

LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO. ANTECEDENTES, SITUACIÓN Y PERSPECTIVAS.

María Isabel Heredero
Universidad Autónoma de Madrid

El sistema multilateral de comercio, establecido a finales de 1947 con la firma del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) buscaba una mayor liberalización del comercio mundial a través de la cooperación internacional, cooperación que se ha consolidado y potenciado con la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Organización que, fuera de toda duda, constituye, hoy, el mayor ente operativo del orden económico universal denominado globalización.

La OMC significa una transformación importante respecto al sistema GATT; aporta nuevos elementos, que unidos a los ya establecidos desde 1947, consolidan y fortalecen el actual sistema del comercio internacional.

ABSTRACT

The multilateral trade system established at the end of 1947 by the General Agreement of Tariffs and Trade (GATT) has always pursued as its main objective the liberalisation of world trade through the international cooperation, a cooperation which has been encouraged and consolidated by the creation of the World Trade Organisation (WTO). At present the WTO constitutes, without any doubt, the most important universal operational entity of economic order called globalisation.

The WTO entails an important transformation with respect to the GATT, it brings new elements which, together with those established since 1947, tend to consolidate and strengthen the present international trade system.

PALABRAS CLAVE

Globalización, Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), Comercio Mundial, OMC.

**LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO. ANTECEDENTES,
SITUACIÓN Y PERSPECTIVAS.**

- 1. INTRODUCCIÓN**

- 2. EL PAPEL DEL GATT COMO INSTRUMENTO DE
LIBERALIZACIÓN COMERCIAL MULTILATERAL**
 - 2.1. Antecedentes y principios básicos de funcionamiento**
 - 2.2. El proceso de liberalización del comercio**
 - 2.3. La Ronda Uruguay**

- 3. LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO**
 - 3.1. Objetivos y contenido**
 - 3.2. La OMC en funcionamiento**
 - 3.3. Los nuevos problemas del comercio mundial. La Ronda del milenio.**

- 4. LA OMC. CAMBIOS E INNOVACIONES RESPECTO AL SISTEMA
GATT.**

BIBLIOGRAFÍA

1. INTRODUCCIÓN

El comercio como actividad económica y social tiene sus orígenes en las primeras épocas de la historia de la humanidad. El nacimiento de los Estados modernos planteó sobre este esquema tradicional nuevos elementos a considerar y, paulatinamente, las reglamentaciones administrativas del comercio y la presencia de los poderes públicos en estas actividades comerciales aumentaron y revistieron formas cada vez más complejas y diferentes.

El siglo XIX, dominado por la economía británica, fue, en general, un largo período de rápido crecimiento comercial; los años treinta del siglo XX, caracterizados por la convulsión de la gran Guerra y por la fortísima depresión iniciada a finales de la década anterior, son años en que las corrientes comerciales se reducen; la segunda mitad del siglo XX, con presencia dominante de la economía norteamericana, es testigo de un crecimiento considerable del comercio que, en términos generales, ha ido por delante de la producción total. Puede decirse, sin temor a equivocarse, que la segunda mitad del siglo XX constituye, con altibajos, un largo periodo de desarrollo abierto, por lo menos para los países industrializados.

El sistema multilateral de comercio, establecido a finales de 1947 con la firma del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) buscaba una mayor liberalización del comercio mundial a través de la cooperación internacional, cooperación que se ha consolidado y potenciado con la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Organización que, fuera de toda duda, constituye, hoy, el mayor ente operativo del orden económico universal denominado globalización.

El objetivo del presente artículo es el análisis de la liberalización comercial multilateral llevada a cabo en el seno del GATT y, posteriormente, en la OMC.

El primer epígrafe se dedica al análisis del GATT como instrumento de liberalización multilateral comercial examinando los antecedentes, principios básicos de funcionamiento y su evolución, enfatizando en la última ronda de negociación del GATT, la Ronda Uruguay.

Posteriormente se examina la OMC a través del estudio del contenido y los objetivos que persigue, del funcionamiento y de los nuevos problemas del comercio mundial.

Por último, la creación de la OMC ha supuesto un cambio importante con respecto al sistema GATT por lo que el epígrafe final se consagra al establecimiento de una comparación entre el GATT y la OMC. Comparación que permite detectar las debilidades del sistema anterior, las fortalezas del nuevo y las razones que han provocado la transformación del Acuerdo en un Organismo Especializado del Sistema de Naciones Unidas.

2. EL PAPEL DEL GATT COMO INSTRUMENTO DE LIBERALIZACIÓN MULTILATERAL COMERCIAL

2.1. Antecedentes y principios básicos de funcionamiento

La finalización de la segunda guerra mundial y el fuerte deterioro que experimentaron las relaciones económicas internacionales a lo largo del periodo entreguerras, provocó que los países aliados, con EEUU a la cabeza, asumieran la responsabilidad de recomponer los elementos básicos de una disciplina económica mundial en los ámbitos comercial, monetario y financiero.

La planificación del orden económico de la posguerra constituyó un hecho sin precedentes. En un período relativamente breve, los países acordaron las normas básicas, que regularían las relaciones económicas internacionales y definieron y crearon los organismos internacionales que desarrollarían y ejecutarían la normativa.

Para ello, muy pronto, en la Conferencia de Bretton Woods, se crearon el Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo/Fomento que tendrían como misión la regulación de las cuestiones monetarias y la movilización de capital a largo plazo necesaria para lograr un crecimiento adecuado.

El edificio institucional se completaría con la creación de una Organización Internacional de Comercio (OIC) que no fue posible. Aunque su creación fue realmente acordada en la Conferencia de la Habana, nunca llegó a ser ratificada por los países, especialmente por Estados Unidos¹; una paradoja, si se tiene en cuenta que fue el principal

promotor de la idea. Varias fueron las razones que motivaron esta decisión, entre ellas, cabría destacar su evolución política y, sobre todo, el recelo existente hacia un organismo internacional, que podía impedir su plena libertad de decisión en materia de comercio².

Mientras seguían los trabajos preparatorios de la Carta de la OIC los principales países llevaron a cabo una serie de negociaciones arancelarias encaminadas a reducir aranceles y preferencias. Estas negociaciones dieron lugar al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio -General Agreement on Tariffs and Trade- GATT. El acuerdo entró en vigor el 1 de enero en 1948 al mismo tiempo que las rebajas arancelarias acordadas³.

A partir de su entrada en vigor, asumió muchos de los principios que hubiera seguido la OIC, pero configurado como un proyecto, claramente, menos ambicioso en su objetivo de vigilar la disciplina comercial internacional. El GATT⁴ se convirtió en un marco estable donde las partes contratantes (países) de los acuerdos multilaterales encontraron unas bases genéricamente aceptadas de negociación sirviendo, a su vez, para zanjar potenciales conflictos en la interpretación de los acuerdos⁵.

El GATT, a diferencia del FMI y BIRF, nunca fue un organismo de Naciones Unidas sino un acuerdo internacional multilateral que reguló las relaciones comerciales entre sus signatarios.

Los principios básicos de funcionamiento del GATT⁶ persiguieron, como objetivo central, la consecución de un comercio internacional más libre, a través de la negociación multilateral y el respeto a los acuerdos alcanzados. Fueron los principios de no-discriminación, reciprocidad y transparencia.

El eje central lo constituyó el principio de no-discriminación institucionalizado en la cláusula de la nación más favorecida que aseguraba la multilateralización de las concesiones y contraprestaciones conseguidas en cualquier negociación.

El principio de reciprocidad de las concesiones mutuas, menos contundentemente definido supuso, también, un principio común de actuación por los países contratantes.

La transparencia de las políticas comerciales, desde una perspectiva más instrumental, hizo referencia al uso de los aranceles⁷ como medida de protección, prohibiendo determinados mecanismos de protección (restricciones cuantitativas) por su escasa transparencia a la hora de evaluar sus efectos sobre el mercado protegido⁸.

La aceptación de tales principios requirió a su vez la aprobación y regulación de determinadas excepciones de los citados principios. Entre ellas cabe citar los acuerdos regionales de libre comercio o uniones aduaneras⁹, las preferencias concedidas antes de la firma del GATT¹⁰ y las preferencias que representaban ventajas para los países en desarrollo¹¹.

Quedaron fuera del amparo del GATT sectores específicos como los textiles, regulados a través del Acuerdo Multifibras; la agricultura y los servicios. Además, la aplicación de los principios del GATT mostró una cierta flexibilidad muy ligada a los intereses particulares de los países desarrollados. De esta forma, a través de acuerdos o excepciones se mantuvieron fuera de los procesos de liberalización parcelas muy importantes del comercio mundial¹².

Adicionalmente, el GATT¹³ nació con una carencia básica, no era una organización, aunque facultaba a los países miembros para actuar conjuntamente y tomar decisiones. El conjunto de Estados firmantes del Acuerdo, llamados Partes Contratantes, tenía atribuida esa función, adoptando las decisiones por mayoría simple, excepto para decisiones específicas (acceso de nuevos miembros o concesión de dispensas a obligaciones del Tratado) que requerían los dos tercios de los votos.

La estructura orgánica del GATT, inicialmente, constaba de una única institución, la Conferencia, que reunía periódicamente a las partes contratantes. El funcionamiento del GATT indicó la escasa funcionalidad de un solo órgano y progresivamente le fue dotando de una cierta institucionalización. En 1954 se creó un Comité Intersesión con el fin de asegurar una continuidad durante los períodos en que la Conferencia no estaba reunida; su función fue la resolución de las cuestiones urgentes, preparación de la siguiente conferencia y coordinación de las actividades de diversos grupos de trabajo.

Desde el principio dispuso de una Secretaría, que junto con los Comités y Grupos de trabajo completaron la estructura institucional del GATT, y en ellos se realizó buena parte del trabajo derivado del Acuerdo.

En otro orden de cosas, la solución de diferencias entre Estados se buscó a través de acuerdos bilaterales. En muchos casos, tales diferencias permanecieron durante mucho tiempo, constituyendo una rémora en las relaciones comerciales entre los países afectados; al final, la solución se alcanzaba a través de la cesión de la parte que tenía más que perder de dicha paralización, generalmente la parte más débil. El GATT trató de establecer un procedimiento que evitara tal situación, dando posibilidad, al país que se consideraba agraviado, de iniciar un expediente que podía dar lugar a acciones por parte del conjunto de los países miembros¹⁴.

2.2. El proceso de liberalización del comercio

Las negociaciones multilaterales fueron la actividad más importante del GATT. Se iniciaron con la firma del Acuerdo en 1947 en Ginebra celebrándose siete posteriores (véase cuadro 1) que, generalmente, llevan el nombre de la ciudad o Estado en que se acordó o la de algún político que la impulsó. Desde su creación hasta 1994 se conformó un largo período de liberalización comercial protagonizado por el GATT y definido por su falta de homogeneidad tanto en los logros conseguidos como en el método utilizado para negociar las reducciones arancelarias.

Hasta la *quinta Ronda* -“Ronda Dillon”- se desarrolló un proceso de liberalización comercial, que, inicialmente se caracterizó por fuertes reducciones arancelarias ofrecidas por EEUU, y, que posteriormente se ralentizó (véase cuadro 1), entre otras cosas por la creación de la Comunidad Europea. El procedimiento de negociación utilizado fue bilateral basado en la oferta-contraoferencia producto por producto. De esta forma, iniciada la Conferencia, cada parte presentaba a las restantes una serie de peticiones formuladas en una serie de solicitudes para las que se querían obtener consolidaciones arancelarias. Si el país aceptaba, el país solicitante había de dar una ventaja de valor equivalente al país otorgante. Las concesiones se formalizaban en listas, una para cada país, en la que se incluía la totalidad de las concesiones hechas al resto de los signatarios del GATT¹⁵. Este procedimiento, producto por producto

para su ulterior multilateralización, fue muy efectivo al principio y resultó después demasiado enojoso y difícil para conseguir los necesarios acuerdos.

Este método se sustituyó a partir de la *sexta Ronda* (“Ronda Kennedy”) por una nueva fórmula de negociación basada en un sistema de rebajas lineales. Consistía este sistema en el establecimiento de una reducción lineal de partida de los aranceles como regla general, a partir del cual los países negociaban la lista de excepciones a esa regla general.

Esta nueva fórmula supuso un empuje al proceso de dismantelamiento arancelario de los productos manufacturados y, aunque, aparecieron en la negociación temas que nunca habían estado bajo el amparo del GATT, no fue posible incluirlos ya que no se alcanzó acuerdo alguno.

La Ronda Kennedy¹⁶ fue la más importante de las celebradas hasta entonces tanto por el volumen de comercio al que afectó como por el cambio en el sistema de negociación.

Aun con todos sus defectos, al comienzo de los años setenta, con un clima de crecimiento importante del comercio internacional, el GATT mostró las ventajas de la cooperación frente al enfrentamiento como forma de resolver las cuestiones asociadas a las relaciones comerciales entre países. No obstante le quedaban muchas cuestiones pendientes por resolver entre las que cabe destacar la provisionalidad del Acuerdo y no haber conseguido la universalización. A estas cuestiones se dedicarán las dos Rondas siguientes.

Los años que marcan el inicio y la conclusión de la *séptima Ronda* (“Ronda Tokio”, 1973 – 1979) definieron una situación generalizada de crisis por la que pasaba en aquellos momentos la economía mundial. El cambio cualitativo que comenzó en la anterior Ronda, en cuanto a la forma de negociar se consolidó en esta Ronda, donde los mayores esfuerzos se centraron en las barreras no arancelarias.

Como resultado de esta negociación se redujeron notablemente los aranceles aplicables a los productos industriales, entre los principales países industriales del mundo occidental, aunque no sucedió lo mismo con los países en desarrollo. La novedad más importante de esta Ronda fue la adopción de varios códigos de conducta¹⁷ que pretendían reducir las barreras no arancelarias. Ahora bien algunos de estos códigos no fueron acordados o lo hicieron de forma inadecuada, pese a ser objeto de negociación¹⁸

CUADRO 1. RONDAS DE NEGOCIACIONES CELEBRADAS AL AMPARO DEL GATT

Ronda	Fecha negociación	Países participantes	Volumen de Comercio afectado (1)	Contenido de las negociaciones	Resultado de las negociaciones	Problemas planteados
Ginebra	1947	23	10.000	Aranceles: producto a producto	45.000 concesiones arancelarias	No-agricultura
Annecy	1949	33	----	Aranceles: producto a producto	Nuevas reducciones arancelarias	-----
Torquay	1950	34	----	Aranceles: producto a producto	Concesiones arancelarias suplementarias	-----
Ginebra	1956	22	2.500	Aranceles: producto a producto	-----	----
Dillon	1960-61	45	4.900	Aranceles: producto a producto	Revisión de aranceles tras la creación de la CE. Nuevas concesiones	Complejidad Tratado de Roma
Kennedy	1964-67	48	40.000	Aranceles: rebaja lineal. Barreras no arancelarias	Reducción media de aranceles productos industriales: 35 %. Aranceles productos agrícolas: 20 %	Siguen fuera del GATT agricultura y textiles. Primeros acuerdos regionales
Tokio	1973-79	99	155.000	Aranceles: rebaja general no lineal. Barreras no arancelarias	Derechos arancelarios medios para productos industriales: 4,7 %. Acuerdos no arancelarios	Siguen fuera agricultura y textiles. Proliferan acuerdos regionales
Uruguay	1986-94	120	3,7 billones de \$ USA	Aranceles: fórmula mixta. Barreras no arancelarias. Inclusión de materias no comerciales tradicionales	Rebaja arancelaria media: 38 %. Nuevas disciplinas materias no arancelarias. Nuevas materias cubiertas. Creación de la OMC	Inversiones. Normas sociales. Sistemas de distribución. Competencia Normas medioambientales. Sistemas Jurídicos

Fuente: VARELA PARACHE, F. y DÍAZ MIER, M.A. (1998), op. cit. pp. 27.

La Ronda Tokio se alargó no solo por las dificultades de negociación, sino porque con ella se abrió una nueva etapa en las relaciones comerciales entre las partes contratantes del GATT. Se cerró seis años después de su inicio, con acuerdos en aspectos nuevos que, sin embargo, siguieron sin integrarse en el marco general del Acuerdo. Bajo la fórmula jurídica de códigos suplementarios del GATT, las partes contratantes fueron libres de aceptarlos o no, y mientras los países desarrollados lo hicieron mayoritariamente, los países en vías de desarrollo mantuvieron una posición menos decidida¹⁹.

Los años ochenta significaron la pérdida de preeminencia del sistema multilateral a la vez que aumentaban los acuerdos regionales, el uso de medidas no transparentes de política comercial fuera de las normas del GATT, el relajamiento del sistema de solución de diferencias y la modificación en la composición de los agentes económicos tradicionales (multinacionales, comercio intraindustrial, nuevas formas de comerciar a partir del desarrollo del transporte y las comunicaciones).

3.3. La Ronda Uruguay

La década de los ochenta configuró un escenario mundial marcado por una recesión económica generalizada y por la articulación de tres grandes bloques comerciales a escala mundial, EEUU, la Comunidad Económica Europea y Japón. Escenario que determinó el origen y las negociaciones de la octava y última Ronda del GATT y, por supuesto, el resultado final en 1993.

Fue la más amplia de las negociaciones y los antecedentes inmediatos que caracterizaron el periodo entre rondas definieron, a su vez, algunos de los elementos explicativos del proceso de negociación y de la dinámica de los acuerdos logrados durante los últimos años²⁰.

La negociación, a diferencia de las anteriores, se caracterizaría por la transparencia conforme a los objetivos y a los principios del Acuerdo General, la globalidad y la aplicación de los principios de trato diferenciado y favorable a los países en desarrollo. El GATT introdujo por primera vez los temas agrícolas, sometiéndolos de forma general a sus reglas básicas de negociación obteniendo la transformación en aranceles de los mecanismos de protección utilizados en el sector.

Después de siete años de duras y complejas negociaciones finalizó la Ronda Uruguay. El Acta Final, que lleva fecha de 17 de abril de 1994 se suscribió por 117 países²¹.

Hasta el último momento, el tema agrícola supuso un freno al cierre de la Ronda, y fue la propia reforma de la Política Agrícola Común (PAC) la que, abandonando la insistencia europea en el mantenimiento de los subsidios a la exportación, permitió el acercamiento suficiente para llegar a un acuerdo final. Es importante destacar que significó más que la mera inclusión de los productos agrícolas llegándose a reducciones concretas de las barreras, y alcanzando objetivos específicos de liberalización²².

En el ámbito del comercio de productos textiles la contribución más relevante fue el compromiso de eliminar el actual sistema de cuotas (acuerdo multifibras para finales de la década).

En relación con las barreras no arancelarias, la Ronda Uruguay significó su reducción sustantiva, pues la desaparición gradual de las restricciones voluntarias a la exportación (VER), comportará beneficios para los países en desarrollo.

Como resultado final de la Ronda Uruguay se produjo el desdoblamiento del GATT tradicional en dos nuevos acuerdos: el que establece la Organización Mundial del Comercio y en el que se integra el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio resultante de la Ronda Uruguay (GATT 1994) así como una serie de acuerdos sobre diversas materias no arancelarias y relativas a sectores.

Los aspectos positivos derivados de la Ronda Uruguay son incuestionables, sin embargo, no hay que desestimar que, en algunas áreas, el Acta Final quedó lejos, en sus resultados concretos, de las expectativas que se habían formado. Incluso en los sectores en los que se había avanzado más en las negociaciones, agricultura y textiles, no se sabe si tales rebajas conducirán a una liberalización efectiva y si beneficiará de forma equitativa a los distintos grupos de países involucrados en el comercio internacional²³.

La aparición de nuevas áreas de negociación, las relativas al comercio de servicios (GATS), Aspectos Comerciales de los Derechos de la Propiedad Intelectual (TRIP), Aspectos Comerciales de las Medidas en Materia de Inversión (TRIM) abre una nueva era de

disciplinas multilaterales pactadas y representan la intención de ampliar el marco regulador de las transacciones internacionales más allá del simple intercambio de bienes.

La Ronda Uruguay constituye el principio de un proceso liberalizador que se concreta en la Organización Mundial de Comercio, heredera del GATT, al que ha de asociarse la estabilidad de los intercambios comerciales a escala mundial para lograr un crecimiento económico sostenido y equilibrado.

3. LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO

3.1. Objetivos y contenido

La Organización Mundial de Comercio, en adelante OMC, es el organismo, dentro del marco de Naciones Unidas, sustitutivo del GATT en todas sus funciones²⁴. Por tanto, a diferencia de este último, tiene un estatuto legal perfectamente definido creado por medio de un acuerdo con características de tratado internacional, con personalidad jurídica propia y de características similares a la de los organismos especializados de Naciones Unidas.

Tiene asignados una serie de ámbitos de actuación (véase cuadro 2) que se resumen en la aplicación de cinco acuerdos multilaterales: Comercio de mercancías (GATT 1994), Comercio de servicios (GATS), Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el comercio (ADPIC), Normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias²⁵ y Mecanismo de examen de políticas comerciales y cuatro acuerdos plurilaterales, cuyas normas afectan esencialmente a los países que los han firmado.

La estructura diseñada para la OMC recoge en buena parte la que el Acuerdo fue estableciendo a partir de 1955. El órgano supremo es la *Conferencia Ministerial*, compuesta por representantes de todos sus países miembros, que ha de reunirse cada dos años como mínimo; que tiene la facultad de adoptar decisiones sobre todos los asuntos comprendidos en el ámbito de cualquiera de los Acuerdos multilaterales; examina los trabajos en curso, da orientaciones políticas para esa labor, y establece el programa para la continuación de los trabajos.

CUADRO 2. CONTENIDO DE LA OMC SEGÚN EL ACTA FINAL DE LA RONDA URUGUAY	
<p>A. Acuerdos multilaterales sobre el comercio de mercancías</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 2. Acuerdo sobre Agricultura 3. Acuerdo sobre medidas sanitarias y fitosanitarias 4. Acuerdo sobre los textiles y el vestido 5. Acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio 6. Acuerdo sobre medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio (TRIMS) 7. Acuerdo relativo a la aplicación del art. IV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994. 8. Acuerdo relativo a la aplicación del art. VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994. 9. Acuerdo sobre inspección previa a la expedición 10. Acuerdo sobre normas de origen 11. Acuerdo sobre procedimientos para el trámite de licencias de la importación 12. Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias 13. Acuerdo sobre salvaguardias 	<p>B. Comercio de Servicios</p> <p>Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS)</p> <p>C. Propiedad Intelectual</p> <p>Acuerdo sobre los aspectos de los derechos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio (TRIPS)</p> <p>D. Solución de diferencias</p> <p>Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias</p> <p>E. Examen de las políticas comerciales</p> <p>Mecanismo de examen de las políticas comerciales</p> <p>F. Acuerdos comerciales plurilaterales</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Acuerdo sobre el comercio de aeronaves civiles 2. Acuerdo sobre la contratación pública 3. Acuerdo internacional de los productos lácteos 4. Acuerdo internacional de la carne de vacuno

Fuente: ORTS, V. y SUÁREZ, C. (1996), op. cit. p. 21.

En los períodos entre conferencias el órgano de mayor entidad es el *Consejo General*, compuesto por representantes de sus miembros, a quien corresponde adoptar las medidas que sean necesarias, además de llevar a cabo las tareas concretas que se le atribuyan en el Acuerdo sobre la OMC. Ejerce las funciones de la Conferencia en los intervalos entre reuniones. Su competencia más importante es la de ser el órgano de solución de diferencias desempeñando, también, las funciones de órgano de examen de políticas comerciales. Asume, sobre todo, la

coordinación del complejo tinglado institucional, la competencia de interpretar los Acuerdos y el poder de conceder derogaciones²⁶. De él dependen los órganos creados específicamente para cada uno de los cinco acuerdos multilaterales señalados, así como de los llamados plurilaterales. A cada consejo, o a cada órgano, se le asocian comités y grupos de trabajo.

También estableció una Secretaría dirigida por un Director General, que será nombrado por la Conferencia y ésta, a su vez, adoptó un reglamento que definirá las funciones, derechos y deberes del director.

La toma de decisiones en la OMC, siguiendo la tradición del GATT, será por consenso, es decir, se adoptan las decisiones si ningún miembro presente en la Reunión se opone formalmente a ello. En los casos en los que no se puede pactar el consenso se llega a la votación. Cada miembro dispone de un voto; los miembros que formen una unión aduanera o cualquier otro tipo de unión dispondrán de un voto por cada miembro de la OMC.

Los miembros de la OMC fueron, inicialmente, las Partes Contratantes del GATT, siempre que aceptaran los acuerdos comerciales multilaterales. A estos miembros se añadirán los que, mediante un procedimiento de adhesión adquieran esta condición. Al igual que en el GATT apunta que se fijarán las condiciones para cada caso particular.

La OMC se constituye, por tanto, en el foro de discusión y negociación que, hasta su creación, venía auspiciando el GATT.

Asume, también, la responsabilidad de cooperar con el FMI y el Banco Mundial y sus organismos conexos. En este sentido, su carta fundacional establece que el Consejo General concertará acuerdos apropiados de cooperación efectiva con otras organizaciones intergubernamentales que tengan responsabilidades afines a la OMC²⁷ y sobre los que el Consejo podrá adoptar las disposiciones de colaboración.

Como meta a alcanzar con el funcionamiento de la OMC, se establece “el desarrollo sostenible” desde una perspectiva de la utilización óptima de los recursos naturales, en un marco de respeto y de protección al medio ambiente. Los dos aspectos fundamentales que configuran el ámbito de interés de la relación entre el comercio internacional y el medio ambiente son, por un lado, el impacto que los procesos de liberalización comercial tienen

sobre los estándares de protección ecológica y, por otro, la influencia que dicha liberalización tiene sobre los patrones de competitividad²⁸.

En cualquier caso, la OMC sigue rigiéndose por las decisiones, procedimientos y prácticas que definían la actuación del GATT, si bien ampliando su ámbito de funcionamiento a otros campos, que no son únicamente los relativos al comercio de mercancías.

3.3. La OMC en funcionamiento

La primera Conferencia Ministerial de la OMC tuvo lugar durante los días 9 a 13 de diciembre de 1996, en Singapur y permitió comprobar la eficacia de la nueva entidad, en la que se apoya el sistema global de comercio. En esta Conferencia se estudiaron tres cuestiones fundamentales²⁹:

- Evaluación de la puesta en marcha de los acuerdos de la Ronda Uruguay de 1994, que se calificó de razonable.
- Elaboración de una agenda de trabajo para los años 1997 y 1998
- Impulso de las negociaciones en marcha y, específicamente, de dos acuerdos, el relativo a las tecnologías de la información (ATI) y el acuerdo sobre telecomunicaciones.

La Declaración final concretó algunas cuestiones y advirtió sobre la heterogeneidad en la introducción de la normativa comercial de los países miembros. En cualquier caso desde Diciembre de 1996 hasta mayo de 98 han sido 30 los países que han intentado acceder a la organización, y muy significativamente Rusia y China que tenían que introducir considerables reformas en sus sistemas económicos³⁰, lo que indica, en cierta medida, el éxito de la Organización.

La reunión de Singapur constituyó la primera prueba de esta nueva organización y sirvió, tanto para reafirmar su papel como gestor del ordenamiento y liberalización del comercio internacional como para lanzar nuevas ideas³¹.

La segunda Conferencia Ministerial se celebró en Ginebra en mayo de 1998 y tuvo un carácter transitorio e incluso político. Organizada al mismo tiempo que la celebración del 50 Aniversario de la firma del GATT, recibió un impulso político muy importante que tendría que materializarse en la próxima Ronda. También puso de relieve la necesidad de mantener una política informativa con la llamada sociedad civil (organizaciones no gubernamentales) que desarrollase la mayor transparencia posible en el proceso de liberalización promovido por el sistema multilateral de Comercio resaltando sus efectos positivos.

3.4. Los nuevos problemas del comercio mundial. La Ronda del Milenio

Mil novecientos noventa y nueve fue un año turbulento para la OMC³², estuvo presidido por numerosas tensiones entre las grandes potencias comerciales mundiales estando la OMC en el centro de muchos debates a lo largo de muchos meses³³.

El primer debate que se produjo fue la imposibilidad de nombrar sustituto para su Director General (Renato Ruggiero) en tiempo y forma. Como afirma Granell “la falta de avenencia obligó a una solución salomónica de alargamiento y división del mandato, de forma que el Sr. Moore tomó posesión el 1 de septiembre cuando debiera haberlo hecho el 1 de mayo”³⁴.

Pero los problemas no acabaron ahí, durante 1999 proliferaron las disputas comerciales sometidas al Mecanismo de Solución de Diferencias de la OMC³⁵.

El acontecimiento más significativo ha sido, sin duda, el fracaso de la Reunión Ministerial de la OMC, que se celebró en Seattle, con relación al proyecto de lanzamiento de la que debería haber sido la Primera Ronda de Negociaciones Multilaterales de la OMC.

Los grandes países ya tenían dificultades sobre la Agenda que debería guiar los trabajos de la potencial Ronda del Milenio³⁶, que unidas a las presiones adversas en las calles y las quejas de los Países en Desarrollo para que se retrasara la convocatoria hicieron que, efectivamente, no se lanzara la nueva Ronda de Negociación.

“Nunca una reunión internacional de estas características había provocado tanto revuelo. Los ecologistas opuestos a unos patrones de consumo no sostenibles, los

sindicalistas de los países pobres opuestos a las exportaciones de países que permiten la explotación de sus trabajadores, los ideológicamente opuestos a la globalización destructora de los valores y las culturas indígenas, los amantes de la diversidad cultural y otros grupos, se unieron para boicotear el lanzamiento de la Ronda”³⁷.

La Tercera Conferencia Ministerial habría de iniciar un amplio programa de trabajo para los primeros años del nuevo decenio, incluido un mínimo de negociaciones para proseguir la liberalización del comercio en los sectores de la agricultura y los servicios y abordaría cuestiones relativas a la aplicación de los acuerdos existentes.

Es un hecho indiscutible que, a pesar de la labor preparatoria llevada a cabo un año no se logró llegar a un acuerdo ni sobre el lanzamiento de una nueva ronda de negociaciones comerciales ni sobre las demás cuestiones importantes que habían surgido en el curso del proceso preparatorio.

La negociación puso de manifiesto que los principales poderes no fueron capaces de ponerse de acuerdo, debido, fundamentalmente, a la cuestión agrícola por las aspiraciones de EE.UU. de mantenerse como primer exportador mundial³⁸. Cabe destacar que su principal adversario es la Unión Europea y, de hecho, uno de los primeros preacuerdos se convirtieron en el detonante para el aplazamiento de los trabajos³⁹.

Otra cuestión fundamental fueron las normas laborales, cuyo tratamiento se llevó a cabo en un Grupo de Trabajo OMC/Organización Internacional del Trabajo (OIT) dedicado a resolver las implicaciones entre comercio y normativa laboral. Teóricamente no debería haber problema alguno, pues la inmensa mayoría de los 135 países que integran la OMC son partes contratantes de los convenios de la OIT⁴⁰. Sin embargo los países menos desarrollados ven en sus precarias retribuciones, largas jornadas y permisividad en la discriminación, su auténtica ventaja comparativa, para competir con los más avanzados.

Por último en el comercio electrónico tampoco quedó claro si todos están de acuerdo en una moratoria de la actual situación de hecho, de no grabar con impuestos aduaneros las compras a través de este sistema en lo que se refiere a ediciones, tanto gráficas como musicales, software y otros productos y servicios que pueden suministrarse directamente a través de la red.

Todo ello no quiere decir que el trabajo de la OMC no haya sido satisfactorio en sus frentes normales y en relación con el ingreso de China y de otros candidatos.

Aunque el Consejo de la OMC ha reiniciado contactos con el objetivo de recuperar la confianza y el interés, no parece que sea posible hasta que no finalice el proceso electoral de EE.UU. Además aunque muchos miembros siguen siendo partidarios del lanzamiento de una nueva Ronda, muchas de las cuestiones que impidieron llegar a un acuerdo en Seattle todavía no están resueltas y no se producen signos de flexibilidad en las posiciones nacionales que pueda predecir con confianza un pronto lanzamiento.

4. LA OMC. CAMBIOS E INNOVACIONES RESPECTO AL SISTEMA GATT

La creación de la OMC ha significado la continuación, en sus líneas básicas, y también ha generado una serie de cambios respecto del sistema anterior.

El ámbito de actuación de la OMC es más amplio, pues se extiende, de hecho, a cualquier parcela de las relaciones económicas internacionales que, directa o indirectamente, esté vinculada con el intercambio comercial entre países.

El GATT fue un Acuerdo entre las Partes Contratantes que se plasmó en una serie de derechos y obligaciones para ellas. La provisionalidad otorgada al Acuerdo provocó la necesidad de creación de diversos mecanismos de acceso a sus instrumentos poniendo de manifiesto que la gran mayoría de los países aceptaron, con plenitud, solo algunas partes del Acuerdo.

La OMC finalizó con el carácter provisional arrastrado por el GATT desde su fundación. Se constituyó como una organización con personalidad jurídica con todos los privilegios e inmunidades para el ejercicio de sus funciones. Se configura como el marco institucional para el desarrollo de las relaciones comerciales y cambia el nombre de “parte contratante” propia de la naturaleza de un Acuerdo por “miembro”, típica de una Organización Mundial⁴¹.

La carta fundacional de la OMC no contiene los principios que la inspiran, incorporando los principios que han mostrado su eficacia en los años de vigencia del GATT, como son la no-discriminación y la transparencia.

Tampoco contiene referencia explícita a los criterios de funcionamiento que la sustentan, aunque sí contiene el propósito de *universalidad* o presencia de todos los países; de *integridad*, esto es, de que los miembros han de aceptar plenamente las obligaciones de los acuerdos multilaterales; de *continuidad*, puesto que acepta buena parte del acervo construido en los años previos del GATT y de *cooperación*.

Con la OMC se han solucionado varios de los problemas aparecidos a lo largo de la vida del GATT. La OMC supone:

- La creación de un amparo institucional al Acuerdo sobre el intercambio de servicios y al relativo a los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el comercio.
- Una estructura organizativa similar para los citados acuerdos, extendiendo a todos ellos los Entendimientos relativos a solución de diferencias y al mecanismo de examen de las políticas comerciales. También son similares los sistemas de toma de decisiones, la aceptación de nuevos miembros, la entrada en vigor y otros aspectos.
- La supresión del carácter provisional del Acuerdo General, que se refleja en la OMC y GATT 1994 que se aplican en toda su integridad.
- La ratificación por los legislativos nacionales debido al rango jurídico otorgado a la OMC. En consecuencia la aplicabilidad del Acuerdo de Marrakech es superior a la del GATT en la gran mayoría de las legislaciones nacionales.
- Mayor claridad del principio de transparencia, al señalarse, en la OMC, la obligación de adoptar leyes, reglamentos y procedimientos administrativos en la legislación nacional de los países miembros.
- La preocupación por parte de la OMC de conseguir la integración plena de los países en desarrollo y las economías en transición .

Sin embargo no ha resuelto todos los problemas. Es el caso de aquellas materias en que los resultados de las negociaciones han sido incompletos, especialmente en el acuerdo sobre las inversiones relacionadas con el comercio o en el tratamiento de la compatibilidad entre acuerdos regionales⁴² y el sistema multilateral de comercio.

La influencia que pueda desarrollar la OMC en la escena económica internacional dependerá de la potenciación de su liderazgo y del papel asignado como impulsora de nuevas áreas como la de los servicios, el medio ambiente o las inversiones.

En cuanto a la evolución futura de la OMC, prácticamente todos los acuerdos que la configuran tienen establecidos, mediante las correspondientes disposiciones transitorias, plazos de desarrollo y de aplicación. Por tanto, buena parte de la actividad inmediata de la Organización vendrá definida por el cumplimiento de los compromisos ya asumidos. Aunque, existen diversas parcelas en las que debe adoptar la iniciativa para el impulso de las “nuevas áreas”.

El carácter dinámico y la implantación gradual de buena parte de la normativa que configura la OMC hace especialmente compleja la labor de determinar los efectos que puede generar, tanto en términos cuantitativos como de estrategias de política comercial mediante las que los países traten de reaccionar frente a una disciplina más rígida para sus transacciones internacionales⁴³.

¹ Entre los temas no estrictamente comerciales, tratados en la Carta y no recogidos en el GATT, destaca el capítulo dedicado a “Empleo y actividad económica”. “Los críticos de la Carta en EEUU vieron este capítulo como una cláusula de escape, mientras los gobiernos de otros países lo consideraron una salvaguardia insuficiente frente al poderío de la economía americana”. Otra cuestión fue la relativa a las inversiones extranjeras, recogida en el capítulo “Desarrollo Económico”. Dejaba que los países en desarrollo pudieran establecer las condiciones en las que se permitirían las inversiones siempre con el compromiso de dar oportunidades “razonables” y una seguridad “adecuada” a las inversiones aceptables. Condiciones demasiado amplias y vagas que provocaron la oposición del Congreso. Cf. VARELA PARACHE, F. y DÍAZ MIER, M. A. (1998): “Historia del GATT: Desde sus orígenes a la situación actual”, *Información Comercial Española*, nº 770, pp. 17 – 33, p. 20

² Cf. TAMAMES, R. y G. HUERTA, B. (1999): *Estructura Económica Internacional*, Alianza Editorial, Madrid, p. 158.

³ VARELA PARACHE, F. y DÍAZ MIER, M. A. (1998), op. cit. p. 17.

⁴ Contenia tres partes de desigual longitud y contenido:
I Parte: Establecía las obligaciones básicas de los países y el mecanismo para las concesiones arancelarias (artículos 1 y 2)

II Parte: Constituye un código de conducta que recoge de forma no sistemática reglas aplicables en materia de comercio exterior, utilizando como base las cláusulas de la nación más favorecida y la de igualdad de trato (artículos 3 al 23).

III Parte: Establecía las condiciones para la aplicación y modificaciones del Acuerdo, reglas de entrada y salida de países y decisión de los firmantes de llevar a la práctica determinados capítulos de lo que estaba siendo negociado como “Carta de la Habana” (artículos 24 al 35).

En 1965 se añadió una **Parte IV**, referida a los principios y relaciones entre comercio y desarrollo (artículos 36 a 38).

Cf. DÍAZ MIER, M. A. (1994): “La distribución comercial en el GATT”, *Revista Distribución y Consumo*, nº 17, año 4, agosto-septiembre, pp. 45 – 54.

- ⁵ Cf. ORTS, V. y SUÁREZ, C. (1996): “La Ronda Uruguay y la Organización Mundial de Comercio”, *Papeles de Economía Española*, nº 66, pp. 10 – 22.
- ⁶ Cf. DÍAZ MIER, M. A. (1996): *Del GATT a la Organización Mundial de Comercio*, Editorial Síntesis, Madrid, pp. 55 – 61.
- ⁷ Existe un buen número de razones para su empleo, la facilidad de su establecimiento, la posibilidad de su medición, tanto en el aspecto recaudatorio como en su impacto en los precios; la posibilidad de estimar objetivamente sus efectos sobre diversas variables económicas y su extensa utilización en las relaciones internacionales de los siglos XIX y mitad del XX. Cf. TAMAMES, R. y G. HUERTA, B. (1999), op. cit. p. 155.
- ⁸ El GATT estableció a finales de los años ochenta un mecanismo de revisión de la política comercial de los países mediante el cual se analizan tales políticas por todos los países miembros interesados, con la consiguiente mejora de transparencia de las medidas adoptadas y de sus efectos prácticos. Esta revisión tiene lugar cada dos años para los grandes países, cada cuatro para un grupo de 16 países importantes y cada seis años para el resto. Cf. VARELA PARACHE, F. y DÍAZ MIER, M. A. (1998), op. cit. p. 21.
- ⁹ El Acuerdo originalmente consideraba como fórmulas aceptables las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio, aunque las sometía a ciertas exigencias, estableciendo unos requisitos mínimos para su validación – han de afectar a lo esencial de los intercambios comerciales, han de hacerse de acuerdo con un programa, no deben perjudicar a las partes contratantes que no formen parte del área y todas son sometidas a un proceso de examen y control. Se regula en el artículo XXIV del GATT. Cf. TEIJELO CASANOVA, C. (1997): “El nuevo tratamiento del regionalismo en la OMC”, *Boletín de Información Comercial Española*, nº 2529, enero, pp. 17-20.
- ¹⁰ Las correspondientes a la Commonwealth, Unión Francesa, EEUU, Filipinas y otros territorios como sur de Sudamérica y países relacionados con la vieja unión aduanera sirio-libanesa. Cf. TAMAMES, R. y G. HUERTA, B. (1999), op. cit. p. 160.
- ¹¹ La llamada “cláusula de habilitación” permite a los países desarrollados otorgar concesiones sin contrapartida a los países en desarrollo.
- ¹² Cf. ORTS V. y SUÁREZ, C. (1996), op. cit. p. 11.
- ¹³ La Carta de la Habana preveía la creación de la OIC, que hubiese desempeñado en el campo comercial un papel similar al Fondo Monetario Internacional en el terreno monetario. La no-ratificación de la OIC dejó coja una parte del esquema de organizaciones internacionales diseñado después de la Segunda Guerra Mundial. Cf. VARELA PARACHE, F. y DÍAZ MIER, M. A. (1988), op. cit. p.24.
- ¹⁴ Ante una situación conflictiva, el país agraviado se podía dirigir a la otra parte planteando los motivos de su queja; el otro país debía atender con prontitud la consulta formulada y resolver, si era posible, la cuestión planteada. Si en el ámbito bilateral no se producía el acuerdo, se planteaba el tema a las partes contratantes, las cuales normalmente solían constituir un grupo o panel que oía a ambas partes, deliberaba y elaboraba un informe en que se analizaba la situación planteada a la luz de la normativa del GATT, concluyendo con una recomendación que se sometía a la consideración de las partes contratantes, que

normalmente la hacían suya. Con esta recomendación tenían lugar nuevos contactos bilaterales y, si no se llegaba a un acuerdo, el país agraviado podía ser autorizado a suspender temporalmente algunas de sus obligaciones con la otra parte. La utilización de este sistema de solución de diferencias fue frecuente, especialmente entre grandes países. Las soluciones a diversos problemas comerciales se consiguieron en diferentes estadios del proceso, con el problema adicional de necesitar un tiempo dilatado si no se resolvían en las primeras fases. Un ejemplo que siempre suele citarse es el litigio planteado por los productores americanos de pastas contra la CE en 1981. Se tardaron dos años hasta que el “panel” hizo su informe, favorable a EEUU. Pero la CE lo rechazó y fueron precisos otros cuatro años de negociación para llegar a una solución que además fue menos favorable que el dictamen anterior para los demandantes. Cf. VARELA PARACHE, F. y DÍAZ MIER, M. A. (1988), op. cit. p.25.

- ¹⁵ Cf. TAMAMES, R. y G. HUERTA, B. (1999), op. cit. p. 162.
- ¹⁶ El Congreso de EEUU concedió un mayor margen de negociación a su gobierno a través de la llamada Ley de Expansión Comercial (1962) que permitió a la administración estadounidense iniciar las negociaciones de la Ronda Kennedy con una oferta de elevadas reducciones arancelarias. Cf. ORTS, V. y SUÁREZ, C. (1996), op. cit. p. 12.
- ¹⁷ Fueron los siguientes: Valoración de aduanas, Código sobre Subvenciones y derechos compensatorios, Acuerdo sobre compras gubernamentales, Acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio, Acuerdo sobre procedimientos para el trámite de licencias de importación, Revisión del código antidumping: existente con anterioridad. Cf. DÍAZ MIER, M. A. (1996), op. cit., p.130.
- ¹⁸ Incapacidad para acordar un código de salvaguardias, el Código antidumping que, aunque, se revisó fue una revisión poco precisa y protección agrícola.
- ¹⁹ Es sumamente ilustrativo el análisis detallado de la posición de cada una de las partes contratantes del GATT-Tokio con referencia a su aceptación o no de los diferentes protocolos y códigos opcionales. Cf. GOLT, S. (1988): *The GATT Negotiations 1986-90: Origins, Issues and Prospects*, British-North American Committee, Londres.
- ²⁰ La fase preparatoria fue especialmente compleja y dilatada. En noviembre de 1985 las Partes Contratantes establecieron un Comité Preparatorio de la nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales y en septiembre de 1986 se presentó la Declaración de Punta del Este lanzándose el nuevo proceso negociador. Constituyó un hecho significativo también la aprobación en julio de 1986 del cuarto Acuerdo Multifibras (AMF4) que ofreció el marco jurídico apropiado para los arreglos bilaterales que los países industrializados negociaran con los países en desarrollo. Cf. TAMAMES R. y G. HUERTA, B. (1999), op. cit. p. 168.
- ²¹ Los principales acuerdos fueron:
- **Rebajas arancelarias:** La cifra media de reducción arancelaria por parte de los países desarrollados, se fijó en un 38 por ciento para los productos industriales y un 36 por ciento para los productos agrarios. La rebaja de los productos industriales deberá realizarse en un período de cinco años mientras que para los productos agrarios será de seis años.
 - **Sector agrario:** El acuerdo hubo de alcanzarse primeramente, de forma bilateral entre EE.UU. y la Unión Europea. Al final alcanza los puntos siguientes: Arancelización de las barreras no arancelarias (precios mínimos, calendarios, ... etc.); Garantía de acceso a los mercados de productos anteriormente bilateralizados, a base de contingentes con derechos reducidos, que irán incrementándose; Reducción de ayudas a la exportación en un 21 por ciento.
 - **Cuestiones institucionales:** Se mejora el sistema de solución de diferencias. Cualquier país que se sienta perjudicado por las acciones comerciales de otro, por entender que son contrarias a las reglas del GATT puede llevarlo a juicio en la OMC.
 - **Reglas y disciplinas:** Se mejoraron considerablemente las reglas del Acuerdo General, dándose una definición precisa del concepto de subvención. Se aclararon también las normas antidumping y quedaron totalmente prohibidas las restricciones voluntarias a la exportación.
 - **Nuevos sectores de regulación internacional:** En la Conferencia de Marrakech se acordó crear la Organización Mundial de Comercio (OMC) , como sucesora del GATT, formada por todos los países

signatarios de la Ronda Uruguay. Incluye entre sus funciones la administración de los convenios sobre *Aspectos Comerciales de los Derechos de la Propiedad Intelectual (TRIPS)*, *Aspectos Comerciales de las Medidas en Materia de Inversión (TRIMS)* y todo lo relativo al *sector servicios (GATS)*.

- **Textiles y confección:** Se llegó a un acuerdo para liberalizar el sector paulatinamente, a lo largo de diez años.

Cf. TAMAMES, R. y G. HUERTA, B. (1999), op. cit. pp. 173-176.

²² A pesar de estos acuerdos relativamente satisfactorios en las cuestiones agrícolas, los catorce países exportadores de productos agropecuarios no subsidiados, decidieron mantener su organización, el *Grupo de Cairns*, (Formado por Hungría, Canadá, Colombia, Brasil, Uruguay, Argentina, Chile, Tailandia, Malasia, Indonesia, Filipinas, Islas Fidji, Australia y Nueva Zelanda) para continuar propiciando una liberación aún mayor del comercio mundial.

²³ Cf. ORTS, V. y SUÁREZ, C. (1996), op. cit. pp. 14 - 19.

²⁴ Cf. TAMAMES, R. y G. HUERTA, B. (1999), op. cit. p.175.

²⁵ El nuevo sistema recogido en el Entendimiento de Solución de Diferencias de la OMC que sustituyó al anterior estipula que las conclusiones de los Grupos Especiales (paneles), modificadas o no, en su caso, por el Órgano de apelación deben adoptarse necesariamente por el Órgano de Solución de Diferencias A no ser que se produzca un consenso negativo para ello -que se ha demostrado en la práctica como imposible de conseguir, puesto que el miembro de la OMC a quién favorezcan las conclusiones no acepta y probablemente no aceptará en el futuro el que las mismas no entren en vigor.

Los principios que sirven de base al entendimiento son:

- *Equidad:* Todos los miembros de la OMC con independencia de su peso económico y comercial o importancia política gozan de los mismos derechos
- *Rapidez:* se fija un sistema de plazos que difícilmente puede romperse
- *Eficacia:* las decisiones deben de adoptarse obligatoriamente por el Órgano de solución de diferencias, que somete a vigilancia su cumplimiento por los miembros aceptados. Si estos no cumplen las decisiones adoptadas quedan sometidos a la obligación de otorgar compensaciones y si las mismas no son aceptadas deberán sufrir sanciones que en todo caso deben ser equivalentes al daño causado por las medidas condenatorias que deberían haberse corregido. Este sistema entraña, sin duda, una importante cesión de soberanía a la OMC.
- *Aceptabilidad mutua:* Contempla la OMC que las diferencias puedan resolverse mediante acuerdos mutuamente aceptables entre las partes. Dichos acuerdos deben notificarse y explicarse a todos los demás miembros para que ninguno de ellos quede perjudicado en sus derechos.

Cf. SUBDIRECCIÓN GENERAL DE POLÍTICA COMERCIAL DE LA UNIÓN EUROPEA (2000): “El proceso de solución de diferencias en la Organización Mundial de Comercio”, *Boletín Económico del ICE*, nº 2647, pp. 43 – 69.

²⁶ Cf. DÍAZ MIER, M. A. (1994), op. cit. p. 49.

²⁷ Además se incluyen la UNCTAD, OCDE, OMPI y algunas organizaciones no gubernamentales afines como la Cámara de Comercio Internacional. Cf. DÍAZ MIER, M. A. (1994), op. cit. p. 49.

²⁸ Cf. ORTS, V. y SUÁREZ, C. (1996), op. cit. p. 16.

²⁹ Cf. TAMAMES, R. y G. HUERTA, B. (1999), op. cit. p. 175.

³⁰ Cf. TAMAMES, R. y G. HUERTA, B. (1999), op. cit. p. 177.

³¹ Cf. CARDERERA SOLER, L. (1998): “La administración comercial española ante la OMC”, *Información Comercial Española*, nº 770, pp. 47 – 56.

-
- ³² *Informe anual de la OMC* (2000), puede encontrarse y consultarse en la dirección de Internet de la OMC, [http: www.wto.org](http://www.wto.org).
- ³³ Cf. GRANELL TRÍAS, F. (2000): “El sistema económico internacional en 1999”, *Boletín de Información Comercial Española*, nº 2639, enero, pp. 11 – 16.
- ³⁴ Cf. GRANELL TRÍAS, F. (2000), op. cit. p.12.
- ³⁵ Los casos más sonados han sido los referidos al *régimen europeo de importación bananera* que condena a Europa por discriminar a favor de los plátanos originarios de los países asociados al Convenio Lomé. Esta cuestión ha generado la mayor tensión, pues además de los intereses de algunos países latinoamericanos en contra de Europa, EE.UU. ha defendido algunas de sus multinacionales bananeras. Otros casos han sido *el régimen norteamericano de ayudas fiscales de proyección internacional de las empresas, las barreras europeas respecto de la carne hormonada norteamericana y las barreras antidumping establecidas por EE.UU.* contra las exportaciones japonesas y brasileñas de acero. Cf. GRANELL TRÍAS, F. (2000), op. cit. p. 12.
- ³⁶ EE.UU. quería limitarlo a las cuestiones pendientes en los temas agrícolas y de servicios, Europa y Japón querían abordar otros temas.
- ³⁷ Cf. GRANELL TRÍAS, F. (2000), op. cit. p.12.
- ³⁸ TAMAMES, R. (1999): “Un nuevo mundo en perspectiva”, *El Mundo*, 5 de diciembre.
- ³⁹ Según el profesor Tamames se difundió un texto elaborado por el presidente de la Comisión de Agricultura como si fuera un acuerdo definitivo que fue rechazado por entender que podía significar lisa y llanamente, el desmantelamiento del modelo multifuncional de la agricultura europea. Cf. TAMAMES, R. (1999): “Un nuevo mundo en perspectiva”, *El Mundo*, 5 de diciembre.
- ⁴⁰ En 1996 suscribieron la Declaración de Singapur, en que se afirma que el comercio debe contribuir a evitar propósitos proteccionistas, al abrigo de la legislación laboral y los bajos salarios. Además, en 1998, también en la propia OIT se adoptó una declaración conjunta para eliminar el trabajo forzoso, abolir efectivamente el infantil y superar las discriminaciones por edad y sexo en las prácticas de contratación y empleo.
- ⁴¹ Cf. DÍAZ MIER, M. A. (1994), op. cit. p. 49.
- ⁴² El desarrollo de un sistema de bloques comerciales, como alternativa al modelo de apertura comercial global permite reforzar el libre comercio, mediante reglas más estrictas, dentro de cada bloque, pero restringe el intercambio con los países exteriores. Ahora bien, los acuerdos regionales no son incompatibles con la liberalización mundial del Comercio. El propio GATT reconoció el derecho a la formación de áreas de libre comercio y de uniones aduaneras habiendo coexistido con el multilateralismo a lo largo de toda la historia. Cf. TAMARIT, C. R. (1996): “La política comercial entre bloques regionales: ¿integración versus multilateralismo?”, *Papeles de Economía Española*, nº 66, pp. 23 – 39. Véase también OYARZUN, J. (1998): “Efectos de la Ronda Uruguay”, en RUESGA, S. M., HEREDERO, M. I. y FUJII, G. (Coordinadores): *Europa e Iberoamérica: Dos escenarios de integración económica*, Editorial Parteluz, Madrid, pp. 90 – 104.
- ⁴³ Cf. ORTS, V. y SUÁREZ, C. (1994), op. cit. p. 16.