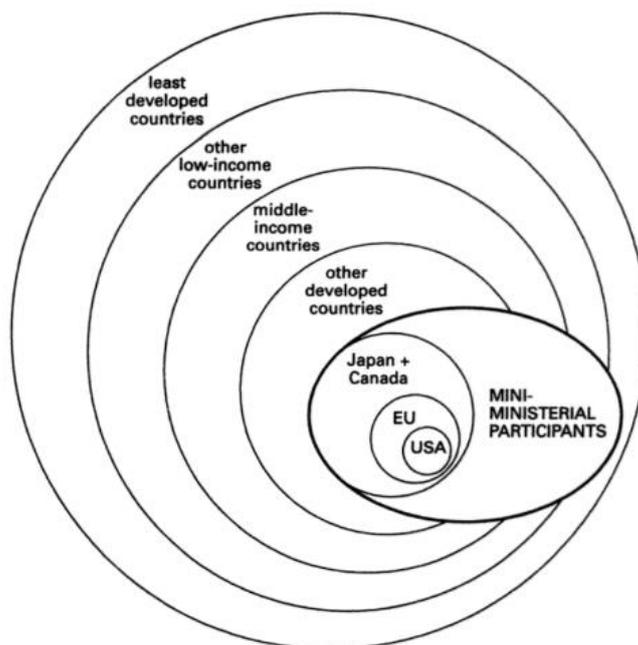
Durante toda la trayectoria del GATT y hasta la Conferencia Ministerial de Cancún, esto seguía siendo así y los países invitados a las negociaciones informales previas eran solo las grandes potencias económicas, siendo

¹² En la teoría, pues en la práctica han podido pasar hasta cuatro años sin suceder.

habituales los encuentros de la cuadrilateral o incluso de los EE.UU. y la UE a solas. Así, las negociaciones informales a medida que iban perfilando las propuestas que se querían presentar en la negociación, iban ampliando el número de países invitados para ir poco a poco sumando apoyos que asegurasen el éxito de estas posturas en la negociación final. Es representativo como muestran esto Jawara, F. y Kwa, A. (2003, p. 57) en el gráfico 1.

El gran cambio sucede con el avance de los BRICS y con la creación de coaliciones de estos y países en desarrollo. Desde 2003 Brasil e India han desplazado a Japón y Canadá en la cuadrilateral y en 2008 se añade a China como partes indispensables para llegar a un acuerdo (Hopewell, K., 2016, p. 79 y Cohn, T.H., 2016, p. 31). A día de hoy es esencial que se invite a países en desarrollo a las reuniones informales si el resto de países quieren llegar a algún resultado. Patel, M. (2007) dice que *“se ha vuelto costumbre incluir algunos países en desarrollo en las consultas de círculo cerrado, ex officio como coordinadores de las coaliciones”*. Esto va a ayudar a mejorar la transparencia de las negociaciones y a asegurar que la información se transmita entre los miembros de la OMC por medio de las coaliciones.

Gráfico1:



Fuente: Jawara, F. y Kwa, A. (2003, p. 57)

Es interesante ver estos cambios desde el punto de vista de la evolución de las relaciones Norte-Sur y la participación de los países en desarrollo en el comercio internacional de forma cronológica.

Cuando nace el GATT la participación de los países en vías de desarrollo en el comercio internacional era más bien insignificante, a pesar de que con este foro el sistema de decisión ya contaba con la práctica del consenso y cada país tenía el mismo peso en las votaciones, los miembros en un primer momento eran en su mayoría países desarrollados. Por lo tanto, esto es así hasta que comienza a aumentar el número de miembros en los años 60 y 70, uniéndose países en desarrollo que inician a reclamar un trato especial.

Al no obtener respuesta a sus súplicas en el GATT, se crea en el marco de NNUU en 1964 la UNCTAD para reclamar medidas que favorezcan el desarrollo (Hopewell, K., 2016, p. 63). Poco después se consigue el sistema de preferencias generalizadas (GSP) añadiendo una Parte IV al acuerdo del GATT. Sin embargo, este sistema solo recomendaba a los países desarrollados la facilitación del comercio para los países en vías de desarrollo, sin vincular en cuanto a medidas específicas (Cohn, T.H., 2016, p. 237).

En los años 70 la tensión entre los países ricos y pobres aumenta y estos últimos crean la coalición del G77 para reclamar la instauración de un nuevo orden económico internacional ante NNUU (Hopewell, K., 2016, p. 64). Finalmente, se consigue la no aplicación del principio de reciprocidad, es decir, se permitía que los países subdesarrollados se aprovecharan de los beneficios de la apertura de los mercados sin tener que conceder nada a cambio. Algunos autores (Steinberg, F., 2005) consideran que esto les convertía en *free riders* y podían aprovecharse de las ventajas de la liberalización del comercio sin hacer nada a cambio, mientras que otros consideran que esto llevó a su marginación y empeoró su situación. Lo cierto es que esto perjudicó en gran medida a la participación de estos países en las negociaciones, ya que ahora tenían poco que ofrecer al no estar sujetos al sistema de las concesiones. (Cohn, T.H., 2016, p. 238; Hopewell, K., 2016, p. 62 y 63; Wilkinson, R., 2014, pp.32-35).

Durante los años 80 y hasta mediados de los 90 la participación de los países en desarrollo aumenta y se comienzan a involucrar en el sistema para poder reclamar la apertura de mercados en los que son competitivos, como el agrícola y el textil. En este punto, se comienzan a unir a coaliciones mixtas de países desarrollados y subdesarrollados con sus mismos intereses, como el Grupo Cairns (Cohn, T.H., 2016, pp. 239 y 240).

Además de unirse a coaliciones mixtas como la citada, durante la Ronda de Uruguay ya se crean coaliciones de países en desarrollo para poner freno a la ampliación de sectores, como las inversiones o la propiedad intelectual. Este es el caso del G10 encabezado por India y Brasil. Como se ha adelantado, el G10 falla en su objetivo de evitar la inclusión de estos sectores que suponen grandes costes y la pérdida de ventajas competitivas para los países en desarrollo. En este punto las coaliciones no tienen un objetivo definido y fue imposible mantener la cohesión del grupo (VanGrasstek, C., 2013, p. 103).

Con el Grupo Cairns parece que se llega a un resultado positivo en la Ronda de Uruguay por la inclusión de ciertas cuestiones sobre agricultura. Esto es un éxito parcial, pues en realidad los países en desarrollo se dan cuenta de que las concesiones a las que se había llegado les perjudicaban más que ayudaban. Los países occidentales hicieron pocas concesiones en los mercados que interesaban a los países subdesarrollados, mientras que obtuvieron grandes ventajas en la ampliación de otros mercados y con los nuevos sectores de negociación (Hopewell, K., 2016, p 66 y 67).

Con esta ronda que crea la OMC se da una armonización normativa en distintos ámbitos, siendo los acuerdos multilaterales sobre el comercio de mercancías, sobre servicios (AGCS o GATS) y sobre aspectos relacionados con la propiedad intelectual (ADPIC o TRIPS). Se puede ver de forma clara que los perdedores de esta ronda fueron los países menos avanzados, ya que la inclusión del acuerdo TRIPS o ADPIC es un claro obstáculo para el desarrollo de los países pobres y supone grandes costes y pérdida de competitividad para estas soberanías (ídem, p. 67). Como señala Steinberg, F. (2005) "*el acuerdo*

TRIPS implica una transferencia de rentas desde los países pobres hacia los ricos y reduce el margen de actuación de los gobiernos de los países en vías de desarrollo para poner en práctica políticas de crecimiento".

Tijmes, J. (2009, p. 422) explica que los países subdesarrollados no tuvieron una alternativa real a aceptar el acuerdo de Uruguay ya que el rechazo se habría traducido en una marginación política y económica que estos países no se pueden permitir. Como señala Adams (1993), el sistema del GATT en lugar de solucionar las diferencias y reducir la pobreza, estaba perpetuándolas (Adams, 1993, citado por Hopewell, K., 2016, p. 63). Autores como Jawara, F. y Kwa, A., (2003, p. 4) dicen que los acuerdos a los que se llegaron en la Ronda de Uruguay se impusieron de un modo imperial a los países en vías de desarrollo.

Tras este desengaño, los países en desarrollo se dan cuenta que no pueden esperar a que los países desarrollados propongan medidas que beneficien al desarrollo. Entonces comienza una movilización política y social que se opone a la apertura de una nueva ronda, con la protesta más significativa en 1999 durante la conferencia ministerial de Seattle. Tras esto, y por el miedo al fracaso de la primera ronda y con ello de la recién creada OMC, los países desarrollados comprenden que es necesario contar con el apoyo del Sur y con ese propósito denominan a la Ronda de Doha como *Programa de Doha para el Desarrollo* (ídem, p. 117). Sin embargo, parece que el desarrollo no es su preocupación central. En palabras de Stiglitz, J. E. (2005) *"ni por cómo se concibió, ni mucho menos por cómo ha evolucionado, merece la Ronda del Desarrollo actual su nombre"*.

Los países en desarrollo también se han dado cuenta de que los objetivos en relación al desarrollo en esta ronda solo están en el nombre, ya que al iniciarse las negociaciones los países desarrollados seguían aspirando a abrir los mercados que les interesaban mientras que se continuaba protegiendo los sectores en los que podrían crecer los países en desarrollo. Así, las coaliciones

han sido la respuesta de estos países a aquellos para que no vuelvan a imponer sus decisiones ante la falta de poder de los menos ricos.

Es durante la Ronda de Doha cuando más coaliciones se han creado, “*dos tercios de las más de treinta coaliciones existentes fueron creadas a partir de la Ronda de Doha*” (Jawara, F. y Kwa, A., 2003, p. 4). Por ejemplo, para la Conferencia de Cancún se crean las coaliciones del G20+ y del G33 con objetivos en el sector de la agricultura, los Cuatro del Algodón o Cotton-4 para reclamar la reducción de ayudas de los países desarrollados al algodón en sus países y una mayor apertura de sus mercados, el Core Group con el objetivo común de evitar la inclusión de los temas de Singapur o *Singapore issues*, y en los últimos días del encuentro surge el G90, alianza de tres coaliciones (Grupo Africano, ACP y PMA) que habían estado en coordinación durante las negociaciones y que tiene aspiraciones en todos los sectores para frenar el abuso de los países desarrollados y defender políticas sociales que beneficien a los países en desarrollo (Campolina Soares, A., 2005; Narlikar, A, y Tussie, D., 2003, pp. 7-9; Narlikar, A., 2006, p. 11 y 12).

Desde 2001, el avance para el desarrollo ha sido más laxo y flexible de lo que parecían prometer los países desarrollados al negociar la apertura de la ronda. Los países subdesarrollados venían solicitando la eliminación de las medidas no arancelarias, conocidas como NTB (*non trade barriers*), se trata igualmente de terminar con los subsidios a la producción y a la exportación que dan países como los EE.UU. y la UE y que distorsionan la realidad de la competencia en el sector. Con la creación del G20+ en 2003 estos objetivos fueron defendidos con eficacia consiguiendo que se tuviese en consideración un escrito en las negociaciones de Cancún. Este documento buscaba el equilibrio entre la liberalización del mercado agrícola y el respeto de objetivos sociales, asegurando la protección de las áreas rurales (Botelho, M., 2003, pp. 26 y 34; Hugueney Filho, C., 2004). La victoria fue relativa pues en lugar de acordar la eliminación en un plazo determinado, se llegó al compromiso de reducirlas primero y luego ya eliminarlas sin un objetivo en cuanto al cuándo.

En las Conferencias más recientes de Nairobi (2015) y Buenos Aires (2017) no se ha avanzado de manera destacable hacia la conclusión de la Ronda de Doha adoptando nuevas medidas en los sectores que se discuten. Las negociaciones se han convertido en un tira y afloja entre países desarrollados y aquellos en desarrollo, que al contar con el apoyo de los BRICS¹³ tienen un mayor peso para reclamar nuevas normas. Con todo, se ha llegado a una situación en la que ningún grupo quiere hacer concesiones, pero siguen reclamando la apertura de los mercados del resto de interlocutores y todos ellos crean alianzas defensivas para bloquear estas demandas (Narlikar, A., 2018).

Por tanto, se puede afirmar que el aumento de la participación de los países en desarrollo ha contribuido al estancamiento de la Ronda de Doha. Los acuerdos a los que se ha llegado desde el inicio de la ronda son de menor entidad y muy flexibles en el tiempo, sentando serias dudas sobre su conclusión en un futuro próximo con nuevas medidas para el comercio internacional.

Ante todo, cabe reconocer que el activismo de los países en vías de desarrollo y la toma de posiciones ofensivas y no solo defensivas, ha ayudado a cambiar poco a poco el panorama internacional y las relaciones entre Norte y Sur. Ahora estos países ya no se limitan a aceptar bajo amenazas económicas o pequeñas concesiones las condiciones ya trazadas por un grupo reducido de países desarrollados. Todos los países tienen que considerar las posiciones y demandas de estos grupos y no se puede excluir a estos países de las reuniones informales previas. Las negociaciones comienzan a ser más transparentes, más inclusivas y más democráticas (Hopewell, K., 2016, p. 83).

¹³ En especial en lo referente a Brasil e India, ya que Rusia no fue parte de la organización hasta 2012; China, a pesar de ser el país con mayor crecimiento de sus exportaciones, no termina de involucrarse en las negociaciones y Sudáfrica tampoco muestra un compromiso claro al respecto.

4. EL CASO DEL G20+ Y EL PAPEL DE LOS BRICS EN LAS COALICIONES DE PAÍSES EN DESARROLLO.

Como se ha visto, la OMC ha ido tomando forma por medio de luchas políticas y diplomáticas, negociaciones entre poderes que están a distintos niveles y por ello los más fuertes han podido superponerse en numerosas ocasiones. Durante la trayectoria del GATT y la OMC, se ha mantenido la hegemonía de los EE.UU., país que ha aprovechado esta posición para perfilar el sistema del comercio internacional en su propio beneficio. Igualmente, todas las economías han buscado la apertura en los sectores que les pudiesen beneficiar, manteniendo políticas protectoras en el resto de sectores. Sin embargo, fuera de las previsiones de los países occidentales, este sistema ha servido para empoderar a otros países, los BRICS (Hopewell, K., 2016, pp. 24-41).

Esto supone un gran cambio en el panorama de las negociaciones ya que como se ha señalado anteriormente el mayor reto de los países en desarrollo es mantener la unidad de sus coaliciones y poder así mantener sus posturas para llegar a un resultado que les beneficie. Como señala Narlikar, A. (2006) este problema se ha dado a lo largo de la historia de la OMC y es un problema circular ya que el riesgo de ruptura puede venir de la heterogeneidad de posturas y de contradicciones internas del grupo o del poco peso de los mercados que se unían en torno a un tema específico en el que compartían una única postura. Esto va a cambiar con el surgimiento de coaliciones como el G20+, apoyadas por las economías emergentes.

Para entender mejor esta coalición y cómo ha conseguido mantener su unidad durante la Ronda de Doha, en este epígrafe se va a empezar por exponer los tipos de coaliciones, para después analizar el G20+ como nuevo tipo de coalición que ha sido considerada por algunos autores y entender el papel que han jugado los países emergentes en esta transformación, el peso que han tenido para su éxito y la importancia para ello de implementar nuevas estrategias de diplomacia activa.

Tussie, D. y Narlikar, A. (2003, pp. 17 y 18) señalan dos tipos de coaliciones: las coaliciones de bloque y las temáticas o alianzas basadas en un interés específico. Ambas coaliciones tienen ventajas e inconvenientes, si bien se mantiene por lo general que es más difícil romper la cohesión en el caso de las temáticas, ya que al menos éstas aseguran la homogeneidad de posiciones y objetivos entre los miembros de la coalición, mientras que las coaliciones de bloque suelen formarse con el único fin de ganar peso en las negociaciones para oponerse a otras posturas, sin proponer medidas alternativas y sin objetivos concretos (Cepaluni, G., 2012, p. 49).

Con el G20+ se superan por primera vez los inconvenientes de ambas coaliciones y de forma inesperada, se mantiene la unidad durante la Conferencia de Cancún con una postura clara, reclamando medidas y presentando propuestas alternativas. Así, se ha llegado a afirmar por Tussie, D. y Narlikar, A. (2003 y 2004) que se puede hablar de un tercer tipo de coaliciones al que pertenecería el G20+, las “*new coalitions*”, que se definen por cinco factores distintivos: 1. no se limitan a un interés específico, incorporan también elementos identitarios, especialmente aquellos relacionados con conseguir medidas comprometidas con el desarrollo; 2. tampoco se trata de cubrir la generalidad de los temas, sino que existen unos objetivos claros y delimitados que se traducen en demandas presentadas a las negociaciones; 3. cuentan con más recursos para investigar y obtener información; 4. se coordinan con otras coaliciones para crear posturas de oposición similares a las que adopta una coalición de bloque; 5. también se relacionan con organizaciones no gubernamentales (ONGs) (Narlikar, A., 2003; Narlikar, A. y Tussie, D., 2003, p. 21).

Además de estas características distintivas, hay que reconocer que la mayor ventaja con la que cuenta el G20+ es su composición, no habría podido mantener su unidad con éxito y tener estas características distintivas sin contar con miembros del grupo BRICS. La coalición y estos países emergentes están íntimamente conectados.

Dentro del grupo BRICS, hay que destacar las estrategias proactivas de Brasil e India en la OMC, que son los dos países que van a inducir a la formación del G20+. Estos países han llegado a suponer un cambio en la hegemonía, no solo por su peso económico y el crecimiento de su PIB, sino por su activismo en las negociaciones, el liderazgo de coaliciones de países en desarrollo y su iniciativa en la adopción de posturas defensivas y ofensivas (Hopewell, K., 2016, p. 78).

Por otra parte, China es un caso especial ya que representa el mayor crecimiento económico de los países emergentes, pero no muestra un interés claro en participar de forma activa en la OMC. A pesar de sus posiciones diversas, los tres países son miembros de la coalición en cuestión y han sido capaces de desplazar a Japón y Canadá en la cuadrilateral. Primero, India y Brasil en 2003 y luego se uniría China en 2008. Por lo que se puede afirmar que estos países son los primeros países en desarrollo que se hicieron esenciales en las negociaciones (Hopewell, K., 2016, p. 79; Cohn, T.H., 2014, p. 31).

Más allá, Sudáfrica también va a jugar un papel fundamental en la formación del G20+, Narlikar, A. (2003, p. 9) y da Motta Veiga, P. (2005) mantienen que esta coalición tiene como primera semilla la unión de Brasil, India y Sudáfrica (grupo que se conoce como IBSA) con la Declaración de Brasilia en junio de 2003. Finalmente, el G20+ se forma el 20 de agosto de 2003 (de ahí su nombre, así como porque estaba formada inicialmente por 20 países) bajo el liderazgo de Brasil e India para oponerse a la unión de posturas en agricultura de los EE.UU. y la UE (Bullard, N., 2005). Estas dos grandes potencias presentan un texto conjunto el 13 de agosto en contra de las expectativas del Grupo Cairns, que esperaba mantener el apoyo de los EE.UU. y de otros países más proteccionistas, que preveían el apoyo de la UE (Narlikar, A. y Tussie, D., 2004, p. 9; da Motta Veiga, P., 2005).

La coalición creada en 2003 contaba igualmente con Argentina y, más tarde, cuando se une China, se obtiene un peso en las negociaciones que ya

aseguraba parte de su éxito. Casi llegaba a representar al 70% de los agricultores del mundo y a la mitad de la población (Narlikar, A. y Tussie, D., 2003, p.12; Hugueney Filho, C., 2004, pp.1 y 3).

Con todo, se seguía dudando que pudiesen mantener su cohesión por la posible contradicción en sus intereses y la presión de los países desarrollados (Hopewell, K., 2016, p.80; Narlikar, A. y Tussie, D., 2003, p. 10). Todos los factores apuntaban a que los países desarrollados podrían romper la unidad entre sus miembros. Primero, porque contaban con un gran número de países pequeños que tienen poco peso en el sistema de negociación y segundo, por sus posiciones distintas en torno a otros temas que no fuesen la agricultura, especialmente respecto a la inclusión de los temas de Singapur (Narlikar, A., y Tussie, D., 2003, p. 17; Bullard, N., 2005).

Algunos autores han llegado a señalar incluso la diferencia de posturas en torno a la agricultura como posible escenario de contradicciones insalvables dentro de esta coalición, ya que entre sus miembros se pueden encontrar países exportadores que demandan la apertura de los mercados, unidos a otros más pequeños que reclaman la protección de sus agricultores (Bullard, N., 2005). Sin embargo, en el texto que redactaron de manera conjunta India y Brasil y que firmaron en un primer momento 20 países (uniéndose más tarde otros países, por lo que la coalición se conoce como G22 o G20+) se establece una fórmula mixta que parece superar este inconveniente y que recoge ambas posturas con una defensa de los intereses liberalizadores, reclamando la eliminación de subsidios y ayudas a la agricultura por parte de los países desarrollados, y con una protección de los países subdesarrollados y sus zonas rurales más débiles, estableciendo excepciones y medidas especiales para ellos (Hugueney Filho, C., 2004, p.2; Narlikar, A., 2003, p. 24).

El G20+ ha mantenido una diplomacia activa en torno al tema de la agricultura. En la Conferencia de Cancún con las demandas que presenta en su texto, demuestra que no se limita a oponerse a las propuestas de otros bloques, sino que ofrece distintas alternativas y todo ello, asegurando el respeto de las

necesidades de sus países aliados. Este activismo va más allá, manteniendo relaciones con otras coaliciones de países en vías de desarrollo y ONGs para asegurar las ventajas de las uniones en bloque y poder adoptar una postura defensiva frente a los EE.UU. y la UE con éxito.

Con la formación del G20+ se ha dado un cambio de estrategia en las coaliciones gracias al aprendizaje derivado de experiencias anteriores, como por ejemplo de la ruptura del G10 en la Ronda de Uruguay. Por ello, esta coalición no se ha limitado a confiar en la solidaridad entre sus miembros, sino que ha ejercido una postura proactiva para mantener la cohesión del grupo. Entre las formas de conseguir esto, se han creado uniones duraderas entre sus miembros en otros ámbitos distintos a la OMC, como el caso de IBSA, y se han hecho concesiones a otros miembros, como es caso del acceso preferencial a los países menos adelantados (Narlikar, A., 2012, pp. 4905-4911; Narlikar, A. y Tussie, D., 2003, p.18). Esto es lo que Steinberg, F. (2007, p. 75) denomina *diplomacia negociadora cooperativa*.

Todo ello refleja cómo se han sabido utilizar por el G20+ las ventajas de ambos tipos de coaliciones, las de bloque y las temáticas, dando lugar a un nuevo tipo de coalición que defiende de manera activa sus intereses y mantiene la cohesión ante las presiones de las grandes potencias, asegurando una oposición de éxito y configurándose como un factor más que contribuye al estancamiento de la Ronda de Doha y el sistema de la OMC en su conjunto.

5. CONCLUSIÓN: REFLEXIONES SOBRE EL MULTILATERALISMO Y EL FUTURO DE LA OMC

Este trabajo ha tratado de analizar las deficiencias del sistema de decisión de la OMC, prestando especial atención a aquellas relacionadas con la desigualdad con la que se ha ido definiendo la apertura de los mercados y las consecuencias dispares que se han generado respecto al enriquecimiento de sus miembros. Esta falta de cauces para asegurar el crecimiento de todos los países, especialmente de aquellos menos avanzados, es lo que ha llevado a las economías en desarrollo a crear alianzas para defender sus intereses en

las negociaciones, desde dos perspectivas: reclamando medidas que les beneficien y bloqueando aquellas que podrían perjudicarles y que se tratan de imponer por los países desarrollados.

Como se ha destacado, no se trata de que el sistema neoliberal que se ha construido con la OMC y su predecesor el GATT perjudique por sí solo a los países subdesarrollados en favor de las potencias económicas más avanzadas, sino que son estas últimas las que se han asegurado de aprovechar su posición privilegiada para definir un sistema de apertura de los mercados que les beneficie, buscando la apertura de sectores donde podían obtener ventajas competitivas, mientras que se utilizaba un discurso de protección de otros intereses sociales en relación a los sectores donde los países con un menor poder de negociación podían suponer una amenaza a su producción interna.

Sentadas las deficiencias con las que se ha construido el sistema de comercio internacional y su incapacidad para evitar estas injusticias, hay que mantener que el sistema multilateral de comercio es el mejor escenario para que los países más débiles puedan defender sus intereses, utilizando este sistema de una manera estratégica para evitar las desventajas que supone el bilateralismo. El mayor problema al que deben enfrentarse algunos países en desarrollo, especialmente aquellos menos avanzados, es que, en un sistema competitivo, sus mercados por separado tienen una importancia limitada y en muchos casos no van a poder ejercer presión y reclamar grandes concesiones en las negociaciones. Son los países en desarrollo los que dependen de otros mercados para poder crecer, por lo que bilateralmente no tienen una capacidad de negociación real, sino que se tienen que limitar a aceptar los términos que impongan los países de los que dependen.

En este contexto existe la necesidad de trazar una estrategia para poder sacar provecho del multilateralismo, porque el sistema por sí solo no va a asegurar una posición privilegiada de los países subdesarrollados ni va a eliminar las desventajas del bilateralismo. Los países con poder de negociación son los que se han unido desde un principio para negociar los acuerdos y luego imponérselos al resto de forma individual, por lo que el bilateralismo no ha

perdido presencia por el simple hecho de desplazar las negociaciones a un foro multilateral.

Así las cosas, los países en desarrollo deben involucrarse en el sistema para aprovechar las ventajas que la OMC les ofrece, entre las mismas que su derecho de voto realmente tenga el mismo peso y puedan hacerse oír. Para ello, los países en desarrollo se dieron cuenta de que necesitan crear alianzas para sumar la importancia de sus mercados y tener una mayor capacidad de negociación. Estas alianzas se han ido consolidando en coaliciones que se pueden definir como agrupaciones de países que ofrecen a sus miembros la oportunidad de ejercer mayor presión en las negociaciones y les permiten aumentar la credibilidad y el peso de sus posturas respecto a los intereses comunes de sus miembros.

Tras el estudio de las ventajas que ofrecen estas agrupaciones, es indudable que existen razones suficientes para la creación de coaliciones de países en vías de desarrollo, pero no se puede ignorar que encuentran su gran inconveniente en el riesgo de ruptura de la unidad. Especialmente por dos factores: 1. que entre sus miembros hay muchos que son pequeñas economías con un peso insignificante y 2. que se necesita un gran número de países para obtener peso en las negociaciones, lo que va a suponer que se pierda homogeneidad de intereses y no se pueda mantener una sola postura con coherencia.

En este punto hay que destacar la importancia de las economías emergentes. A pesar de que la globalización dirigida por los países desarrollados no estaba pensada para beneficiar a los países en vías de desarrollo, ha permitido a algunos de ellos crecer hasta convertirse en una posible amenaza para la hegemonía de los países occidentales, alterando las relaciones entre Norte-Sur y desplazando a grandes potencias económicas en los círculos de negociaciones informales de la sala verde o las mini-ministeriales. Las economías emergentes, especialmente Brasil e India, han cambiado la dinámica de las negociaciones al haberse convertido en interlocutores indispensables para poder llegar a acuerdos en materia comercial.

Brasil e India han adoptado posiciones de diplomacia activa en la OMC, dedicando más recursos para poder involucrarse en todas las negociaciones y estar informados de las propuestas que se presentan por el resto de países en la organización. Estos países han demostrado un interés por la formación de coaliciones de países en desarrollo como alianzas estratégicas para conseguir sus objetivos y frenar el avance de medidas que perjudiquen al desarrollo. Esto supone la mayor oportunidad de estos países para poder participar en la organización y reclamar acuerdos que puedan beneficiar a sus mercados, evitando a su vez el riesgo de ruptura.

En este sentido, se ha abordado el caso del G20+, coalición de países en desarrollo creada por India y Brasil en 2003 y que ha sido capaz de mantener la unión ante las presiones de los países occidentales. El interés de analizar esta coalición descansa en la novedad que supuso respecto a la clasificación de las coaliciones, por recoger características propias de las coaliciones temáticas y otras de aquellas en bloque, utilizando las ventajas de ambas para asegurar la cohesión del grupo.

La principal pregunta tras el éxito de estas coaliciones para bloquear las propuestas de los países occidentales es si estas “*new coalitions*” servirán también para avanzar, dando lugar a nuevas normas y terminar una negociación con acuerdos que beneficien a todos o, por el contrario, van a contribuir al descrédito de la OMC por no poder finalizar su primera y única Ronda.

Teniendo en cuenta el estancamiento de las últimas conferencias ministeriales, no parece que la Ronda de Doha vaya a generar un acuerdo en torno a todos sus temas y se vaya a dar lugar a nueva normativa multilateral en un futuro próximo. Un factor y una consecuencia de este estancamiento es la proliferación de los acuerdos regionales. Estos acuerdos ponen en duda la utilidad de la OMC y suponen un peligro para el mantenimiento de un sistema multilateral de comercio. Como se ha mantenido, este sistema multilateral es el ámbito idóneo en el que los países subdesarrollados van a poder defender sus posturas y reclamar normas que les beneficien, por lo que el regionalismo no facilitaría su participación en el comercio internacional. Por muchas deficiencias

que tenga la OMC, ésta asegura el respeto de principios que benefician a los países más necesitados. En primer lugar, el principio de no discriminación y de nación más favorecida, que permite a los países subdesarrollados hacerse partícipes de las ventajas que otorguen el resto de países a otros miembros. Y, en segundo lugar, la capacidad de veto de todos los miembros o el principio de *un país, un voto*, que al contrario que otros organismos internacionales, facilita la inclusión de todos los países miembros en las votaciones.

Se puede concluir que no se espera que se cierre con éxito la ronda de la OMC, tanto por el bloqueo que han conseguido oponer los países en desarrollo por medio de las coaliciones, como por la falta de interés de los países desarrollados en atender las demandas de aquellos. Ambas partes deberían revisar sus posturas al respecto, ya que la caída de la OMC tendría consecuencias negativas para todos. Por un lado, los países desarrollados se verían perjudicados por la posible desaparición de normativa que les beneficia y el retorno al proteccionismo. Por otro lado, los países en desarrollo tendrían que hacer frente a que la desaparición del multilateralismo profundizaría las deficiencias señaladas a lo largo de este trabajo, empeorando la democracia, la transparencia y la igualdad en las negociaciones de tratados comerciales.

Es cierto que, de alcanzarse acuerdos, serían de menor entidad que aquellos alcanzados en otras rondas, siendo menos ambiciosos y más flexibles por la necesidad de tener en cuenta los intereses de más partes y ser inclusivos respetando posturas heterogéneas. Pero, como ha demostrado la diplomacia inclusiva¹⁴ del Acuerdo de París contra el cambio climático, a veces hay que saber generar acuerdos más flexibles y contar con el compromiso de la mayoría de países del mundo como punto de inicio para seguir avanzando juntos hacia medidas más concretas.

¹⁴ La diplomacia inclusiva es aquella que prioriza la participación de la mayoría de los países y tiene en cuenta las distintas posturas y demandas de estos.

BIBLIOGRAFÍA

Arroyo Prado, J. (2013): «Multilateralismo y el programa de Doha para el desarrollo», *Paideia XXI*, vol. 3, 4, pp. 13-19. Lima.

Botelho, M., (2003): "The G20 aims and perspectives of a new trade Alliance". Disponible en: <http://www.bookpump.com/dps/pdf-b/1123000b.pdf> [consulta: 26/06/2018].

Bullard, N. (2005): "G20, the developing country coalition" Disponible en: http://www.papda.org/article.php3?id_article=17&var_recherche=G20%2C+the+developing [consulta: 26/06/2018].

Campolina Soares, A., (2005): "G20, G90 y G33". Terraviva. Disponible en: <https://www.globalpolicy.org/component/content/article/209-bwi-wto/43775.html> [consulta: 26/06/2018].

Cepaluni, G., Galdino, M. y de Oliveira, A. J. (2012): The bigger the better: coalitions in the GATT/WTO. Disponible en: <http://www.scielo.br/pdf/bpsr/v6n2/a02v6n2.pdf> [consulta: 26/06/2018].

Cohn, T.H.E. (2016): *Global Political Economy: Theory and Practice*. Routledge, Nueva York.

Da Motta Veiga, P. (2005). "WTO Managing the Challenges of WTO Participation: 45 Case Studies". WTO. Disponible en: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/casestudies_e/case7_e.htm [consulta: 26/06/2018].

Hopewell, K. (2016): *Breaking the WTO: how emerging powers disrupted the neoliberal project*. Stanford University Press, California.

Hugueneu Filho, C. (2004): "The G20: Passing Phenomenon or Here To Stay?". Disponible en: <http://library.fes.de/pdf-files/iez/global/02021.pdf> [consulta: 26/06/2018].

Jawara, F. y Kwa, A. (2003): *Behind the scenes at the WTO: the real world of international trade negotiations*. Zed Books, Londres-Nueva York.

Lobejón, L.F. (2010): «Más allá de la Ronda De Doha. El futuro de la OMC», *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global*, 112, pp.81-88.

Narlikar, A. (2003): *International Trade and Developing Countries: Bargaining Coalitions in the GATT and WTO*. Routledge, Londres.

Narlikar, A. (2006): «Bargaining over the Doha Development Agenda: Coalitions in the WTO» *LATN Working Paper*, Latin American Trade Network, Buenos Aires.

Narlikar, A. y Tussie, D. (2004): «The G-20 and the Cancun Ministerial: Developing countries and their evolving coalitions in the WTO», *World Economy* vol. 27, 7, pp. 947-966.

Narlikar, A. (2018): "A trade war on the poor: How a Collapse of the WTO Would Hurt the Worst Off" *Foreign affairs*. Disponible en: <https://www.foreignaffairs.com/articles/2018-03-05/trade-war-poor> [consulta: 26/06/2018].

Odell, J. (2003): "Developing countries and the trade negotiation process" para la conferencia sobre Países en desarrollo y el sistema de negociación del comercio, UNCTAD, Palacio de las Naciones, Ginebra.

Odell, J. (2013): "A Grand Bargain to Save the WTO from Declining Relevance", Think Piece para the E-15 Initiative, Strengthening the Multilateral Trading System, Disponible en: <http://e15initiative.org/wp-content/uploads/2015/09/E15-Functioning-of-the-WTO-Odell-Final.pdf> [consulta: 26/06/2018].

OMC (2018). Disponible en: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org1_e.htm y https://www.wto.org/english/thewto_e/thewto_e.htm [consulta: 26/06/2018].

Patel, M., (2007): "La construcción de coaliciones y consenso en la OMC". Puentes, vol. 8, 5. Disponible en: <https://es.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/la-construcci%C3%B3n-de-coaliciones-y-consenso-en-la-omc> [consulta: 26/06/2018].

Rolland, S. (2007): «Developing Country Coalitions at the WTO: In Search of Legal Support», *Harvard International Law Journal*, Vol 48, 2, pp. 483-551. Disponible en: http://www.harvardilj.org/wp-content/uploads/2010/09/HILJ_48-2_Rolland.pdf [consulta: 26/06/2018].

Steinberg, F. (2005): "Qué hacer con la OMC para que contribuya al desarrollo de los países pobres". Real Instituto el Cano. Disponible en: http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/!ut/p/a0/04_Sj9CPykssy0xPLMnMz0vMAfGjzOKNg318fEKcHX1NTZz9QgKNXI0NDSBAvyDbUREAbqOKqw!!/?WCM_PORTLET=PC_Z7_3SLLLTCAM54CNTQ27F3000000000000000_WCM&WCM_GLOBAL_CONTEXT=/wps/wcm/connect/elcano/elcano_es/zonas_es/a/ri+19-2005 [consulta: 26/06/2018].

Stiglitz, J.E. (2005): "La Ronda del Desarrollo que nunca existió" Disponible en: <http://firgoa.usc.es/drupal/node/24140> [consulta: 26/06/2018].

Tijmes, J. (2009): "Consensus and majority voting in the WTO" Disponible en: http://cidi.ufro.cl/images/investigadores/tijmes/tijmes_-_wtr_8-3_-_wto_consensus_and_majority_voting.pdf.pdf [consulta: 26/06/2018].

VanGrasstek, C. (2013): *Historia y Futuro de la OMC*. Publicaciones de la OMC.

Wilkinson, R. (2014): *What's wrong with the WTO: and how to fix it*. Polity press.

Zelicovich, J. (2011): «Argentina en la Ronda de Doha: posición y estrategia negociadora en los albores de una década». *Estudios Internacionales*, 169, pp. 33-54. Universidad de Chile.

Zelicovich, J. (2009): ""Coaliciones negociadoras en la Ronda de Doha: respuestas a las asimetrías de poder en el régimen multilateral de comercio". Disponible en: <https://julietazelicovich.files.wordpress.com/2009/08/ponencia-zelicovich-9saap.pdf> [consulta: 26/06/2018].

ANEXO I- GRUPOS DE COALICIONES EN LA OMC

COALICIONES	OBJETIVO DE LA UNIÓN	MIEMBROS
Grupo Africano	Alianza de todos los miembros de África de la OMC por cercanía geográfica para tratar cuestiones generales.	Miembros de la OMC (43): Angola, Benín, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Cabo Verde, Camerún, Chad, Congo, Côte d'Ivoire, Djibouti, Egipto, Eswatini, Gabón, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Kenia, Lesoto, Madagascar, Malawi, Malí, Marruecos, Mauricio, Mauritania, Mozambique, Namibia, Nigeria, Níger, República Centroafricana, República Democrática del Congo, Ruanda, Senegal, Seychelles, Sierra Leona, Sudáfrica, Tanzania, Togo, Túnez, Uganda, Zambia, Zimbabue
G-90	Alianza de tres grupos para tratar cuestiones generales: Países del Grupo Africano + Países del Grupo África, Caribe y Pacífico + Países menos adelantados	Miembros de la OMC (72): Afganistán, Angola, Antigua y Barbuda, Bangladesh, Barbados, Belice, Benín, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Cabo Verde, Camboya, Camerún, Chad, Congo, Cuba, Côte d'Ivoire, Djibouti, Dominica, Egipto, Eswatini, Fiji, Gabón, Gambia, Ghana, Granada, Guinea, Guinea-Bissau, Guyana, Haití, Islas Salomón, Jamaica, Kenia, Lesoto, Liberia, Madagascar, Malawi, Maldivas, Malí, Marruecos, Mauricio, Mauritania, Mozambique, Myanmar, Namibia, Nepal, Nigeria, Níger, Papúa Nueva Guinea, República Centroafricana, República Democrática Popular Lao, República Democrática del Congo, República Dominicana, Ruanda, Saint Kits y Nevis, Samoa, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Senegal, Seychelles, Sierra Leona, Sudáfrica, Surinam, Tanzania, Togo, Trinidad y Tobago, Túnez, Uganda, Vanuatu, Yemen, Zambia, Zimbabue Observadores ante la OMC (10): Bahamas, Bután, Comoras, Etiopía, Guinea Ecuatorial, Santo Tomé y Príncipe, Somalia, Sudán, Sudán del Sur, Timor-Leste

		<p>Ni Miembros de la OMC ni observadores ante la OMC (9): Eritrea, Islas Cook, Islas Marshall, Kiribati, Micronesia, Nauru, Niue, Palau, Tuvalu</p>
<p>Países menos adelantados (PMA)</p>	<p>Agrupación de los países más pobres del mundo según la lista de las Naciones Unidas, para tratar de cuestiones generales.</p>	<p>Miembros de la OMC (36): Afganistán, Angola, Bangladesh, Benín, Burkina Faso, Burundi, Camboya, Chad, Djibouti, Gambia, Guinea, Guinea-Bissau, Haití, Islas Salomón, Lesoto, Liberia, Madagascar, Malawi, Malí, Mauritania, Mozambique, Myanmar, Nepal, Níger, República Centroafricana, República Democrática Popular Lao, República Democrática del Congo, Ruanda, Senegal, Sierra Leona, Tanzania, Togo, Uganda, Vanuatu, Yemen, Zambia</p> <p>Observadores ante la OMC (8): Bután, Comoras, Etiopía, Santo Tomé y Príncipe, Somalia, Sudán, Sudán del Sur, Timor-Leste</p> <p>Ni Miembros de la OMC ni observadores ante la OMC (3): Eritrea, Kiribati, Tuvalu</p>
<p>Economías pequeñas y vulnerables</p>	<p>Grupo de países en desarrollo cuyo objetivo en las negociaciones es conseguir una mayor flexibilidad y un trato especial y diferenciado.</p>	<p>Miembros de la OMC (26): Antigua y Barbuda, Barbados, Belice, Bolivia, Estado Plurinacional de, Cuba, Dominica, Ecuador, El Salvador, Fiji, Granada, Guatemala, Honduras, Jamaica, Mauritania, Nicaragua, Panamá, Papúa Nueva Guinea, República Dominicana, Saint Kits y Nevis, Samoa, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Seychelles, Sri Lanka, Tonga, Trinidad y Tobago</p> <p>Observadores ante la OMC (1): Bahamas</p>
<p>Miembros que se han adherido en virtud del artículo XII</p>	<p>Países que se unen a las OMC tras 1995 y que exigen poder asumir menores compromisos en las negociaciones debido a la liberalización que han emprendido como parte de sus acuerdos de adhesión.</p>	<p>Miembros de la OMC (22): Albania, Arabia Saudita, Reino de la, Armenia, Cabo Verde, China, Ecuador, Ex República Yugoslava de Macedonia, Federación de Rusia, Georgia, Jordania, Kazajstán, Moldavia, República de, Mongolia, Omán, Panamá, República Kirguisa, Seychelles, Taipéi Chino, Tayikistán, Tonga, Ucrania, Vietnam</p>

Economías en transición de ingreso bajo	Unión que busca obtener el mismo trato que los países menos adelantados.	Miembros de la OMC (3): Armenia, Moldavia, República Kirguisa
Grupo de Cairns	Unión de países exportadores de productos agropecuarios que pretenden una mayor liberalización en este sector.	Miembros de la OMC (19): Argentina, Australia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Filipinas, Guatemala, Indonesia, Malasia, Nueva Zelandia, Pakistán, Paraguay, Perú, Sudáfrica, Tailandia, Uruguay, Vietnam
Grupo de Productos Tropicales	Unión de países en desarrollo que piden la liberalización de los mercados de productos tropicales	Miembros de la OMC (8): Bolivia, Estado Plurinacional de, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Nicaragua, Panamá, Perú
G-10	Coalición para la defensa de cuestiones no comerciales respecto a la agricultura.	Miembros de la OMC (9): Islandia, Israel, Japón, Liechtenstein, Mauricio, Noruega, República de Corea, Suiza, Taipéi Chino
G-20+	Coalición de países en desarrollo que busca reformas de los países desarrollados respecto a agricultura, mientras que se mantenga flexibilidad para los países en desarrollo	Miembros de la OMC (23): Argentina, Bolivia, Estado Plurinacional de, Brasil, Chile, China, Cuba, Ecuador, Egipto, Filipinas, Guatemala, India, Indonesia, México, Nigeria, Pakistán, Paraguay, Perú, Sudáfrica, Tailandia, Tanzania, Uruguay, Venezuela, República Bolivariana de, Zimbabue
G-33 o “Amigos de los productos especiales”	Coalición de países en desarrollo con objetivos proteccionistas respecto a la agricultura y que buscan flexibilidad en las medidas que se tomen al respecto.	Miembros de la OMC (47): Antigua y Barbuda, Barbados, Belice, Benín, Bolivia, Estado Plurinacional de, Botsuana, China, Congo, Cuba, Côte d’Ivoire, Dominica, Ecuador, El Salvador, Filipinas, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, India, Indonesia, Jamaica, Kenia, Madagascar, Mauricio, Mongolia, Mozambique, Nicaragua, Nigeria, Pakistán, Panamá, República Dominicana, República de Corea, Saint Kits y Nevis, San Vicente y las

		Granadinas, Santa Lucía, Senegal, Sri Lanka, Surinam, Taipéi Chino, Tanzania, Trinidad y Tobago, Turquía, Uganda, Venezuela, República Bolivariana de, Zambia, Zimbabue
Los “Cuatro del Algodón” o Cotton-4	Alianza de países del África Occidental que reclaman recortes en las subvenciones y los aranceles respecto al sector del algodón.	Miembros de la OMC (4): Benín, Burkina Faso, Chad, Malí
Grupo AMNA 1	Coalición de países en desarrollo que pretenden obtener flexibilidad para limitar la apertura de los mercados de productos industriales.	Miembros de la OMC (10): Argentina, Brasil, Egipto, Filipinas, India, Indonesia, Namibia, Sudáfrica, Túnez, Venezuela, República Bolivariana de
Amigos de la Ambición (AMNA)	Miembros de la OMC que buscan una mayor apertura respecto a los mercados de productos no agrícolas.	Miembros de la OMC (35): Alemania, Australia, Austria, Bulgaria, Bélgica, Canadá, Chipre, Dinamarca, Eslovenia, España, Estados Unidos, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Japón, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, República Eslovaca, Rumania, Suecia, Suiza, Unión Europea.
Amigos de las Negociaciones Antidumping	Coalición que pide más disciplinas con respecto a la utilización de las medidas antidumping.	Miembros de la OMC (15): Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Hong Kong, China, Israel, Japón, México, Noruega, República de Corea, Singapur, Suiza, Tailandia, Taipéi Chino, Turquía
Amigos de los Peces	Coalición que pretende que se reduzcan significativamente las subvenciones a la pesca.	Miembros de la OMC (11): Argentina, Australia, Chile, Colombia, Ecuador, Estados Unidos, Islandia, Noruega, Nueva Zelanda, Pakistán, Perú

<p>Patrocinador es del documento “W52”</p>	<p>Grupo con objetivos respecto a la propiedad intelectual. Realizaron una propuesta sobre las indicaciones geográficas y las patentes.</p>	<p>Miembros de la OMC (109): Albania, Alemania, Angola, Antigua y Barbuda, Austria, Barbados, Belice, Benín, Botsuana, Brasil, Bulgaria, Burkina Faso, Burundi, Bélgica, Cabo Verde, Camerún, Chad, China, Chipre, Colombia, Congo, Croacia, Cuba, Côte d’Ivoire, Dinamarca, Djibouti, Dominica, Ecuador, Egipto, Eslovenia, España, Estonia, Eswatini, Ex República Yugoslava de Macedonia, Fiji, Finlandia, Francia, Gabón, Gambia, Georgia, Ghana, Granada, Grecia, Guinea, Guinea-Bissau, Guyana, Haití, Hungría, India, Indonesia, Irlanda, Islandia, Islas Salomón, Italia, Jamaica, Kenia, Lesoto, Letonia, Liechtenstein, Lituania, Luxemburgo, Madagascar, Malawi, Malta, Malí, Marruecos, Mauricio, Mauritania, Moldavia, República de, Mozambique, Namibia, Nigeria, Níger, Pakistán, Papúa Nueva Guinea, Países Bajos, Perú, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Centroafricana, República Checa, República Democrática del Congo, República Dominicana, República Eslovaca, República Kirguisa, Rumania, Ruanda, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Senegal, Sierra Leona, Sri Lanka, Sudáfrica, Suecia, Suiza, Surinam, Tailandia, Tanzania, Togo, Tonga, Trinidad y Tobago, Turquía, Túnez, Uganda, Unión Europea (anteriormente CE), Zambia, Zimbabue</p>
<p>Propuesta conjunta (Propiedad intelectual)</p>	<p>Patrocinadores del documento TN/IP/W/10/Rev.4 en el que se propone el establecimiento de una base de datos completamente voluntaria respecto al registro de las indicaciones geográficas.</p>	<p>Miembros de la OMC (20): Argentina, Australia, Canadá, Chile, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos, Guatemala, Honduras, Israel, Japón, México, Nicaragua, Nueva Zelandia, Paraguay, República Dominicana, República de Corea, Sudáfrica, Taipéi Chino</p>

Grupo de Países del Pacífico	Países en desarrollo unidos para tratar cuestiones generales por su cercanía geográfica.	Miembros de la OMC (6): Fiji, Islas Salomón, Papúa Nueva Guinea, Samoa, Tonga, Vanuatu Ni Miembros de la OMC ni observadores ante la OMC (8): Islas Cook, Islas Marshall, Kiribati, Micronesia, Nauru, Niue, Palau, Tuvalu
-------------------------------------	--	---

Fuente:

OMC

-

https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/negotiating_groups_s.htm