



La crisis de la Ronda de Doha y la gobernanza del nuevo sistema multipolar

por Paolo Guerrieri

La crisis global que se desató en agosto de 2007 y se agravó durante la segunda mitad de 2008 es una de aquellas crisis sistémicas excepcionales que golpean con terrible dureza la economía mundial en su conjunto y de las que -según las hipótesis más favorables- se sale luego de haber recorrido sinuosos caminos y realizado cambios radicales en las estructuras de propiedad y en las reglas de funcionamiento de los mercados nacionales e internacionales. Ha sucedido al menos dos veces en los últimos cien años, en 1907 y en 1929; en ambos casos, la caída de las bolsas y las quiebras bancarias han sido el epicentro de la crisis global.

Durante los últimos tiempos, desde todos los gobiernos de los países desarrollados se han alzado voces que reclaman un “nuevo Bretton Woods” que debería reformar y dar nuevas reglas al futuro sistema financiero y monetario internacional. Al momento de escribir este artículo, no se conocen sus características, pero es evidente que, de alcanzarse, un nuevo gran acuerdo internacional no solo deberá garantizar la estabilidad financiera y de las relaciones monetarias, sino que deberá también asegurar un marco de crecimiento de las distintas áreas que se apoye en el multilateralismo y en la apertura de los mercados.

Pero también desde este punto de vista, las dificultades de gobernanza global son realmente serias, como refleja claramente la evolución de las negociaciones multilaterales, la llamada Ronda de Doha, en el ámbito de la Organización Mundial de Comercio (OMC), que ofrece un caso de estudio ejemplar -como veremos aquí- sobre los cambios en marcha en las relaciones entre los grandes países y los problemas del actual sistema internacional multipolar.

La crisis de la Ronda de Doha

Nueve días de tensas negociaciones en Ginebra, durante el mes julio de 2008, naufragaron como consecuencia de las diferencias entre las posiciones de India y China, por un lado, y Estados Unidos, por el otro, respecto a las medidas especiales de salvaguardia (*special safeguard measures*) de los pro-

ductos agrícolas. Tales medidas consienten a los países la protección de sus sectores agrícolas mediante la imposición de barreras aduaneras especiales para evitar aumentos sustanciales de las importaciones. Un dato interesante de este fracaso es que el tema de las salvaguardias no se encontraba entre los más conflictivos de las negociaciones, ya que ni la India ni China han utilizado jamás medidas especiales de este tipo. Esto sugiere que, en realidad, las negociaciones fracasaron por causas más profundas -sobre las que hablaremos más adelante- que se manifestaron con fuerza y reiteradamente en el curso de estos años.

Al respecto, conviene recordar que en julio de 2006, después de meses intentando alcanzar un acuerdo, las negociaciones de la Ronda de Doha fueron suspendidas por el director general de la OMC, Pascal Lamy, que se vio obligado a reconocer que las posiciones de negociación entre los países más grandes eran irreconciliables.

Durante los dos últimos años, a pesar de que se hayan acercado las posiciones, no se ha logrado, sin embargo, mitigar la desconfianza recíproca y convencer a los países de que realicen nuevas concesiones que permitan destrabar definitivamente las negociaciones. Un fuerte condicionante han resultado ser, sobre todo, los vínculos internos de los principales protagonistas, empezando por Estados Unidos y la Unión Europea.

Aún a comienzos de 2008, Pascal Lamy consideraba que todavía era posible: primero, que Estados Unidos acatará ulteriores reducciones de las medidas de apoyo interno a su agricultura; segundo, que la Unión Europea y otros países desarrollados, entre los que se encuentran Japón y Suiza, pudieran abrir más sus mercados agrícolas; y tercero, que se convenciera a las economías emergentes, como India, Brasil y Sudáfrica, de que concedieran un mayor acceso a los productos industriales. Al lanzar la Conferencia de Ginebra, Lamy volvió a proponer esta fórmula triangular para facilitar la solución de las negociaciones comerciales de la Ronda de Doha, aún si las posibilidades de alcanzarla seguían siendo inciertas -no llegaban al 30%, según destacados observadores.

Y así fue. La disputa sobre la agricultura, en particular, terminó otra vez condicionando el resultado general de la negociación. Pero abiertas diferencias se manifestaron también en las otras áreas temáticas importantes de la confrontación, es decir, la rebaja de los aranceles aplicados a los productos industriales y la liberalización de los servicios. Las responsabilidades deben ser distribuidas de manera pareja entre todos los protagonistas: Estados Unidos no concedió suficientes reducciones en el apoyo interno a la agricultura; la Unión Europea, más que nunca, apareció dividida y con una posición demasiado defensiva en lo que respecta al acceso a mercado para los productos agrícolas; los países del Grupo de los Veinte (G-20) no quisieron ofrecer demasiado en términos de acceso a mercado para los productos industriales y los servicios.

Las causas de la crisis: el nuevo sistema multipolar

Las fuertes dificultades experimentadas por las negociaciones comerciales multilaterales durante estos años no pueden ser archivadas como meros incidentes, que sería posible reparar mediante alguna solución *ad hoc*. Ciertamente han sido también el resultado de una multiplicidad de factores, en cierto modo, muy heterogéneos y ligados a los grandes temas que constituyen el núcleo de las negociaciones. Pero, si son observados e interpretados en su conjunto -basta pensar en la conferencia ministerial de Seattle (1999) y luego en los resultados negativos de la conferencia de Cancún (2003), el estancamiento de Hong Kong (2005), la suspensión de las negociaciones en 2006 hasta el reciente fracaso de Ginebra-, señalan la fuerte disconformidad que caracteriza desde hace tiempo la vida del régimen comercial multilateral y de una organización internacional como la OMC.

Más allá de estas dificultades encontramos una razón de fondo: durante estos años desaparecieron las relaciones de fuerza y los equilibrios de negociación que habían asegurado el éxito de todas las rondas de negociación anteriores del GATT¹ y de la OMC.

[...] durante estos años desaparecieron las relaciones de fuerza y los equilibrios de negociación que habían asegurado el éxito de todas las rondas de negociación anteriores del GATT y de la OMC.

Aquel modelo de negociación se sostenía en un acuerdo entre Estados Unidos y la Unión Europea, que se extendía luego al resto de los países. Un duopolio que comenzó a dejar de funcionar en la Conferencia de Seattle y que fracasó clamorosamente en Cancún.

El ascenso en la OMC de nuevos actores de negociación poderosos -como los nuevos países emergentes y, en primer lugar, China, India y Brasil- ha transformado la ronda en un ámbito bastante variado, multipolar y oligopólico, en el que un número mayor de sujetos tiene poder para condicionar el resultado final de la negociación. Los países en desarrollo de ingreso medio, como los que hemos enumerado anteriormente, han comprendido la importancia de armar coaliciones fuertes para no quedar afuera de las tratativas, y han aprendido a utilizar los instrumentos previstos por los acuerdos OMC. Esto ha sido confirmado por la marcha de las negociaciones de la ronda de Doha.

En la actualidad, en el marco de un nuevo contexto comercial multipolar, caracterizado por nuevos actores y contenidos, análogamente a lo que sucede en un mercado oligopólico, los equilibrios y el funcionamiento eficaz del régimen solo pueden garantizarse mediante un acuerdo de fondo entre los grandes países líderes que se encuentran en condiciones de bloquear los recíprocos poderes de veto. Una empresa bastante difícil, teniendo en cuenta los nuevos contenidos (*new issues* comerciales) y la estructura organizativa (hipergarantista e ineficiente, apoyada sobre 153 países) de la negociación que se desarrolla en el ámbito de la OMC.

Un juego no cooperativo, por el contrario, con acciones y reacciones autónomas por parte de todos los actores principales, termina por generar inestabilidad y por desatar una guerra de todos contra todos. Sobre todo, lleva a los mismos actores a exaltar y privilegiar las preferencias de los respectivos grupos de interés internos, que terminan por

prevalecer sobre aquellos de carácter más general que existen a nivel internacional. Esto es lo que ha sucedido durante los últimos años, llevando a la Ronda de Doha a quedar varada en el perverso juego de los vetos cruzados entre países.

El crecimiento del bilateralismo

¿Y ahora? El escenario más realista contempla una parálisis de las negociaciones durante todo el año 2009, debido a la imposibilidad para encontrar un compromiso eficaz entre las distintas posiciones, teniendo también en cuenta las próximas elecciones en India y, más tarde, en Europa. Pero el riesgo es que, de hecho, quede congelada por mucho más tiempo y que esta situación se prolongue por muchos años.

¿Con qué efectos? Nada extraordinarios en el corto plazo. Ante todo, podemos prever que la integración entre las principales economías, así como también el proceso de globalización, promovidos por los procesos de fragmentación productiva, continuará durante los próximos años. Las tendencias de la inversión extranjera directa y del comercio internacional no indican, al menos por ahora, que esté avanzando el “fantasma del proteccionismo”.

Sin embargo, el aumento de los procesos de fragmentación y de integración económica internacional, implicará en el futuro una creciente demanda de nuevos espacios de liberalización económica y comercial. Seguramente esta demanda será satisfecha en los próximos años, sobre todo por el crecimiento -que casi se da como un hecho- del bilateralismo y de acuerdos comerciales preferenciales entre países, que en el curso de los últimos años ha registrado una fuerte aceleración. En pocos años, el número de estos acuerdos creció de manera espectacular, convirtiéndose en un instrumento muy utilizado por casi la totalidad de los países miembros de la OMC.

También los países asiáticos, que por decenas de años se habían mantenido al margen de las iniciativas regionales, han comenzado a promover intensamente acuerdos comerciales bilaterales y plurilaterales. China ha sido el país más activo y sus iniciativas con países miembros de la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN) e India han impulsado a Japón, primero, y luego, a Corea del Sur y a la mayor parte de los países de la región, a desarrollar estrategias similares y, en gran medida, competidoras.

Asimismo, gracias a las iniciativas comerciales preferenciales de Estados Unidos y la Unión Europea, y a su extensión a escala global, los acuerdos preferenciales de comercio llegaron a cubrir en su conjunto (incluyendo a los de los países en vías de desarrollo) alrededor de un tercio del comercio mundial y un porcentaje similar de los intercambios estadounidenses y extracomunitarios.

En lo que se refiere a los efectos de estos acuerdos, la literatura teórica y empírica más reciente demuestra que, bajo determinadas circunstancias, el regionalismo puede representar un laboratorio importante para experimentar modalidades de integración profunda entre países, permitiendo encarar los nuevos temas del comercio internacional: desde los servicios y las inversiones hasta la movilidad del personal de las empresas extranjeras.

Además, es importante recordar que muchos de los acuerdos preferenciales más recientes presentan profundas diferencias en su contenido respecto a las experiencias del pasado, ya sea por el distinto grado de desarrollo de los países participantes, como por los nuevos temas comerciales cubiertos. Los contenidos no se limitan a la eliminación de las tradicionales barreras comerciales, sino que, cada vez más, involucran nuevos temas del comercio, como los derechos de propiedad intelectual, los servicios, las in-

[...] los acuerdos de la OMC se refieren, de manera creciente, a temas de la esfera tradicional de la soberanía de los países y que no están necesariamente vinculados directamente con los intercambios.

versiones, la competencia y los estándares sociales y ambientales.

Sin embargo, los efectos positivos de los acuerdos preferenciales se encuentran subordinados al hecho de que tales acuerdos se muevan en el ámbito de objetivos compatibles con el contexto multilateral y constituyan así una especie de puente entre los regímenes nacionales y globales. De otro modo, las modalidades de integración pueden volverse antagónicas al sistema global, con desestabilizaciones y pesados costos para todos, y en particular, para los países más pobres y menos desarrollados, privados de un poder real de negociación.

La afirmación de un bilateralismo sin reglas podría hacer que se degenera la competencia entre los polos, viejos y nuevos, hasta darle un carácter de “neo-mercantilismo” comercial, con redes de preferencias y reglas *ad hoc* superpuestas y en potencial conflicto entre sí. Un escenario como éste, que anuncia consecuencias negativas por la supervivencia misma de un sistema comercial abierto global, es en la actualidad el verdadero riesgo que debe evitarse por el bien de todos los países. Más aún cuando se multiplican las señales de un recrudecimiento preocupante de “nacionalismos” de distinto tipo en el ámbito económico.

El bilateralismo “a la carta” y el relanzamiento del multilateralismo

Más que el retorno a formas de cierre o proteccionismo propias del pasado (aranceles), ilusorios por ser incompatibles con la nueva organización de la actividad económica a escala global (procesos de fragmentación), el verdadero riesgo para las relaciones entre las áreas, en general, y con los nuevos países emergentes, en particular, es la degeneración del bilateralismo hacia confrontaciones de tipo neomercantilista -una suerte de bilateralismo “a la carta”. Este riesgo se ve considerablemente reforzado como consecuencia de

la grave crisis económica actual.

Los efectos no deseados podrían ser una creciente fragmentación de las relaciones comerciales y la afirmación de bloques dominados por los países más fuertes. Una amenaza más seria emerge cuando consideramos que la fiebre del “bilateralismo antagónico” está llegando también al continente asiático, donde se han multiplicado durante el último período los proyectos de creación de acuerdos preferenciales de comercio a geometría variable. Allí están involucrados países que han sido tradicionalmente baluartes de multilateralismo, como Japón, así como también otros países más aislacionistas, como China.

A la luz de estas tendencias, no hay dudas de que para minimizar los riesgos de una degeneración del bilateralismo sería necesario reforzar las reglas y los mecanismos multilaterales que regulan la OMC. Una OMC más fuerte podría representar un terraplén importante mediante un conjunto de reglas e instrumentos que busquen modelar la estructura y la composición de los acuerdos preferenciales para reducir la potencial discriminación con relación a terceros países. El problema es que los instrumentos y las reglas a disposición de la OMC para evitar y/o minimizar las distorsiones del comercio mundial derivadas del regionalismo siempre han sido difíciles de utilizar y aplicar, debido a que son ambiguas e incompletas. Sería importante, por lo tanto, que estos instrumentos y reglas sean revisados, modificados y, quizás, reforzados.

Como hemos visto, asegurar el buen funcionamiento del régimen comercial multilateral en su nueva versión multipolar no es, sin embargo, para nada fácil. Requiere revisiones profundas, verdaderas reformas de los mecanismos y de las reglas de negociación multilateral. Se trata de un problema de gobernanza global bastante complejo que debería ser encarado, independientemente del resultado de la Ronda de Doha, para

evitar que la OMC se transforme en una organización cada vez más paralizada en su capacidad decisional y cada vez más marginal, como ha sucedido ya con otras organizaciones similares en el pasado.

En este sentido, cerrar la Ronda de Doha -cuando se presente nuevamente una ocasión favorable- representaría un resultado positivo para las futuras perspectivas de la OMC y para sus posibilidades de seguir manteniendo un rol central en el régimen comercial multilateral. Más aún, si una vez cerrada la negociación en curso, se pudiera acordar -en una perspectiva de “nuevo Bretton Woods”-, para afrontar los problemas de gobernanza del régimen comercial multilateral, el lanzamiento de una profunda revisión de los procedimientos de funcionamiento y de los mecanismos de toma de decisión de la misma OMC.

¿Qué reformas?

Sobre las reformas y estrategias a seguir, las recetas son de los más variadas. Podrían ser incluidas entre estos dos extremos: por un lado, aquellas que desean delimitar el rol de la OMC para que sea un foro intergubernamental a puertas cerradas que se ocupe de los temas comerciales más tradicionales, como los aranceles aduaneros; por el otro, aquellos que reclaman la ampliación de la agenda de la OMC, incluyendo no sólo los nuevos temas del comercio, sino también los de segunda generación (inversiones, competencia, políticas ambientales y laborales), y presionan por la adopción de procedimientos más transparentes en las negociaciones, contemplando incluso mecanismos de mayor participación del sector privado y de las organizaciones no gubernamentales.

Más allá de las diferencias, las reformas más evocadas abordan las debilidades estructurales del actual sistema de comercio internacional y se pueden reagrupar en tres grupos principales: el primero se refiere a

Más allá de las diferencias, las reformas más evocadas abordan las debilidades estructurales del actual sistema de comercio internacional y se pueden reagrupar en tres grupos principales: el primero se refiere a las carencias ligadas a sus mecanismos de funcionamiento; luego, encontramos el conjunto de las cuestiones abiertas relativas a su equidad; finalmente, está el gran problema del déficit democrático y de legitimidad del régimen mismo.

las carencias ligadas a sus mecanismos de funcionamiento; luego, encontramos el conjunto de las cuestiones abiertas relativas a su equidad; finalmente, está el gran problema del déficit democrático y de legitimidad del régimen mismo.

En lo que se refiere a los mecanismos de funcionamiento, son muchos los que han denunciado las graves insuficiencias de la estructura organizativa actual y de los mecanismos de negociación de la OMC. El sistema decisional del GATT ha funcionado bien por muchos años, mientras fueron pocos los países involucrados y relativamente sencillos los temas arancelarios que se negociaban. Es evidente que el crecimiento en el número de países miembros -que, en la actualidad, asciende a 153- ha vuelto bastante más complicado el funcionamiento de la OMC; al mismo tiempo, los temas que se encuentran en el centro de la negociación presentan una complejidad creciente. El actual director general, Pascal Lamy, ha hablado muchas veces de un “sistema medieval” de toma de decisiones y de una estructura de tipo “bizantino”. Por lo tanto, es necesario modificarlos, aunque manteniendo un delicado equilibrio entre el aumento de eficacia de los instrumentos decisionales y una mayor participación y transparencia.

En segundo lugar, se encuentra el problema de la distribución asimétrica de los costos y beneficios del libre comercio entre los países y, dentro de los países, entre los distintos grupos sociales. En el caso de muchos países en desarrollo, como ya hemos mencionado, es cierto que los acuerdos comerciales les han dado beneficios significativos en términos de acceso a los mercados y liberalización; pero también es cierto que se ha difundido una creciente insatisfacción acerca de los mecanismos y la realización concreta de tales acuerdos. La insatisfacción ha ido creciendo y los países desarrollados han desatendido sistemáticamente y/o distorsionado repetidamente los compromisos asumidos.

Un tercer desafío, de igual relevancia, está vinculado a los problemas de legiti-

midad democrática del sistema comercial multilateral. Como hemos destacado, los acuerdos de la OMC se refieren, de manera creciente, a temas de la esfera tradicional de la soberanía de los países y que no están necesariamente vinculados directamente con los intercambios. El mismo mecanismo de solución de controversias ha creado nuevos puntos de fricción y superposición con las políticas internas, ha crecido el interés de la sociedad civil, manifestándose en formas cada vez más clamorosas. La reacción más frecuente ha sido una disputa de fondo sobre la legitimidad de muchas medidas que tienen origen en la OMC.

Entre estos nuevos temas del comercio, una posición relevante ocupan los estándares ambientales. La interacción entre regímenes de comercio, por un lado, y regímenes dirigidos a preservar el medioambiente y a promover un desarrollo sostenible, por el otro, es un tema que aun en la actualidad es muy controvertido. En el ámbito de la OMC, existe una convergencia entre varios países que reafirman que las medidas comerciales deben ser compatibles con el desarrollo sostenible y que el sistema mismo debe ser mejor “calibrado” respecto a estas exigencias. Quedan abiertas las divergencias (sobre todo entre el Norte y el Sur del mundo) sobre las modalidades de conexión entre los acuerdos globales de cuidado del ambiente ya existentes y el sistema de la OMC; de hecho, no es menor la importancia de elegir entre actuar a través de declaraciones de principio o instituir una conexión formal y poner el tema bajo la égida del sistema de sanciones de la OMC.

La cuestión de la “dimensión social del comercio” tiene una dinámica análoga, con la dificultad de elaboración de una estrategia que vuelva compatible la promoción de los *core labour standards*, la gobernanza social global y el consenso de los países en desarrollo. Se trata de un tema que ha quedado afuera de la agenda de negociación de la ronda de Doha por las diferencias insalvables, desde la conferencia de Seattle, entre

los países desarrollados y los países en vías de desarrollo. El interés por el tema presenta, de hecho, un doble aspecto: por una parte, existen motivaciones indudablemente de carácter “proteccionista” en las raíces del pedido para vincular comercio y estándares de trabajo, dada la creciente competencia de los productos a bajo costo provenientes de los países en vías de desarrollo, sobre todo, con referencia a sectores intensivos en trabajo y a algunos en los que el costo del trabajo, obviamente, representa un factor determinante. Por otra parte, el tema sigue siendo el centro de atención de los movimientos sindicales internacionales y una cuestión extremadamente sensible para la sociedad civil de los países desarrollados, que consideran necesario un nuevo equilibrio entre la gobernanza de los mercados globales y la *social global governance*. El tema ha sido abordado e incluido en muchos acuerdos bilaterales recientes firmados entre Estados Unidos y una serie de países en desarrollo.

En definitiva, si se quisieran resumir los desafíos que el régimen comercial multilateral deberá afrontar en los próximos años para seguir garantizando un contexto de apertura e integración internacional se debería subrayar: por un lado, la necesidad de construir un consenso sobre los contenidos de los procesos de liberalización comercial que sean capaces de satisfacer los intereses de los países desarrollados y de los países en desarrollo, con una participación activa de estos últimos; por el otro, la oportunidad de ampliar y reforzar el apoyo de la sociedad civil de los países más grandes a la OMC y sus actividades, creando mayor transparencia de los procesos de negociación y políticas de apoyo más eficaces para combatir las consecuencias negativas de la liberalización.

Se trata de un gran problema de gobernanza internacional que necesita encararse de manera gradual. Desafortunadamente, el estado actual de las relaciones y del equilibrio de fuerzas entre los países más grandes genera fuertes dudas sobre las posibilidades de que esto se pueda lograr en los próximos años.

Observaciones finales

Hasta el momento, las respuestas más inmediatas ofrecidas desde la esfera política a la grave crisis económica en curso han buscado, ante todo, frenar la ola de iliquidez e insolvencia que ha afectado a los principales mercados financieros, atendiendo, ante todo, los síntomas de la crisis (excesos y distorsiones en dichos mercados). Y es correcto que así sea. Pero si se quieren evitar perturbaciones dramáticas en un futuro no demasiado lejano será necesario ocuparse también de las causas de fondo que conciernen a la gobernanza de la economía global en su conjunto, y en su interior, al mantenimiento de mercados abiertos y de procesos de integración productiva y comercial entre áreas y países.

Lo que sabemos es que el futuro de la economía global aun se encuentra amenazado por graves desequilibrios duraderos en los pagos internacionales y por posibles reversiones de tendencia en el proceso de liberalización comercial que podrían convertirse en un resurgimiento del proteccionismo.

Al respecto, al menos teóricamente, se ha producido una amplia convergencia entre los líderes de los países más grandes con reiteradas referencias a un nuevo Bretton Woods que suponga el diseño de reglas e instrumentos de gobierno de la economía global sobre nuevas bases.

Es probable que la demanda por nuevos espacios de liberalización económica y comercial esté asegurada en el futuro inmediato, ante todo, por la intensificación de acuerdos bilaterales y regionales que desde hace tiempo vienen aumentando a un ritmo acelerado. Para evitar, sin embargo, el riesgo de una fragmentación del régimen de comercio global -que la crisis en curso ha aumentado notablemente- la solución multilateral debe seguir ocupando un rol central. Las motivaciones que se encuentran en la base de la negociación multilateral son, de hecho, de tipo exquisitamente político: en una negociación global es más fácil realizar intercambios y *trade-off* entre sectores, ya que el crecimiento del número de los sectores involucrados en la negociación y de los intercambios intersectoriales aumenta las posibilidades de que el juego sea finalmente de suma positiva.

El resultado positivo de las rondas comerciales dirigidas a la reducción de las barreras arancelarias y a la construcción de nuevas reglas globales ha constituido siempre el mecanismo más eficaz para evitar distorsiones y otros efectos negativos de los acuerdos regionales y preferenciales que se están difundiendo incesantemente desde hace años. En consecuencia, la falta de un acuerdo final en el marco de la Ronda de Doha y su probable parálisis terminarían debilitando el sistema comercial multilateral y podrían transformarlo -impulsados

por el bilateralismo que se multiplica- en un sistema multipolar con importantes rasgos mercantilistas.

Éste es un escenario que ciertamente presagia riesgos para la economía mundial en su conjunto, por el posible recrudecimiento del proteccionismo y porque los costos más importantes serían, una vez más, pagados por los países más pobres. Para asegurar el buen funcionamiento del régimen comercial en su nuevo carácter multipolar son necesarias profundas revisiones, verdaderas reformas de los mecanismos y de las reglas de negociación multilaterales. Se trata de un problema de gobernanza global bastante complejo que debe ser enfrentado en el marco del proceso que se pretende lanzar -el nuevo Bretton Woods-, como respuesta a la crisis global, de reforma de las reglas y de las instituciones internacionales. Deberá, sobre todo, evitarse que la OMC se transforme en una organización cuya capacidad de decisión se encuentre cada vez más paralizada y que sea cada vez más marginal en el escenario internacional, como ya ha sucedido con otras organizaciones de este tipo en el pasado.

Notas

¹ Siglas en inglés correspondientes a Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

