

“

## **EL LEGADO DE DOHA Y EL FUTURO DE LA OMC: LA POSICIÓN DEL SUR GLOBAL**

”



### **AUTORES:**

Jorge Cuevas Ramos

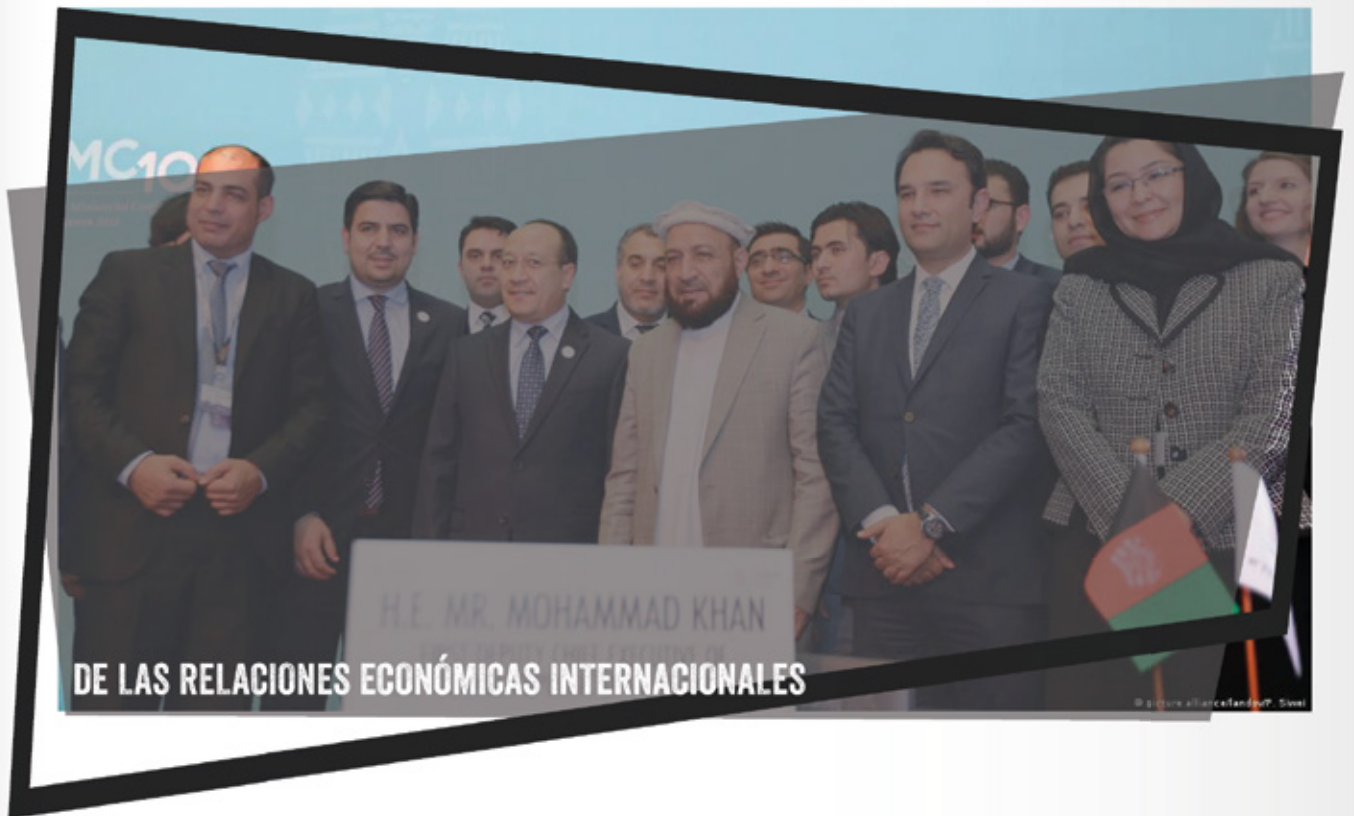
Estudiante de Relaciones Internacionales  
Universidad de Relaciones Internacionales  
"Raúl Roa García"

ORCID ID: 0009-0009-6143-165X

Kevin Rodríguez Gamón

Estudiante de Relaciones Internacionales  
Universidad de Relaciones Internacionales  
"Raúl Roa García"

ORCID ID: 0009-0004-1202-3899



*Recibido: 25 de noviembre de 2025*

*Aceptado: 3 de enero de 20265*

***Conflicto de Intereses:***

Los autores declaran que no existen conflictos de intereses relacionados con el artículo.

***Contribución de Autoría:***

No aplica

***Agradecimientos:***

No aplica

***Financiación:***

No aplica

***PrePrint:***

No publicado

***Derechos de Autor:***

Los derechos de autor son mantenidos por los autores, quienes otorgan a la Revista Científica Universitaria Ad Hoc los derechos exclusivos de primera publicación. Los autores podrán establecer acuerdos adicionales para la distribución no exclusiva de la versión del trabajo publicado en esta revista (por ejemplo, publicación en un repositorio institucional, en un sitio web personal, publicación de una traducción o como capítulo de un libro), con el reconocimiento de haber sido publicada primero en esta revista. En cuanto a los derechos de autor, la revista no cobra ningún tipo de cargo por el envío, el procesamiento o la publicación de los artículos.

***Cómo citar (APA, séptima edición):***

Cuevas Ramos, J. y Rodríguez Gamón, K. (2026). El legado de Doha y el futuro de la OMC: la posición del Sur Global. *Revista Científica Universitaria Ad Hoc*, 7(2), xx-xx

# RESUMEN

Este artículo analiza la crisis de legitimidad de la OMC y la posición estratégica del Sur Global ante la reforma institucional. El fracaso de la Ronda de Doha y el bloqueo del Órgano de Apelación consolidan una desconfianza sistémica en las negociaciones actuales. La agricultura constituye el núcleo de las demandas mediante la petición de eliminación de subsidios distorsionadores y la protección de la seguridad alimentaria nacional. El Sur Global rechaza la incorporación de temas como el comercio digital o la sostenibilidad sin garantías previas sobre la brecha tecnológica y el financiamiento de una transición justa. La persistencia de asimetrías estructurales sugiere una evolución hacia acuerdos plurilaterales con riesgo de una mayor fragmentación comercial. Esta dinámica evidencia que la relevancia futura de la organización depende de su capacidad para la integración efectiva de las prioridades de desarrollo en un contexto de alta rivalidad geopolítica.

**Palabras Clave:** *Sur Global, Organización Mundial del Comercio, Ronda de Doha, agricultura*

## ABSTRACT

This article examines the WTO legitimacy crisis and the Global South's strategic stance regarding institutional reform. The Doha Round's failure and the Appellate Body deadlock consolidate a systemic mistrust in contemporary negotiations. Agriculture represents the core of these demands through the request for the elimination of distorting subsidies and the protection of national food security. The Global South rejects the inclusion of digital trade and sustainability issues without prior guarantees regarding the technological divide and the financing of a just transition. Persistent structural asymmetries suggest an evolution toward plurilateral agreements with a risk of further trade fragmentation. This dynamic demonstrates that the organization's future relevance depends on its capacity for the effective integration of development priorities within a context of high geopolitical rivalry.

**Keywords:** *Global South, World Trade Organization, Doha Round, agriculture*

---

## INTRODUCCIÓN

El sistema multilateral de comercio enfrenta una crisis de credibilidad, evidenciada por el retroceso en sus principios fundamentales. Según datos de la Organización Mundial del Comercio (OMC), el comercio bajo la cláusula de Nación Más Favorecida<sup>1</sup> descendió al 74%, lo que marca un retroceso significativo tras la política de aranceles universales implementada por la segunda administración de Donald Trump en abril de 2025. Esta regresión, impulsada por tensiones geopolíticas, ha sido

documentada por el Foro Económico Mundial (2025) como un factor que ha marginado sistemáticamente al Sur Global.

La OMC sufre una parálisis funcional que le impide cumplir sus misiones esenciales. Su Órgano de Apelación<sup>2</sup> permanece bloqueado desde diciembre de 2019, lo que sume en incertidumbre jurídica a numerosos casos. A esto se suma el estancamiento de su función negociadora, simbolizado por el fracaso histórico de la Ronda de Doha y la continua incapacidad para alcanzar consensos en temas comerciales emergentes.

Este artículo analiza las principales demandas del Sur Global en la reforma de la OMC, para lo cual examina cómo el legado de desconfianza de la Ronda de Doha condiciona su posición colectiva. Mediante el estudio de documentos oficiales y alianzas emergentes, se evalúan estrategias diplomáticas y fracturas internas, buscando esbozar si la reforma conducirá a una OMC más inclusiva o a una mayor fragmentación comercial.

## DESARROLLO

El análisis de la posición del Sur Global en la reforma de la OMC requiere, en primer lugar, una definición operativa clara de este concepto. El “Sur Global” se conceptualiza no como una mera categoría geográfica, sino como una posición política y económica común dentro de la arquitectura de la gobernanza global, particularmente en las negociaciones comerciales. Representa a un conjunto diverso de países que comparten experiencias históricas de colonialismo y marginación, y que se unen para desafiar las asimetrías estructurales del sistema multilateral (González & Valencia, 2024). Esta posición común se articula en torno a la demanda de un trato especial y diferenciado, la rectificación de desequilibrios en los acuerdos existentes y la búsqueda de un espacio político para implementar sus propias estrategias de desarrollo.

### *Plataformas de negociación y definición de la agenda común*

La Tercera Conferencia Ministerial de la OMC en Seattle (1999) se considera un punto de inflexión histórico, pues la oposición cohesionada del Sur Global logró vetar la expansión de la agenda de negociación hacia los “Temas de Singapur”<sup>3</sup> impulsados por los países desarrollados. Se demostró que la distribución de poder había cambiado lo suficiente como para que el Sur Global colectivamente pudiera imponer sus intereses defensivos y de desarrollo en la agenda multilateral, un logro que se

consolidó con el lanzamiento posterior de la Ronda de Doha.

Sin embargo, este éxito inicial en la definición de la agenda contrasta con el posterior estancamiento. El fracaso de la Ronda de Doha y de conferencias ministeriales posteriores (como las de Cancún, Buenos Aires y Abu Dabi) ha evidenciado una creciente fragmentación del poder negociador del Sur Global (Hao, 2025). Frente a esta parálisis, los países en desarrollo han tenido que adaptar su estrategia. Aunque la principal plataforma de coordinación política amplia sigue siendo el Grupo de los 77 más China (Grupo de los 77, s.f.), en la práctica operativa de la OMC esta heterogeneidad de intereses ha impulsado la formación de coaliciones más pequeñas, tácticas y centradas en temas específicos para buscar una mayor influencia en las negociaciones concretas.

- El Grupo de los 90 (G-90): Esta amplia coalición reúne a más de 100 países en desarrollo, integrando al Grupo Africano, los Países Menos Adelantados (PMA) y los Estados del Caribe y el Pacífico. Surgido en Cancún (2003) como contrapeso a las potencias comerciales, el G-90 defiende una agenda centrada en el desarrollo, exigiendo acceso equitativo a mercados, la eliminación de subsidios agrícolas distorsivos y la plena aplicación del Trato Especial y Diferenciado. Aunque heterogéneo, actúa como una plataforma crucial para amplificar la voz de las economías más vulnerables en las negociaciones multilaterales.

- Grupo de los 20 (G-20 agrícola): Formado en 2003 en el contexto de la Ronda de Doha y de cara a la Conferencia Ministerial de Cancún, este grupo reúne a grandes economías en desarrollo exportadoras de productos agrícolas, como Brasil, India, China y Sudáfrica. Su origen responde a la resistencia coordinada frente a los altos niveles de apoyo agrícola en los países desarrollados. Su demanda central es la reducción sustancial de las ayudas internas y a la exportación, así como una liberalización efectiva del comercio agrícola mundial.

- **El G-33:** surgió en 2003 durante las negociaciones agrícolas de la Ronda de Doha, impulsado por países en desarrollo con amplios sectores agrícolas de subsistencia. Centra su agenda en la seguridad alimentaria y la protección de los medios de vida rurales. Su principal demanda es la creación de un Mecanismo de Salvaguardia Especial (MSE) que permita responder a shocks de importaciones y caídas abruptas de precios, además de mayor flexibilidad para programas públicos de adquisición de alimentos.

- **Grupo Africano (GPAC) y Países Menos Adelantados (PMA):** El Grupo Africano se formaliza como coalición negociadora en la OMC en 1995, mientras que los PMA son reconocidos como categoría internacional desde 1971 y actúan coordinadamente en la OMC desde su creación. Ambos priorizan el Trato Especial y Diferenciado como principio estructural del sistema. Sus principales demandas incluyen acceso a mercados libre de aranceles y cuotas (ALAC), asistencia técnica reforzada y flexibilidad normativa para compensar sus limitadas capacidades productivas e institucionales.

- **Grupo ACP:** los países de África, el Caribe y el Pacífico se constituyeron originalmente como grupo en 1975 con el Convenio de Lomé, y han actuado como grupo negociador en la OMC desde 1995. Integrado en su mayoría por pequeñas economías insulares y países de renta baja, el ACP defiende la preservación de tratos preferenciales, asistencia técnica sostenida y flexibilidades regulatorias. En el marco multilateral, insiste en que las nuevas disciplinas no generen cargas desproporcionadas para sus economías vulnerables.

- **NAMA-11:** Este grupo se formó en 2003 en el contexto de las negociaciones sobre Acceso a Mercados para Productos No Agrícolas (NAMA). Integrado por economías intermedias con sectores industriales sensibles, adopta una postura defensiva frente a las propuestas de liberalización profunda. Su principal demanda es preservar

la flexibilidad arancelaria y el principio de “menos que plena reciprocidad”, a fin de proteger y desarrollar industrias nacientes.

- **El Grupo de Cairns:** se creó en 1986 durante la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), en la ciudad australiana de Cairns, como una coalición informal de países exportadores agrícolas competitivos, tanto desarrollados como en desarrollo. Su origen responde al objetivo común de contrarrestar el proteccionismo agrícola de las principales potencias comerciales. Integra países del Sur global, pero no es un grupo compuesto solo por ellos. Se trata de una coalición mixta, que reúne países desarrollados y en desarrollo, unidos no por su nivel de renta sino por su condición de exportadores agrícolas competitivos. Su demanda central es la liberalización profunda del comercio agrícola, mediante la eliminación de subsidios a la exportación y la reducción de apoyos internos distorsivos. Aunque sigue operativo, hoy actúa principalmente como espacio de coordinación técnica y política, más que como bloque negociador formal.

Dentro de esta arquitectura, los Países Menos Adelantados (PMA) constituyen una categoría reconocida formalmente con necesidades específicas. Este grupo ha abogado por concesiones comerciales no recíprocas y un apoyo sustancial para el desarrollo de su capacidad productiva. Si bien su participación en el comercio mundial casi se duplicó en las últimas tres décadas, hasta situarse aproximadamente en el 1.17% en 2023, aún enfrenta déficits comerciales estructurales (OMC, 2025). (Véase [anexo 1](#)).

Iniciativas concretas de implementación han ganado relevancia frente a las grandes negociaciones estancadas. Un pilar clave es el programa “*Aid for Trade*” (Ayuda para el Comercio), lanzada en la OMC en 2005, cuyo objetivo explícito es asistir a los países en desarrollo, especialmente los menos adelantados, para superar limitaciones estructurales, construir infraestructura crítica y desarrollar capacidades productivas

para integrarse de manera efectiva en el sistema comercial multilateral. La importancia operativa de este mecanismo se confirma con el récord de desembolsos alcanzado en 2022, que superó los 50,000 millones de USD, destinados en gran parte a proyectos de conectividad, eficiencia aduanera y apoyo al sector privado (UNCTAD, 2025). (Véase [anexo 2](#)).

### ***La Ronda de Doha: la promesa incumplida***

La interacción y a veces la tensión entre el amplio marco del G77+China y los intereses más específicos de grupos negociadores como el G33, el GPAC y los PMA, han definido en gran medida la capacidad de negociación y las estrategias del Sur Global, desde la promesa de desarrollo de la Ronda de Doha hasta la parálisis actual. Lanzada en 2001, la Ronda de Doha para el Desarrollo (PDD) representó un compromiso histórico para situar las necesidades de los países en desarrollo en el centro del sistema multilateral de comercio. Los Ministros de la OMC se comprometieron explícitamente a realizar “esfuerzos positivos para que los países en desarrollo, y especialmente los menos adelantados, obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico” (OMC, 2001, p. 2). Este ambicioso programa de negociación, estructurado como un “todo único”, buscaba corregir los desequilibrios de rondas comerciales anteriores mediante un trato especial y diferenciado sustantivo para el Sur Global.

El núcleo del fracaso negociador residió en la imposibilidad de resolver lo que se conoció como el “triángulo de hierro”: agricultura, acceso a mercados para productos no agrícolas (AMNA) y servicios. Las demandas del Sur Global sobre la eliminación de subsidios agrícolas distorsionadores en países desarrollados chocaron con la resistencia de estos a desmantelar sus estructuras de protección, mientras que las economías desarrolladas presionaban por una apertura comercial

masiva en AMNA y servicios que los países en desarrollo consideraban una amenaza para su espacio de políticas industriales. (García, 2021).

Este *impasse* se tornó irreversible en la Conferencia Ministerial de Nairobi (2015), donde por primera vez la declaración final omitió reafirmar el mandato de Doha. Sin embargo, lejos de desaparecer, las cuestiones centrales de Doha han resurgido persistentemente en las negociaciones posteriores. En la Conferencia Ministerial de Ginebra en 2022 (MC12) y la de Abu Dabi en 2024 (MC13) los mismos temas que definieron el “triángulo de hierro” continuaron bloqueando el consenso, lo que demostró que las divisiones estructurales entre miembros desarrollados y en desarrollo permanecen sin resolver.

El desenlace confirmó para el Sur Global la reticencia de las economías avanzadas a modificar un *statu quo* estructuralmente favorable para estas últimas. Dicho resultado consolidó una profunda desconfianza que continúa determinando las posiciones negociadoras de los países en desarrollo en todos los frentes de la reforma de la OMC. Esta dinámica se evidencia en la resistencia a compromisos ambiciosos en comercio digital sin garantías sobre la brecha tecnológica, en la demanda de flexibilidades irrenunciables en agricultura y en el requisito de que las medidas ambientales no devengan en barreras comerciales encubiertas. (Véase [anexo 3](#))

### ***La cuestión agrícola: el campo de batalla irrenunciable***

Para las economías del Sur Global, la agricultura constituye el núcleo no negociable de la reforma de la OMC. Esta posición se fundamenta en la necesidad imperiosa de corregir distorsiones históricas en los mercados globales y preservar un espacio político vital para la seguridad alimentaria y el desarrollo rural. La experiencia de la fallida Ronda de Doha demostró que, sin avances sustanciales en este pilar, resulta imposible lograr un

consenso general que legitime el sistema multilateral. Países como Cuba y los integrantes del Grupo Africano coinciden en que cualquier acuerdo que no aborde de frente los desequilibrios estructurales en la agricultura estará condenado al fracaso, pues ignora las realidades económicas y sociales de la mayoría de los miembros de la organización.

La demanda central gira en torno a la reducción sustancial de los subsidios agrícolas distorsionadores por parte de las economías desarrolladas. Estas transferencias masivas, particularmente en sectores como el algodón, los cereales y las carnes, generan excedentes artificiales que inundan los mercados internacionales, lo que deprime los precios globales y socava la competitividad de los productores del Sur. El caso de los subsidios al algodón, objeto de una disputa iniciada por Brasil contra Estados Unidos ante el Órgano de Solución de Diferencias<sup>4</sup> de la OMC en 2002, ejemplifica esta dinámica. Mientras Brasil obtuvo una victoria legal, algunos productores africanos agrupados en la iniciativa “Algodón-4”<sup>5</sup> no consiguieron beneficios comerciales significativos. Como documenta la OMC, esta disparidad “dio una gran ventaja competitiva a sus productos agrícolas en el mercado internacional” (Consejo General, documento WT/GC/W/765/Rev.2, 2019, p. 4). Esto evidencia cómo las distorsiones de mercado perpetúan la pobreza rural en las economías más vulnerables.

En materia de seguridad alimentaria versus normas comerciales, el conflicto se manifiesta con particular intensidad en torno a los programas de existencias públicas. India se ha erigido como el principal defensor de una “solución permanente” que facilite a los gobiernos de países en desarrollo constituir y mantener reservas estratégicas de alimentos sin enfrentar desafíos legales bajo las normas de la OMC sobre subsidios. Para naciones con altos niveles de pobreza rural e inseguridad alimentaria, estos programas representan un instrumento esencial de protección social y estabilidad política. La resistencia

a comprometer estos mecanismos sin una cláusula de protección permanente refleja la priorización absoluta de la seguridad alimentaria nacional sobre las disciplinas comerciales abstractas; una posición que cuenta con el respaldo unánime del G33, el Grupo Africano y los PMA.

Por su parte, el Trato Especial y Diferenciado (S&D)<sup>6</sup> encuentra en la agricultura su expresión más concreta a través de las flexibilidades operativas demandadas por el Sur Global. La materialización de este principio se traduce en mecanismos específicos como la designación de Productos Especiales, cultivos sensibles excluidos de los recortes arancelarios por su importancia para la seguridad alimentaria y el sustento rural, y un Mecanismo de Salvaguardia Especial robusto que permita a los países en desarrollo incrementar aranceles temporalmente frente a importaciones masivas o caídas abruptas de precios. Estas demandas surgen de la evaluación crítica de que las disposiciones actuales de S&D han resultado insuficientes. Como argumenta la comunicación conjunta WT/GC/W/777/Rev.2, la mayor parte de estas disposiciones “son cláusulas de ‘máximo empeño’ y carecen de precisión, eficacia, operatividad y exigibilidad” (Consejo General de la OMC, 2019, p. 2), lo que las convierte en instrumentos de escasa utilidad práctica para enfrentar los desafíos del desarrollo.

### *La agenda inconclusa vs. los nuevos temas: una cuestión de prioridades*

Existe una clara fractura entre la agenda de reforma promovida por las economías desarrolladas y la agenda inconclusa de Doha que el Sur Global considera prioritaria. Mientras los primeros impulsan con vigor la incorporación de temas novedosos como el comercio digital, las disciplinas sobre empresas estatales y las normas ambientales, los segundos insisten en que deben resolverse primero los desequilibrios históricos en agricultura y acceso a mercados. Para países como Sudáfrica y

Cuba, por ejemplo, esta divergencia refleja visiones antagónicas sobre el propósito mismo del sistema multilateral: mientras el Norte prioriza la apertura de nuevos mercados, el Sur enfatiza la corrección de asimetrías estructurales.

En el ámbito del acceso a mercados para productos no agrícolas (NAMA), persiste el “fantasma de la desindustrialización” como argumento central de la resistencia a una mayor liberalización industrial. Los países en desarrollo argumentan que sus sectores manufactureros incipientes necesitan protección temporal para alcanzar escalas competitivas y diversificar sus economías. La experiencia histórica demuestra que las actuales potencias industriales utilizaron ampliamente instrumentos similares durante sus procesos de desarrollo, y negar estas herramientas a las economías del Sur constituiría una grave injusticia histórica. Esta postura defensiva se ve reforzada por el reconocimiento de que, en un contexto de creciente automatización y deslocalización productiva, la ventana de oportunidad para la industrialización se estrecha progresivamente para los rezagados.

La defensa del estatus de país en desarrollo emerge como una línea roja en las negociaciones de reforma. Bajo presión liderada por Estados Unidos para negar los beneficios del Trato Especial y Diferenciado a economías emergentes como China e India, se ha generado una resistencia unificada que trasciende las tradicionales divisiones Sur-Sur. El argumento central es que el desarrollo es un proceso multidimensional que no puede reducirse al tamaño agregado de una economía, y que indicadores como el producto interno bruto (PIB) per cápita, los niveles de pobreza y las estructuras productivas evidencian brechas estructurales que justifican plenamente el tratamiento diferenciado. Privar a estos países del S&D, argumentan, “constituiría una grave infracción de los principios fundamentales de justicia y equidad” (Consejo General de la OMC, 2019, p. 12), lo que sienta un precedente peligroso para todos los países en desarrollo.

Finalmente, la resistencia a la nueva agenda representa la convicción generalizada en el Sur Global de que se trata de una reconfiguración estratégica para desviar la atención de los temas pendientes de Doha. La inclusión de temas complejos como el comercio digital, las inversiones y las empresas estatales es vista con profunda suspicacia, pues podría consolidar nuevas formas de asimetría en beneficio de los países tecnológicamente más avanzados. La profunda brecha digital, evidenciada por las disparidades en conectividad, capacidades tecnológicas y propiedad de patentes, convierte estas negociaciones en un juego de desventaja estructural para la mayoría de los miembros de la OMC. En este contexto, el Sur Global insiste en que cualquier discusión sobre nuevos temas debe ser precedida por avances concretos en la agenda de desarrollo pendiente, particularmente en la cuestión agrícola que afecta directamente a sus poblaciones más vulnerables.

### ***El Órgano de Solución de Diferencias: una demanda clave dentro de la Reforma***

El sistema de solución de diferencias fue un elemento clave de la Ronda Uruguay<sup>7</sup>. El mecanismo de solución de diferencias<sup>8</sup>, basado en reglas, limitaba el poder de las grandes economías para imponer sus objetivos de forma unilateral y permitía a los países en desarrollo defender sus intereses comerciales. El Órgano de Apelación de la OMC garantizaba la coherencia y previsibilidad del sistema, lo que fortalecía la seguridad jurídica para todos sus miembros.

La parálisis del Órgano de Apelación, el problema más grave de la OMC, fue el resultado de una estrategia de bloqueo sistemático iniciada por Estados Unidos en 2017 bajo la política “*America First*”. El mecanismo fue posible porque los nombramientos de los siete miembros del Órgano requieren consenso entre todos los países de la OMC. Estados Unidos ejerció su derecho a vetar de forma continuada el

proceso de renovación y reposición de los magistrados cuyos mandatos expiraban. Este proceso de erosión gradual, mantenido durante los años siguientes, redujo progresivamente el número de miembros. La situación llegó a un punto crítico en diciembre de 2019, cuando al quedar un único miembro en el cargo, el Órgano perdió el quórum necesario (tres miembros) para conocer de apelaciones. Esto determinó el colapso de la instancia final del sistema de solución de diferencias. (Véase [anexo 4](#))

Las objeciones estadounidenses, mantenidas posteriormente por la administración Biden y por la segunda administración de Trump, se centran en un supuesto activismo judicial. Alegan que el Órgano excedió su mandato al crear jurisprudencia que impone obligaciones no negociadas por los países miembros, y critican el incumplimiento crónico del plazo legal de 90 días para emitir sus informes. Estas críticas se enmarcan en un escepticismo histórico de Estados Unidos hacia los tribunales multilaterales y en la creciente competencia geopolítica con China<sup>9</sup>.

La restauración del Órgano de Apelación es una demanda no negociable para la gran mayoría de los países del Sur. Lo ven como una condición fundamental para la legitimidad y el funcionamiento de la OMC, en lugar de como una ficha de cambio en una negociación más amplia sobre la reforma. Sin un sistema de apelación funcional, las disputas se resuelven mediante el poder económico, en perjuicio de los países más vulnerables. Esto ha dado como resultado el surgimiento de mecanismos alternativos de solución de diferencias:

1. El Mecanismo de Apelación Provisional Multiparte (MPIA): conocido oficialmente en los documentos de la OMC como el Procedimiento Arbitral Multipartito de Apelación Provisional (PAMAP), es un acuerdo interino basado en el Artículo 25 del Entendimiento sobre Solución de Diferencias (ESD) que funciona como un sustituto de la instancia de apelación. Consiste en un grupo de

árbitros permanentes que revisan las apelaciones de los informes de los grupos especiales, replicando la función del Órgano de Apelación inoperativo, con un procedimiento que debe completarse en un plazo de 90 días. Este mecanismo ha sido aceptado por más de 30 miembros de la OMC<sup>10</sup>. Sin embargo, su adopción en el Sur Global, particularmente en África, ha sido limitada, siendo Benín el único participante africano hasta la fecha, lo que refleja el temor de que este acuerdo provisional pueda legitimar la ausencia permanente del Órgano de Apelación (Organización Mundial del Comercio, s.f.).

2. Buenos Oficios, Conciliación y Mediación : Estos procedimientos, regulados en el Artículo 5 del ESD, son métodos voluntarios y confidenciales que buscan facilitar una solución mutuamente aceptada con la ayuda de un tercero neutral. A diferencia de los mecanismos con membresía definida, estos están disponibles para todos los miembros de la OMC y no requieren una adhesión formal. Su naturaleza cooperativa y menos onerosa los hace especialmente atractivos para los países en desarrollo. El ESD refuerza su utilidad para el Sur Global al establecer condiciones especiales bajo la Decisión de 5 de abril de 1966 del GATT<sup>11</sup>, que puede ser invocada por un país en desarrollo en una diferencia contra un país desarrollado (Organización Mundial del Comercio, s.f.).

3. Soluciones Mutuamente Convenidas y Arbitraje Ad Hoc: El ESD expresa una clara preferencia por que las partes resuelvan sus diferencias mediante Soluciones Mutuamente Convenidas, un arreglo bilateral negociado en cualquier etapa del procedimiento que debe ser compatible con los acuerdos de la OMC. Esta es la alternativa más utilizada y está abierta a todos los miembros sin una membresía específica. Por otro lado, la flexibilidad asociada al Arbitraje según el Artículo 25 del ESD permite a las partes en una disputa específica, de manera *ad hoc*, diseñar sus propias reglas y procedimientos. Al igual que las soluciones mutuas, este mecanismo está disponible para cualquier miembro

que así lo acuerde con su contraparte en un caso concreto, lo que representa una vía para mantener control sobre el proceso y evitar los costos de un litigio prolongado (Organización Mundial del Comercio, s.f.).

### ***El debate sobre comercio y sostenibilidad***

Ante el creciente debate sobre comercio y sostenibilidad, los países en desarrollo manifiestan una profunda ambivalencia. Aunque apoyan los objetivos ambientales en principio, perciben que normas climáticas como el Mecanismo de Ajuste en Frontera por Carbono (CBAM) de la Unión Europea pueden convertirse en un proteccionismo “verde” encubierto. Argumentan que estas medidas unilaterales, que penalizan a los productores sin acceso a tecnología limpia, son discriminatorias y constituyen una amenaza directa para sus exportaciones, ya que ignoran el principio de responsabilidades comunes pero diferenciadas.

Frente a esta situación, el Sur Global introduce el concepto de “transición justa”, mediante el cual exige que las nuevas reglas ambientales incluyan financiación y transferencia de tecnología. Sin este apoyo, consideran que las políticas verdes del Norte imponen una carga desproporcionada a sus economías. Esta preocupación se extiende más allá del carbono, ya que normas sobre deforestación y debida diligencia afectan el acceso de productos vitales como el café o el cacao, lo que consolida una amenaza de proteccionismo verde multisectorial para su desarrollo.

### ***Estrategias, alianzas y fracturas internas***

Las coaliciones son la principal fuente de poder del Sur Global en la OMC. Bloques negociadores como el G33, el Grupo Africano o los PMA coordinan posiciones para defender sus intereses colectivos con mayor eficacia. Su influencia se basa en el principio de consenso de la organización, que permite a cualquier miembro vetar un acuerdo. Esta capacidad ha sido utilizada de manera efectiva por el G33 para proteger

sus intereses agrícolas. En este sector, su cohesión en temas como la seguridad alimentaria ha sido determinante en las negociaciones multilaterales.

En este contexto, el rol de China ha evolucionado notablemente. Su reciente decisión de renunciar voluntariamente a futuras disposiciones de trato especial y diferenciado, aunque paradójica por suponer un sacrificio de beneficios propios, consolida su posición como defensor del Sur Global. Simultáneamente, han emergido coaliciones más flexibles y temáticas, como las relativas a subsidios pesqueros, donde países de distintas regiones se alían temporalmente, creando una dinámica de alianzas fluidas y complejas según los temas en discusión.

A pesar de la fortaleza de sus coaliciones, el Sur Global enfrenta importantes fracturas internas. Los intereses económicos de sus miembros son cada vez más divergentes y complejos. Un país exportador neto de productos agrícolas como Brasil tiene prioridades distintas a las de un importador neto de alimentos como Egipto. Las diferencias dificultan la formulación de una postura unificada en temas clave.

La brecha digital es otra fuente de división. Las economías emergentes con un sector tecnológico en crecimiento, como la India o Indonesia, tienen una perspectiva diferente sobre el comercio electrónico que los PMA. Estos últimos carecen de la infraestructura y la capacidad regulatoria necesarias para competir. Intentan evitar que nuevas reglas en esta área consoliden las ventajas de las grandes plataformas tecnológicas globales. (Véase [anexo 5](#))

La proliferación de acuerdos comerciales regionales (ACR) ha introducido una nueva capa de complejidad. Acuerdos como la Zona de Libre Comercio Continental Africana (AfCFTA) buscan crear mercados continentales más integrados, dirigidos a fortalecer la posición negociadora de una región. Sin embargo, también pueden fragmentar los intereses del Sur<sup>12</sup>.

Además, la asimetría de recursos coloca al Sur Global en una desventaja estructural permanente, ya que muchos países en desarrollo carecen de la capacidad técnica y las grandes delegaciones con que cuentan los países desarrollados para seguir las múltiples negociaciones simultáneas. Esta vulnerabilidad es explotada regularmente mediante presiones individuales y ofertas de acuerdos selectivos que buscan fracturar el consenso del bloque<sup>13</sup>. Por ello, la capacidad de gestionar sus diferencias internas se convierte en un factor crítico para que el Sur Global pueda configurar efectivamente las futuras reglas del comercio mundial.

### ***Posibles escenarios***

El escenario más realista para la OMC es uno de avance fragmentado, donde la organización funcione principalmente a través de acuerdos plurilaterales entre grupos de países dispuestos. Este modelo de “geometría variable”<sup>14</sup> permitiría progresar en temas nuevos sin requerir el consenso de sus 164 miembros. Sin embargo, este camino perpetuaría la debilidad del sistema multilateral central y mantendría postergadas las demandas históricas del Sur Global.

Un acuerdo integral que satisfaga tanto a las economías desarrolladas como a los países en desarrollo parece improbable en el corto plazo. Un escenario optimista requeriría concesiones sin precedentes de las grandes potencias en agricultura y un compromiso del Sur Global para negociar seriamente la nueva agenda. El actual clima de desconfianza y las tensiones geopolíticas, particularmente entre Estados Unidos y China, hacen que un pacto de esta envergadura sea extremadamente difícil de alcanzar.

Si la OMC no logra reformarse para abordar sus asimetrías estructurales, su relevancia como foro central de la gobernanza comercial se verá erosionada progresivamente. La alternativa sería un sistema comercial global más fragmentado, regido por bloques regionales y acuerdos bilaterales donde las reglas serían dictadas

predominantemente por los actores más poderosos, lo que margina aún más los intereses de las economías más vulnerables. (Véase [Anexo 6](#))

## **CONCLUSIONES**

La posición del Sur Global en la reforma de la OMC constituye una defensa fundamental del principio de multilateralismo inclusivo y una demanda por corregir las injusticias históricas del sistema comercial. Sin embargo, la realización de esta agenda se ve seriamente amenazada por la profundización de las divisiones geopolíticas y la resistencia de las economías desarrolladas a modificar un *statu quo* que les favorece.

La OMC debe decidir si puede reformarse para abordar las asimetrías estructurales que la definen. La alternativa es su progresiva irrelevancia como foro central de la gobernanza comercial. En ese caso, el mundo se movería hacia un sistema de bloques regionales y acuerdos bilaterales, con reglas dictadas por los más poderosos. La creciente rivalidad geopolítica, especialmente entre Estados Unidos y China, redefine el contexto. El comercio se vincula cada vez más con la seguridad nacional y la competencia tecnológica. La OMC fue creada en un mundo unipolar y ahora debe operar en uno multipolar. Su supervivencia depende de su capacidad para gestionar estas nuevas tensiones estratégicas entre sus miembros más influyentes.

## **REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

- Consejo General de la OMC. (2019). La pertinencia que sigue teniendo el trato especial y diferenciado en favor de los países en desarrollo miembros a fin de promover el desarrollo y garantizar la inclusión (Comunicación de China, India,

- Sudáfrica, Venezuela, Laos, Bolivia, Kenya, Cuba, República Centroafricana y Pakistán) (WT/GC/W/765/Rev.2). Organización Mundial del Comercio.
- Ferrari, S. (2024, 4 de marzo). Crónica de un fracaso anunciado. CADTM. <https://www.cadtm.org/Cronica-de-un-fracaso-anunciado>
  - Foro Económico Mundial. (2025). Por qué es necesario preparar el comercio mundial para el futuro. Recuperado el 20 de noviembre de 2025, de <https://es.weforum.org/stories/2025/01/por-que-preparar-el-comercio-global-para-el-futuro-es-clave-para-un-crecimiento-sostenido/>
  - García, A. (2021). Retos de la diplomacia comercial y la urgencia de una reforma institucional en la OMC. *Revista Española de Desarrollo y Cooperación*, 45(2), 115–130.
  - González Arencibia, M., & Valencia Corozo, E. H. (2024). Concepto de Sur Global: Orígenes y evolución. *Revista Cubana de Economía Internacional*, 11(2), 43–69. <https://doi.org/10.35588/ciei.v11i2.1056>
  - Grupo de los 77. (s.f.). Acerca del Grupo de los 77. Naciones Unidas. Recuperado el 19 de noviembre de 2024, de <https://www.g77.org/doc/>
  - Hao, X. (2025). From paralysis to renewal: Crisis tracing and systemic reform of the WTO dispute settlement mechanism. *Revista de Direito Internacional e Globalização Econômica*, 4(4-Ext), 81–93.
  - Keohane, R. O., & Nye, J. S. (1988). Poder e interdependencia: La política mundial en transición. Grupo Editor Latinoamericano.
  - Livingston, S. (1992). The politics of international agenda-setting: Reagan and North–South relations. *International Studies Quarterly*, 36(3), 313–329.
  - Organización Mundial del Comercio. (s.f.). Procedimientos alternativos de solución de diferencias. Recuperado el 22 de noviembre de 2025, de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/mpia\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/mpia_s.htm)

## NOTAS

1. La cláusula de Nación Más Favorecida (NMF) es un principio fundamental del sistema de la OMC, establecido en el Artículo I del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1947, que hoy rige bajo el paraguas de la organización. Consiste en la obligación de extender inmediata e incondicionalmente a todos los demás miembros de la OMC cualquier trato comercial favorable que un país otorgue a un producto de otro país miembro, evitando así la discriminación entre socios comerciales.
2. El Órgano de Apelación de la OMC era la instancia final para la resolución de disputas comerciales entre países miembros. Compuesto por siete miembros, su bloqueo se debe a la negativa de Estados Unidos a autorizar el nombramiento de nuevos integrantes, lo que ha paralizado el mecanismo de solución de diferencias del sistema multilateral.
3. Los “Temas de Singapur” son un conjunto de cuatro nuevas áreas de negociación (inversión, política de competencia, transparencia en la contratación pública y facilitación del comercio) propuestas inicialmente en la Primera Conferencia Ministerial de la OMC en Singapur (1996). Su inclusión en la agenda fue ampliamente rechazada por muchos países en desarrollo, que argumentaban que desviaban la atención de los temas pendientes de la Ronda Uruguay, como la agricultura y los textiles.

4. El Órgano de Solución de Diferencias (OSD) es el mecanismo central de la OMC para resolver disputas comerciales entre sus miembros, operando bajo un procedimiento con plazos establecidos que incluye paneles y, hasta su bloqueo, un Órgano de Apelación.
5. La iniciativa “Algodón-4” fue una coalición formada en 2003 por cuatro países africanos productores de algodón (Benín, Burkina Faso, Chad y Malí). Su objetivo principal era exigir en la OMC la eliminación de los subsidios internos y a la exportación que distorsionaban el mercado mundial del algodón, los cuales afectaban gravemente a sus economías. Aunque lograron colocar el tema en la agenda de la Ronda de Doha, no se alcanzó una solución integral y vinculante a sus demandas.
6. El Trato Especial y Diferenciado (S&D) es un principio fundamental de la OMC que reconoce las diferentes necesidades y niveles de desarrollo de sus miembros. Su objetivo es otorgar mayores flexibilidades, plazos más largos y compromisos menores en la aplicación de las normas a los países en desarrollo. Está disperso en la mayoría de los acuerdos de la OMC, siendo el Acuerdo sobre la Agricultura uno de los más relevantes para su aplicación concreta. Un hito clave para su operatividad fue la Decisión de Bali de 2013 sobre la “Aplicación del Mecanismo de Salvaguardia Especial para los Países en Desarrollo Miembros”.
7. La Ronda Uruguay (1986-1994) fue la mayor negociación comercial multilateral de su época. Su resultado principal fue la creación de la OMC y el establecimiento del marco actual de normas que la rigen, incluido el sistema de solución de diferencias.
8. El proceso de solución de diferencias de la OMC es un procedimiento exhaustivo que se desarrolla en tres etapas principales, con plazos específicos establecidos para garantizar la pronta resolución de las disputas. El proceso se inicia con consultas bilaterales entre los miembros en disputa, buscando una solución mutuamente acordada. Si estas fracasan, se procede a la fase jurisdiccional con el establecimiento de un panel de expertos que emite un informe. Contra este informe, cualquiera de las partes puede apelar ante el Órgano de Apelación, un cuerpo permanente de siete miembros que revisa exclusivamente los aspectos legales del caso. Según el Entendimiento sobre Solución de Diferencias (ESD), el plazo desde el establecimiento de un grupo especial hasta la determinación del plazo para cumplir con las recomendaciones no debe exceder los 15 meses, pudiendo extenderse hasta un máximo de 18 meses si el panel o el Órgano de Apelación han prorrogado sus propios plazos. Finalmente, la tercera etapa es la aplicación y vigilancia de las resoluciones, donde el Órgano de Solución de Diferencias (OSD) supervisa que el miembro “vencido” implemente las recomendaciones, pudiendo este ser sometido a contramedidas si no lo hace en el “plazo prudencial” establecido.
9. Estados Unidos aplicó sus propias leyes de defensa comercial, aranceles *antidumping* y derechos compensatorios, contra lo que interpreta como competencia desleal de China. En este sentido, los continuos fallos del Órgano de Apelación contra Washington D.C. impulsaron la necesidad de eliminar el control final sobre las acciones unilaterales. Es un ajuste hacia un orden basado en el poder, una vez que las reglas creadas por Occidente son contraproducentes.
10. Entre los países que han adoptado el MPIA se encuentran incluyendo a Australia, Benin, Brasil, Canadá, Chile, China, Colombia, Costa Rica, Ecuador, la Unión Europea, Guatemala, México, Nicaragua, Noruega, Nueva Zelandia, Pakistán, Perú, Reino Unido, Suiza, Ucrania, Uruguay y Viet Nam.

11. La Decisión del 5 de abril de 1966 fue adoptada por las partes contratantes del GATT (el órgano supremo de la institución) en virtud del Artículo XXV de su Acuerdo Marco. Estableció un procedimiento especial y acelerado para que los países en desarrollo resolvieran disputas contra economías desarrolladas, corrigiendo así asimetrías de poder mediante plazos estrictos y la intervención del Director General. Este mecanismo fue posteriormente incorporado al ESD de la OMC (Artículo 3.12).

12. El principal desafío del AfCFTA son las barreras no arancelarias: la falta de infraestructura física, la burocracia aduanera y la divergencia regulatoria entre los países miembros.

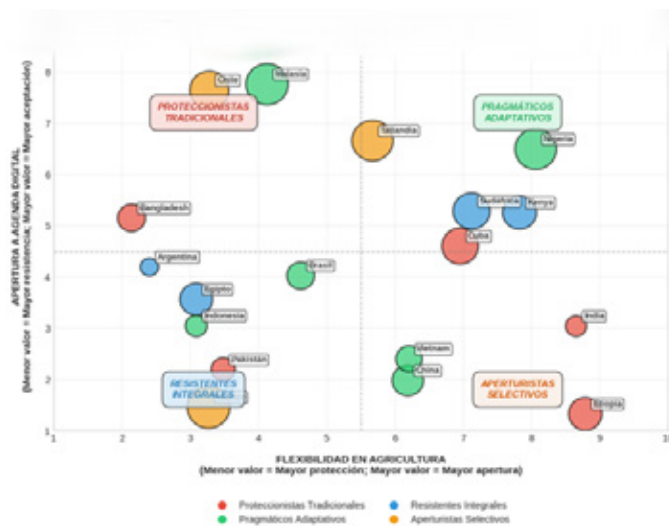
13. Un claro ejemplo que demuestra esta dinámica es la promoción de la Iniciativa de Facilitación de Inversiones dentro de la OMC. Esta iniciativa, auspiciada inicialmente por un grupo de países desarrollados y apoyada por más de 110 miembros, es un acuerdo “plurilateral” que busca establecer normas para facilitar las inversiones extranjeras. Sin embargo, muchos países en desarrollo y organizaciones de la sociedad civil han argumentado que este tipo de acuerdos se negocian a menudo mediante presiones selectivas, ofreciendo a algunos países beneficios específicos a cambio de que apoyen la iniciativa, con el objetivo de fracturar la posición coordinada de bloques como el del Sur Global. Críticos como la Federación Sindical Internacional de Trabajadores de los Servicios Públicos (PSI) sostienen que este acuerdo limitaría la capacidad de los gobiernos para regular las inversiones en interés de sus economías locales y de los servicios públicos, lo que perpetúa la desventaja estructural. (Ferrari, S. 2024)

14. Este modelo se fundamenta en la práctica. El Acuerdo de Contratación Pública (ACP) es un ejemplo clásico de plurilateralismo en la OMC. La dificultad

radica en aplicar esta lógica a temas contenciosos como el comercio digital o las inversiones.

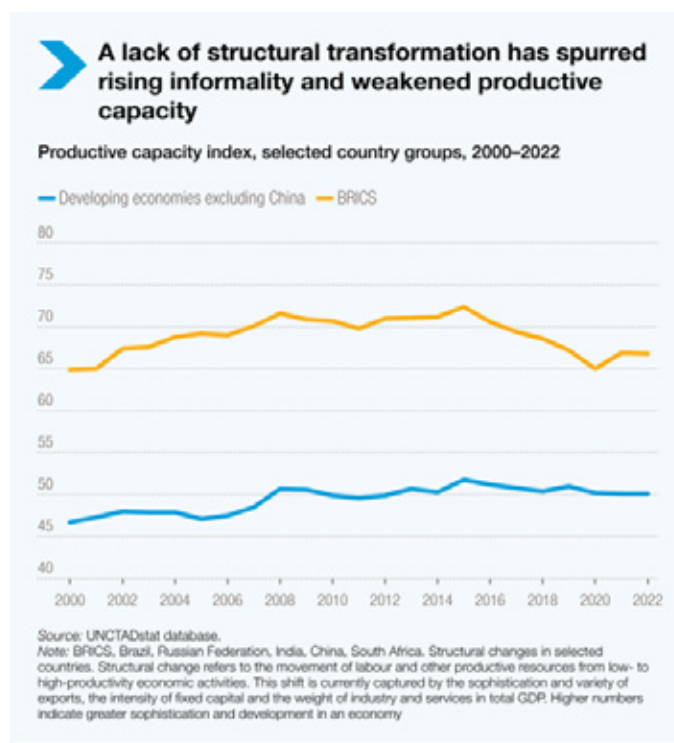
# ANEXOS

## 1. Mapa de dispersión: Posiciones Multidimensionales del Sur Global.



Fuente: Elaboración propia.

## 2. Índice de capacidad productiva, grupos de países seleccionados (2000-2022)



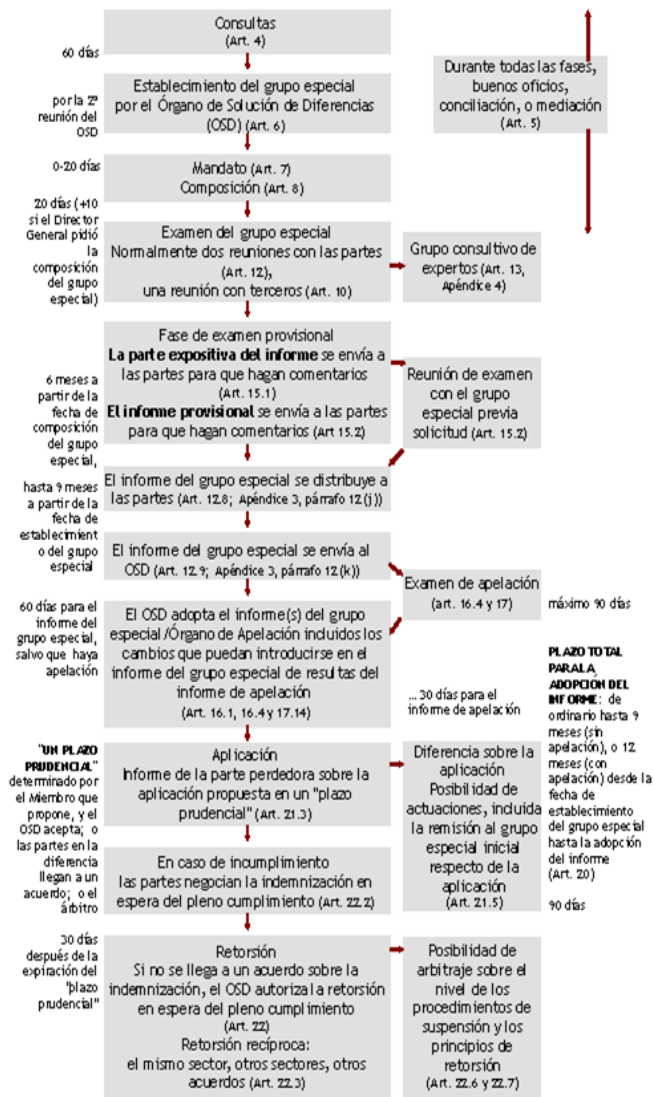
Fuente: Base de datos UNCTADstat.

### 3. Cronología de actividades hasta el Programa de Doha.



Fuente: Organización Mundial de Comercio.

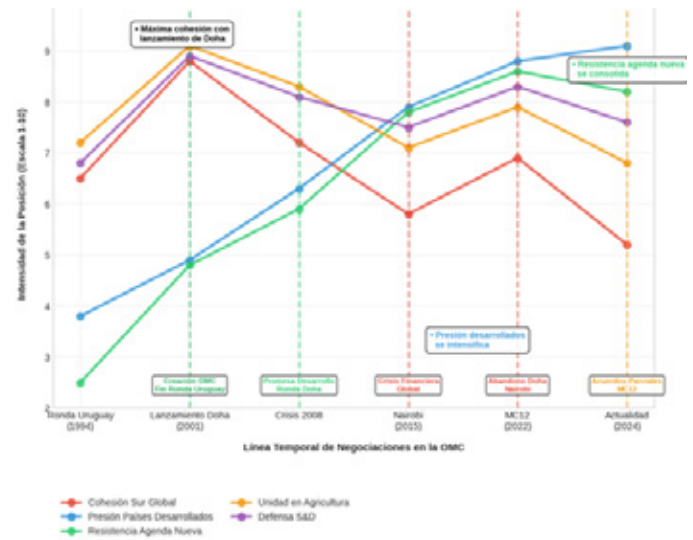
### 4. Mecanismo de solución de diferencias.



Fuente: Organización Mundial de Comercio.

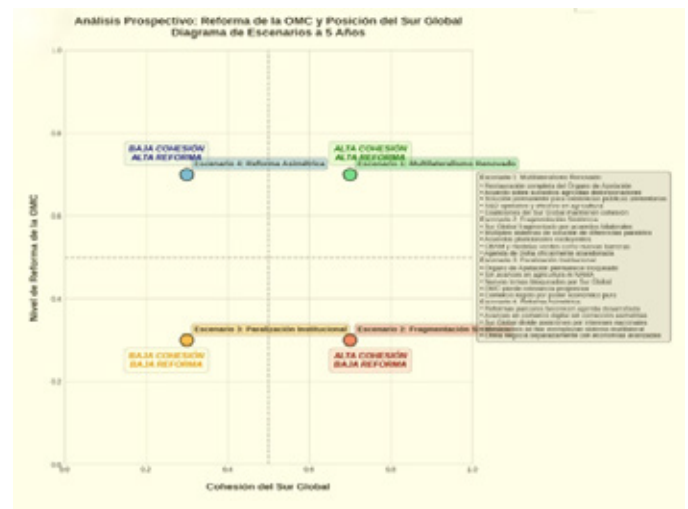
### Comercio.

### 5. Evolución temporal: tendencias de posiciones del Sur Global, análisis histórico comparativo.



Fuente: Elaboración propia.

### 6. Análisis prospectivo de la reforma OMC y Posición del Sur Global.



Fuente: Elaboración propia.