

# La dimensión del desarrollo en la OMC

*\*Germán Clulow*

El Trato Especial y Diferenciado en el marco de la OMC es fruto de una evolución histórica destinada, en teoría, a colmar la brecha que separa los países en desarrollo (PED) de los países desarrollados (PD). Tras el reconocimiento de los diferentes estadios del desarrollo, de las condicionantes históricas, económicas, sociales, geográficas, demográficas o políticas que han moldeado tanto las capacidades institucionales como las estructuras productivas, la integración plena y justa de los países en vías de desarrollo al sistema multilateral de comercio sólo puede realizarse reconociendo tales disimilitudes. Por lo tanto, el Trato Especial y Diferenciado se ha transformado en un componente central de las negociaciones en la Organización Mundial del Comercio.

El TED, conjuntamente con los principios de no discriminación (Trato Nacional y Cláusula de Nación más Favorecida), de apertura comercial, de transparencia y predictibilidad, es uno de los pilares de la OMC. En tanto principio rector, el TED es parte integrante de todos los acuerdos y negociaciones en el ámbito de la OMC. Se entiende por esto que en cada discusión, negociación o compromiso acordado, los Estados deben tomar en consideración los diferentes componentes del TED.

De manera esquemática, el TED abarca diversas áreas: mayores oportunidades comerciales en productos de interés para los PED; mayor flexibilidad (desgravaciones arancelarias menores) y tiempos de transición más largos en la implementación de los compromisos adoptados; acceso a diferentes formas de asistencia técnica; trato aún más favorecedor para los países menos adelantados (por ejemplo, en la ronda de Doha, los PMA no deberán realizar ninguna concesión y se beneficiarán de todo lo acordado).

Cabe mencionar que no existe definición ni categorización alguna, en el ámbito de la OMC, de país desarrollado y en desarrollo. Cada país determina a que categoría pertenecer, excepción hecha de los PMA, categoría creada por las Naciones Unidas, basándose en un criterio de crecimiento, de vulnerabilidad económica y de desarrollo humano.

Ahora bien, ¿es realista una diferenciación entre países desarrollados por un lado, y países en desarrollo por otro, reconociendo entre estos últimos solamente un matiz que separa a los países menos adelantados? ¿Se adapta esta categorización de países a la realidad de economías emergentes como las de China, India o Brasil?

Es preciso tener en cuenta que en la última Ronda de negociación que se lanza en 2001, el tema del desarrollo ocupa un rol central, desde su denominación como “Ronda de Doha para el Desarrollo” hasta su mandato, que reconoce por primera vez realidades diferenciadas dentro de la categoría de PED. En tal sentido, el párrafo 35 de la Declaración Ministerial de Doha establece la necesidad de atender las necesidades de las economías pequeñas y vulnerables, pero sin crear con ello “una subcategoría de miembros” dentro de la OMC.

Sin embargo, al analizar los avances de las negociaciones, es fácil encontrar diferenciaciones que van desde el tratamiento más favorable para los PED en relación a la norma general que se aplica a los PD; tratamiento aún más favorable para las economías pequeñas y vulnerables; flexibilidades aún mayores para los miembros en desarrollo de reciente adhesión; consideraciones especiales para los países importadores netos de alimentos; excepciones para PED que tienen niveles consolidados de ayuda interna inferiores a determinados valores; o incluso tratamientos específicos para ciertos PED identificados por su nombre. Es cierto que en ninguno de estos casos se establecen formalmente “sub-categorías” de miembros, sin embargo es necesario hacer un análisis realista y reconocer que, en los hechos, la diferenciación clásica entre PED y PD parece no ser de uso en la actualidad, ya que ha habido una explosión de las flexibilidades para los PED. Asimismo, los niveles diferenciados de desarrollo que han experimentado ciertas economías en el pasado hacen que muchos esperen más contribuciones de su parte y otros, menos “afortunados”, esperan tener que otorgar menos concesiones que estas.

Esta desigualdad *de facto*, la explosión de las flexibilidades y la falta de liderazgo (entiéndase por liderazgo la voluntad de sacrificar intereses propios en pos de un objetivo superior) por parte de importantes países en desarrollo (China e India), contribuyen a minar no sólo los avances de las negociaciones de Doha pero igualmente la credibilidad del sistema multilateral de comercio y el concepto mismo del desarrollo.

*\*Profesor del  
Departamento de  
Estudios  
Internacionales  
FACS, Universidad  
ORT Uruguay*