



ORGANIZACIÓN
MUNDIAL
DEL COMERCIO

Entender la OMC



La OMC

Sede en: Ginebra (Suiza)

Establecida el: 1º de enero de 1995

Creada por: las negociaciones de la Ronda Uruguay (1986-1994)

Miembros: 153 países (desde el 23 de julio de 2008)

Presupuesto: 185 millones de francos suizos (2008)

Personal de la Secretaría: 625 personas

Dirigida por: Pascal Lamy, Director General

Funciones:

- Administra los acuerdos comerciales de la OMC
- Foro para negociaciones comerciales
- Trata de resolver las diferencias comerciales
- Supervisa las políticas comerciales nacionales
- Actividades de asistencia técnica y formación destinadas a los países en desarrollo
- Cooperación con otras organizaciones internacionales

4ª edición

Publicado anteriormente con el título “Con el comercio hacia el futuro”

Escrito y publicado por
la Organización Mundial del Comercio
División de Información y Relaciones con los Medios de Comunicación
© OMC 1995, 2000, 2001, 2003, 2005, 2007, 2008

Este texto figura también en el sitio Web de la OMC (<http://www.wto.org>, “sobre la OMC”), donde se actualiza regularmente para reflejar la evolución de la OMC.

División de Información y Relaciones con los Medios de Comunicación de la OMC

rue de Lausanne 154, CH-1211 Ginebra 21, Suiza
Tel.: (41-22) 739 5007/5190 Fax: (41-22) 739 5458
E-mail: enquiries@wto.org

Publicaciones de la OMC

Rue de Lausanne 154, CH-1211 Ginebra 21, Suiza
Tel.: (41-22) 739 5208/5308 Fax: (41-22) 739 5792
E-mail: publications@wto.org

Impreso en diciembre de 2008 — 2000 ejemplares
ISBN: 978-92-870-3497-7

Entender la OMC

ABREVIATURAS

Algunas de las abreviaturas y siglas utilizadas en la OMC:

ACP	Grupo de Estados de África, el Caribe y el Pacífico (Convenio de Lomé y Acuerdo de Cotonou)	MEPC	Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales
ADPIC	Aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio	MERCOSUR	Mercado Común del Sur
AELC	Asociación Europea de Libre Comercio	MGA	Medida Global de la Ayuda (agricultura)
AFTA	Zona de Libre Comercio de la ASEAN	MIC	Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio
AGCS	Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios	MSF	Medidas sanitarias y fitosanitarias
AMF	Acuerdo Multifibras (reemplazado por el ATV)	NCM	Negociaciones comerciales multilaterales
AMUMA	Acuerdo multilateral sobre el medio ambiente	NMF	Nación más favorecida
ANZCERTA	Acuerdo comercial por el que se estrechan las relaciones económicas entre Australia y Nueva Zelandia	OEPC	Órgano de Examen de las Políticas Comerciales
APEC	Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico	OIC	Organización Internacional de Comercio
ASEAN	Asociación de Naciones del Asia Sudoriental	OIT	Organización Internacional del Trabajo
ATV	Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido	OMA	Organización Mundial de Aduanas
CCA	(Antiguo) Consejo de Cooperación Aduanera (actualmente OMA)	OMC	Organización Mundial del Comercio
CCD	Comité de Comercio y Desarrollo	OMPI	Organización Mundial de la Propiedad Intelectual
CCI	Centro de Comercio Internacional	OSD	Órgano de Solución de Diferencias
CCMA	Comité de Comercio y Medio Ambiente	OST	Órgano de Supervisión de los Textiles
CDB	Convenio sobre la Diversidad Biológica	OTC	Obstáculos técnicos al comercio
CE	Comunidades Europeas	PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
CNC	Comité de Negociaciones Comerciales	PNUMA	Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente
COMESA	Mercado Común del África Oriental y Meridional	SA	Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías
DEG	Derechos especiales de giro (FMI)	SAARC	Asociación del Asia Meridional para la Cooperación Regional
ESD	Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias	SELA	Sistema Económico Latinoamericano
ESP	Equivalente en subvenciones al productor (agricultura)	SGP	Sistema Generalizado de Preferencias
FAO	Organización para la Agricultura y la Alimentación	TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
FMI	Fondo Monetario Internacional	UE	Unión Europea (oficialmente en la OMC: Comunidades Europeas)
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio	UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
ICITO	Comisión Interina de la Organización Internacional de Comercio	UPOV	Unión Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales
ITE	Inspección previa a la expedición		

Para obtener una lista completa de abreviaturas y un glosario de los términos utilizados en comercio internacional, véase, por ejemplo: Walter Goode, Dictionary of Trade Policy Terms, 5ª edición, OMC/Cambridge University Press, 2007

Ésta y otras numerosas publicaciones sobre la OMC y el comercio pueden obtenerse dirigiéndose a:

Publicaciones de la OMC, Organización Mundial del Comercio, Centro William Rappard Rue de Lausanne 154, CH-1211, Ginebra, Suiza

Tel.: (+41-22) 739 5208/5308 Fax: (+41-22) 739 5792. E-mail: publications@wto.org

EN EL SITIO WEB

Puede obtenerse más información sobre las actividades de la OMC y las cuestiones con ella relacionadas en el **sitio Web de la OMC**.



El sitio está creado en torno a “**puertas de acceso**” conducentes a diversos temas: por ejemplo, la puerta de acceso a “temas comerciales” o la puerta de acceso al “Programa de Doha para el Desarrollo”. Cada puerta de acceso proporciona enlaces con toda la información sobre el tema correspondiente.

Las referencias contenidas en el presente texto muestran dónde hallar la información. Reviste la forma de una ruta a través de puertas de acceso, que se inicia con uno de los enlaces de navegación situados en la parte superior derecha de la portada o de cualquier otra página del sitio. Por ejemplo, para hallar información acerca de las negociaciones sobre la agricultura hay que atravesar la siguiente serie de puertas de acceso y enlaces:

www.wto.org > temas comerciales > mercancías > agricultura > negociaciones sobre la agricultura

Se puede seguir esa ruta haciendo clic directamente en los enlaces o a través de los menús desplegados que aparecerán en la mayoría de los exploradores cuando se sitúe el cursor en el enlace “temas comerciales” en la parte superior de cualquier página del sitio Web.

¡Atención a la letra pequeña!

Aunque se ha hecho todo lo posible por garantizar la exactitud del texto de esta publicación, no puede considerarse una interpretación jurídica oficial de los acuerdos.

Además, se simplifica un tanto para que el texto resulte sencillo y claro.

En particular, se utilizan a menudo los términos “país” y “nación” para designar a los Miembros de la OMC, siendo así que unos cuantos Miembros son oficialmente “territorios aduaneros” y no necesariamente países en el sentido habitual de la palabra (véase la lista de Miembros). Lo mismo ocurre cuando se llama a los participantes en las negociaciones comerciales “países” o “naciones”.

Cuando el riesgo de una mala interpretación es escaso, se suprime “Miembros” de “países (naciones, gobiernos) Miembros”, por ejemplo en las descripciones de los Acuerdos de la OMC. Naturalmente, los acuerdos y los compromisos no son aplicables a los países no miembros.

En algunas partes del texto se describe al GATT como una “organización internacional”. La expresión refleja la función que de hecho ejerció el GATT antes de la creación de la OMC y se utiliza aquí de manera simplista para ayudar a los lectores a comprender esa función. Como se señala en el texto, fue siempre una función *ad hoc*, sin una base jurídica propiamente dicha. En el derecho internacional no se reconocía al GATT como una organización.

Siempre para simplificar, en el texto se utiliza la expresión “miembros del GATT”, siendo así que oficialmente, como el GATT era un tratado y no una organización legalmente establecida, los signatarios del GATT eran “partes contratantes”.

Por último, para facilitar la lectura, los números de los artículos del GATT y el AGCS, en números romanos en los Acuerdos, se citan en números arábigos.

ÍNDICE

CAPÍTULO 1 INFORMACIÓN BÁSICA

- | | |
|--|----|
| 1. ¿Qué es la Organización Mundial del Comercio? | 9 |
| 2. Los principios del sistema de comercio | 10 |
| 3. Argumentos a favor de un comercio abierto | 13 |
| 4. Los años del GATT: de La Habana a Marrakech | 15 |
| 5. La Ronda Uruguay | 18 |

CAPÍTULO 2 LOS ACUERDOS

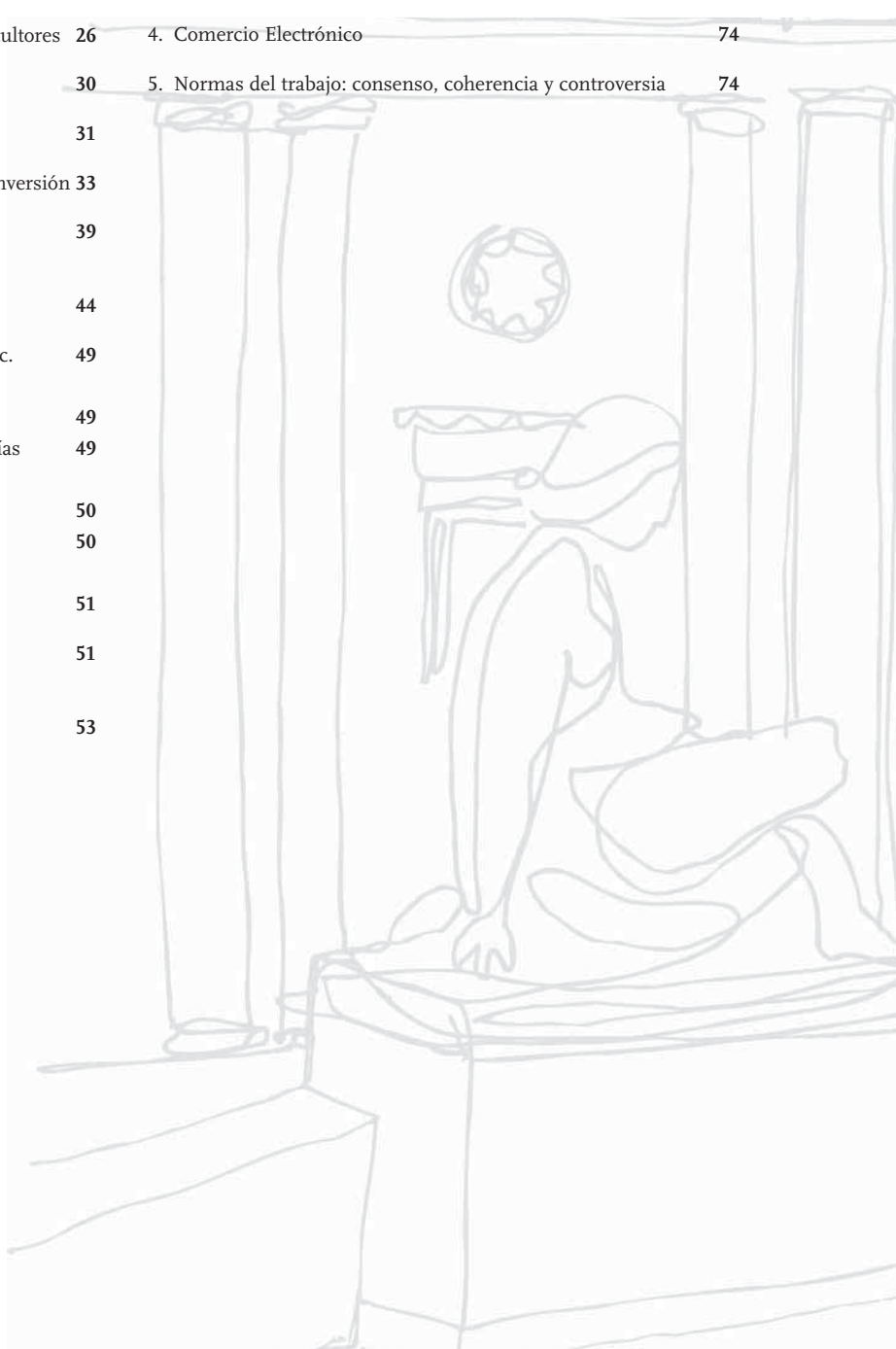
- | | |
|--|----|
| 1. Panorama general: guía de navegación | 23 |
| 2. Aranceles: más consolidaciones, y cada vez más cerca de cero | 25 |
| 3. Agricultura: mercados más equitativos para los agricultores | 26 |
| 4. Normas y seguridad | 30 |
| 5. Textiles: vuelta al sistema central | 31 |
| 6. Servicios: normas encaminadas al crecimiento y la inversión | 33 |
| 7. Propiedad intelectual: protección y observancia | 39 |
| 8. Antidumping, subvenciones, salvaguardias: casos imprevistos, etc. | 44 |
| 9. Obstáculos no arancelarios: trámites burocráticos, etc. | 49 |
| Licencias de importación: | |
| mantenimiento de procedimientos claros | 49 |
| Normas para la valoración en aduana de las mercancías | 49 |
| Inspección previa a la expedición: | |
| un control más de las importaciones | 50 |
| Normas de origen: fabricado en ... ¿qué país? | 50 |
| Medidas en materia de inversiones: | |
| reducción de las distorsiones del comercio | 51 |
| 10. Acuerdos plurilaterales: de participación minoritaria | 51 |
| 11. Exámenes de las políticas comerciales: garantizar la transparencia | 53 |

CAPÍTULO 3 "SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS"

- | | |
|---|----|
| 1. Una contribución excepcional | 55 |
| 2. Procedimiento de los grupos especiales | 59 |
| 3. El calendario en un caso práctico | 60 |

CAPÍTULO 4 CUESTIONES TRANSVERSALES Y CUESTIONES NUEVAS

- | | |
|---|----|
| 1. Regionalismo: ¿amigos o rivales? | 63 |
| 2. Medio ambiente: una preocupación especial | 65 |
| 3. Inversiones, competencia, contratación pública, procedimientos simplificados | 72 |
| 4. Comercio Electrónico | 74 |
| 5. Normas del trabajo: consenso, coherencia y controversia | 74 |



CAPÍTULO 5 PROGRAMA DE DOHA

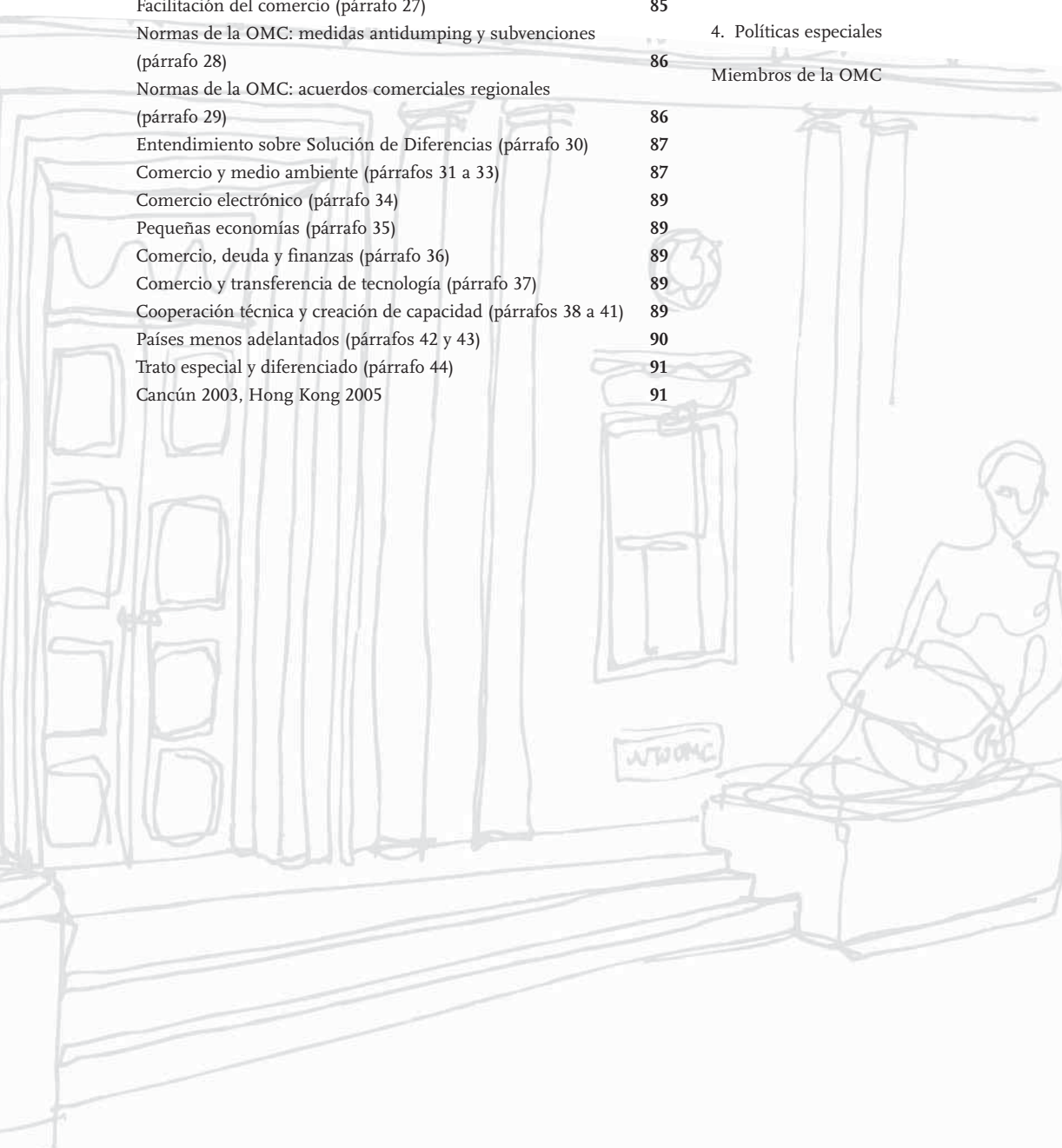
Cuestiones y preocupaciones relativas a la aplicación (párrafo 12)	77
Agricultura (párrafos 13 y 14)	80
Servicios (párrafo 15)	81
Acceso a los mercados para los productos no agrícolas (párrafo 16)	81
Aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC) (párrafos 17 a 19)	82
Relación entre comercio e inversiones (párrafos 20 a 22)	84
Interacción entre comercio y política de competencia (párrafos 23 a 25)	84
Transparencia de la contratación pública (párrafo 26)	85
Facilitación del comercio (párrafo 27)	85
Normas de la OMC: medidas antidumping y subvenciones (párrafo 28)	86
Normas de la OMC: acuerdos comerciales regionales (párrafo 29)	86
Entendimiento sobre Solución de Diferencias (párrafo 30)	87
Comercio y medio ambiente (párrafos 31 a 33)	87
Comercio electrónico (párrafo 34)	89
Pequeñas economías (párrafo 35)	89
Comercio, deuda y finanzas (párrafo 36)	89
Comercio y transferencia de tecnología (párrafo 37)	89
Cooperación técnica y creación de capacidad (párrafos 38 a 41)	89
Países menos adelantados (párrafos 42 y 43)	90
Trato especial y diferenciado (párrafo 44)	91
Cancún 2003, Hong Kong 2005	91

CAPÍTULO 6 PAÍSES EN DESARROLLO

1. Panorama general	93
2. Comités	95
3. La cooperación técnica en la OMC	96
4. Algunas cuestiones planteadas	97

CAPÍTULO 7 LA ORGANIZACIÓN

1. ¿De quién es la OMC?	101
2. Miembros, asociaciones y administración	105
3. La Secretaría	108
4. Políticas especiales	109
Miembros de la OMC	112







El primer paso es hablar. La OMC es esencialmente un lugar al que acuden los gobiernos Miembros para tratar de arreglar los problemas comerciales que tienen entre sí.

Su núcleo está constituido por los Acuerdos de la OMC, negociados y firmados por la mayoría de los países que participan en el comercio mundial.

Pero la OMC no se dedica solamente a la liberalización del comercio y en determinadas circunstancias sus normas apoyan el mantenimiento de obstáculos al comercio: por ejemplo, para proteger a los consumidores, impedir la propagación de enfermedades o proteger el medio ambiente.



En la "mesa" de negociaciones: Reunión del Comité de Negociaciones Comerciales de la OMC en Ginebra, 14 de septiembre de 2005



La OMC nació como consecuencia de unas negociaciones; todo lo que hace la OMC es el resultado de negociaciones

1. ¿Qué es la Organización Mundial del Comercio?

Dicho en términos simples: la Organización Mundial del Comercio (OMC) se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países, a nivel mundial o casi mundial. Pero hay mucho más que eso.

¿Es un pájaro, tal vez un avión?

Hay múltiples formas de contemplar la OMC. Es una Organización para liberalizar el comercio. Es un foro para que los gobiernos negocien acuerdos comerciales. Es un lugar para que resuelvan sus diferencias comerciales. Aplica un sistema de normas comerciales. (Pero no es Superman ¡no sea que alguien piense que podría resolver — o causar — todos los problemas del mundo!)

Sobre todo, es un foro de negociación... La OMC es esencialmente un lugar al que acuden los gobiernos Miembros para tratar de arreglar los problemas comerciales que tienen entre sí. El primer paso es hablar. La OMC nació como consecuencia de unas negociaciones y todo lo que hace es el resultado de negociaciones. La mayor parte de la labor actual de la OMC proviene de las negociaciones celebradas en el período 1986-1994 — la llamada Ronda Uruguay — y de anteriores negociaciones celebradas en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). La OMC es actualmente el foro de nuevas negociaciones en el marco del “Programa de Doha para el Desarrollo”, iniciado en 2001.

Cuando los países se han enfrentado con obstáculos al comercio y han querido reducirlos, las negociaciones han contribuido a liberalizar el comercio. Pero la OMC no se dedica solamente a la liberalización del comercio y en determinadas circunstancias sus normas apoyan el mantenimiento de obstáculos al comercio: por ejemplo, para proteger a los consumidores o impedir la propagación de enfermedades.

Es un conjunto de normas... Su núcleo está constituido por los Acuerdos de la OMC, negociados y firmados por la mayoría de los países que participan en el comercio mundial. Estos documentos establecen las normas jurídicas fundamentales del comercio internacional. Son esencialmente contratos que obligan a los gobiernos a mantener sus políticas comerciales dentro de límites convenidos. Aunque negociados y firmados por



... ¿O ES UNA MESA?

Los participantes en un reciente debate radiofónico sobre la OMC estaban llenos de ideas. La OMC -decían- debería hacer esto, no debería hacer aquello. Por último, uno de ellos dijo: “Esperen un momento. La OMC es una mesa alrededor de la cual la gente se sienta y negocia. ¿Qué esperan que haga la mesa?”



Sistema “multilateral” de comercio ...

... es decir, el sistema regulado por la OMC. La mayor parte de los países - incluidos casi todos los principales países comerciantes- son Miembros del sistema. Sin embargo, algunos no lo son, que es por lo que se utiliza el término “multilateral” en lugar de “global” o “mundial”, para describir el sistema.

En el contexto de la OMC, también se utiliza la palabra “multilateral” en contraposición a medidas adoptadas a nivel regional o por grupos más pequeños de países. (Es un uso diferente del uso ordinario de esta palabra en otras esferas de las relaciones internacionales; por ejemplo, un acuerdo “multilateral” de seguridad puede ser regional.)

Los principios

El sistema de comercio debe ser ...

- no discriminatorio — un país no debe discriminar entre sus interlocutores comerciales (debe darles por igual la condición de “nación más favorecida” o NMF); ni tampoco debe discriminar entre sus propios productos, servicios o ciudadanos y los productos, servicios o ciudadanos de otros países (debe otorgarles “trato nacional”);
- más libre — deben reducirse los obstáculos mediante negociaciones;
- previsible — las empresas, los inversores y los gobiernos extranjeros deben confiar en que no se establecerán arbitrariamente obstáculos comerciales (que incluyen los aranceles y los obstáculos no arancelarios; los tipos arancelarios y los compromisos de apertura de los mercados se “consolidan” en la OMC;
- más competitivo — se desalientan las prácticas “desleales”, como las subvenciones a la exportación y el dumping de productos a precios inferiores a su costo para adquirir cuotas de mercado;
- más ventajoso para los países menos adelantados — dándoles más tiempo para adaptarse, una mayor flexibilidad y privilegios especiales.

los gobiernos, su objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar a cabo sus actividades, permitiendo al mismo tiempo a los gobiernos lograr objetivos sociales y ambientales.

El propósito primordial del sistema es ayudar a que las corrientes comerciales circulen con la máxima libertad posible, — siempre que no se produzcan efectos secundarios desfavorables, — porque esto es importante para el desarrollo económico y el bienestar. Esto significa en parte la eliminación de obstáculos. También significa asegurar que los particulares, las empresas y los gobiernos conozcan cuáles son las normas que rigen el comercio en todo el mundo, dándoles la seguridad de que las políticas no sufrirán cambios abruptos. En otras palabras, las normas tienen que ser “transparentes” y previsible.

Y ayuda a resolver las diferencias... Este es un tercer aspecto importante de la labor de la OMC. Las relaciones comerciales llevan a menudo aparejados intereses contrapuestos. Los acuerdos, inclusive los negociados con esmero en el sistema de la OMC, necesitan muchas veces ser interpretados. La manera más armoniosa de resolver estas diferencias es mediante un procedimiento imparcial, basado en un fundamento jurídico convenido. Este es el propósito que inspira el proceso de solución de diferencias establecido en los Acuerdos de la OMC.

Nació en 1995, pero no es tan joven

La OMC nació el 1° de enero de 1995, pero su sistema de comercio tiene casi medio siglo de existencia. Desde 1948, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) ha establecido las reglas del sistema. (La segunda reunión ministerial de la OMC, celebrada en Ginebra en mayo de 1998, incluyó un acto de celebración del 50° aniversario del sistema.)

No pasó mucho tiempo antes de que el Acuerdo General diera origen a una organización internacional *de facto*, no oficial, conocida también informalmente como el GATT. A lo largo de los años el GATT evolucionó como consecuencia de varias rondas de negociaciones.

La última y más importante ronda del GATT fue la Ronda Uruguay, que se desarrolló entre 1986 y 1994 y dio lugar a la creación de la OMC. Mientras que el GATT se había ocupado principalmente del comercio de mercancías, la OMC y sus Acuerdos abarcan actualmente el comercio de servicios, y las invenciones, creaciones y dibujos y modelos que son objeto de transacciones comerciales (propiedad intelectual).

2. Los principios del sistema de comercio

Los Acuerdos de la OMC son extensos y complejos porque se trata de textos jurídicos que abarcan una gran variedad de actividades. Tratan de las siguientes cuestiones: agricultura, textiles y vestido, servicios bancarios, telecomunicaciones, contratación pública, normas industriales y seguridad de los productos, reglamentos sobre sanidad de los alimentos, propiedad intelectual y muchos temas más. Ahora bien, todos estos documentos están inspirados en varios principios simples y fundamentales que constituyen la base del sistema multilateral de comercio.

Veamos esos principios más detenidamente:

Comercio sin discriminaciones

1. Nación más favorecida (NMF): igual trato para todos los demás. En virtud de los Acuerdos de la OMC, los países no pueden normalmente establecer discriminaciones entre sus diversos interlocutores comerciales. Si se concede a un país una ventaja especial (por ejemplo, la reducción del tipo arancelario aplicable a uno de sus productos), se tiene que hacer lo mismo con todos los demás Miembros de la OMC.

Este principio se conoce como el trato de la nación más favorecida (NMF) (*véase el recuadro*). Tiene tanta importancia que es el primer artículo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que regula el comercio de mercancías. El

principio NMF es también prioritario en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) (artículo 2) y en el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) (artículo 4), aunque en cada Acuerdo este principio se aborda de manera ligeramente diferente. En conjunto, esos tres Acuerdos abarcan las tres esferas principales del comercio de las que se ocupa la OMC.

Se permiten ciertas excepciones. Por ejemplo, los países pueden establecer un acuerdo de libre comercio que se aplique únicamente a los productos objeto de comercio dentro del grupo y hacer discriminaciones con respecto a los productos de terceros países. O pueden otorgar acceso especial a sus mercados a los países en desarrollo. O bien un país puede poner obstáculos a los productos que se consideren objeto de un comercio desleal procedentes de países específicos. Y, en el caso de los servicios, se permite que los países, en ciertas circunstancias restringidas, apliquen discriminaciones. Sin embargo, los acuerdos sólo permiten estas excepciones con arreglo a condiciones estrictas. En general, el trato NMF significa que cada vez que un país reduce un obstáculo al comercio o abre un mercado, tiene que hacer lo mismo para los mismos productos o servicios de todos sus interlocutores comerciales, sean ricos o pobres, débiles o fuertes.

2. Trato nacional: igual trato para nacionales y extranjeros. Las mercancías importadas y las producidas en el país deben recibir el mismo trato, al menos después de que las mercancías extranjeras hayan entrado en el mercado. Lo mismo debe ocurrir en el caso de los servicios extranjeros y los nacionales, y en el de las marcas de fábrica o de comercio, los derechos de autor y las patentes extranjeras y nacionales. Este principio de “trato nacional” (dar a los demás el mismo trato que a los nacionales) figura también en los tres principales Acuerdos de la OMC (artículo 3 del GATT, artículo 17 del AGCS y artículo 3 del Acuerdo sobre los ADPIC), aunque también en este caso se aborda en cada uno de ellos el principio de manera ligeramente diferente.

El trato nacional sólo se aplica una vez que el producto, el servicio o la obra de propiedad intelectual ha entrado en el mercado. Por lo tanto, la aplicación de derechos de aduana a las importaciones no constituye una transgresión del trato nacional, aunque a los productos fabricados en el país no se les aplique un impuesto equivalente.

Comercio más libre: de manera gradual, mediante negociaciones

La reducción de los obstáculos al comercio es uno de los medios más evidentes de alentar el comercio. Esos obstáculos incluyen los derechos de aduana (o aranceles) y medidas tales como las prohibiciones de las importaciones o los contingentes que restringen selectivamente las cantidades importadas. Ocasionalmente se han debatido también otras cuestiones, como el papeleo administrativo y las políticas cambiarias.

Desde la creación del GATT, en 1947-48, se han realizado ocho rondas de negociaciones comerciales. Actualmente está en curso una novena ronda, en el marco del Programa de Doha para el Desarrollo. Al principio, estas negociaciones se centraban en la reducción de los aranceles (derechos aduaneros) aplicables a las mercancías importadas. Como consecuencia de las negociaciones, a mediados del decenio de 1990 los aranceles aplicados por los países industrializados a los productos industriales habían ido bajando de forma ininterrumpida, hasta situarse en menos del 4 por ciento.

Por otra parte, en el decenio de 1980 las negociaciones se habían ampliado para incluir los obstáculos no arancelarios aplicados a las mercancías y esferas nuevas como las de los servicios y la propiedad intelectual.

La apertura de los mercados puede ser beneficiosa, pero también exige una adaptación. Los Acuerdos de la OMC permiten que los países introduzcan cambios gradualmente, mediante una “liberalización progresiva”. Por lo general, los países en desarrollo disponen de plazos más largos para cumplir sus obligaciones.

Previsibilidad: mediante consolidación y transparencia

A veces, la promesa de no aumentar un obstáculo al comercio puede ser tan importante como reducir otro, ya que la promesa permite que las empresas tengan una visión más

¿Por qué se dice “más favorecida”?

Suena como una contradicción. Parece indicar un trato especial, pero en la OMC significa realmente no discriminación, es decir, tratar prácticamente a todos de igual manera.

Ocurre lo siguiente: cada miembro trata a todos los demás Miembros como interlocutores comerciales “más favorecidos”. Si un país aumenta los beneficios que concede a uno de sus interlocutores comerciales, tiene que dar ese mismo “mejor” trato a todos los demás Miembros de la OMC, de modo que todos sigan siendo los “más favorecidos”.

La condición de nación más favorecida (NMF) no siempre significó igualdad de trato. Los primeros tratados bilaterales NMF establecían clubes exclusivos entre los interlocutores comerciales “más favorecidos” de un país. En el GATT, y ahora en la OMC, el club NMF no es ya exclusivo. El principio NMF garantiza que cada país trate de igual forma a los otros más de 140 Miembros.

Sin embargo, hay algunas excepciones ...

Aumento de las consolidaciones en la Ronda Uruguay

Porcentajes de aranceles consolidados antes y después de las negociaciones de 1986-94

	Antes	Después
Países desarrollados	78	99
Países en desarrollo	21	73
Economías en transición	73	98

(Se trata de líneas arancelarias, de modo que los porcentajes no están ponderados en función del volumen o el valor del comercio.)

clara de sus oportunidades futuras. Mediante la estabilidad y la previsibilidad se fomentan las inversiones, se crean puestos de trabajo y los consumidores pueden aprovechar plenamente los beneficios de la competencia: la posibilidad de elegir precios más bajos. El sistema multilateral de comercio constituye un intento de los gobiernos de dar estabilidad y previsibilidad al entorno comercial.

En la OMC, cuando los países convienen en abrir sus mercados de mercancías y servicios, “consolidan” sus compromisos. Con respecto a las mercancías, estas consolidaciones equivalen a límites máximos de los tipos arancelarios. En algunos casos, los derechos de importación aplicados son inferiores a los tipos consolidados. Esto suele ocurrir en los países en desarrollo. En los países desarrollados los tipos efectivamente aplicados y los consolidados tienden a ser iguales.

Un país puede modificar sus consolidaciones, pero sólo después de negociarlo con sus interlocutores comerciales, lo que puede significar que tenga que compensarlos por la pérdida de comercio. Uno de los logros de las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay consistió en incrementar la proporción del comercio sujeto a compromisos vinculantes (*véase el cuadro*). En la agricultura, el 100 por ciento de los productos tienen actualmente aranceles consolidados. El resultado de todo ello es un grado considerablemente mayor de seguridad de los mercados para los comerciantes y los inversores.

El sistema trata también de mejorar la previsibilidad y la estabilidad por otros medios. Uno de ellos consiste en desalentar la utilización de contingentes y otras medidas empleadas para fijar límites a las cantidades que se pueden importar (la administración de los contingentes puede dar lugar a un aumento del papeleo administrativo y a acusaciones de conducta desleal). Otro medio es hacer que las normas comerciales de los países sean tan claras y públicas (“transparentes”) como sea posible. En muchos de los Acuerdos de la OMC se exige que los gobiernos divulguen públicamente sus políticas y prácticas en el país o mediante notificación a la OMC. La supervisión periódica de las políticas comerciales nacionales por medio del Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales constituye otro medio de alentar la transparencia tanto a nivel nacional como multilateral.

Fomento de una competencia leal

Algunas veces se describe a la OMC como una institución de “libre comercio”, lo que no es completamente exacto. El sistema permite la aplicación de aranceles y, en circunstancias restringidas, otras formas de protección. Es más exacto decir que es un sistema de normas consagrado al logro de una competencia libre, leal y sin distorsiones.

Las normas sobre no discriminación — NMF y trato nacional — tienen por objeto lograr condiciones equitativas de comercio. Es también el objeto de las normas relativas al dumping (exportación a precios inferiores al costo para adquirir cuotas de mercado) y las subvenciones. Las cuestiones son complejas y las normas tratan de establecer lo que es leal o desleal y cómo pueden responder los gobiernos, en particular mediante la aplicación de derechos de importación adicionales calculados para compensar el daño ocasionado por el comercio desleal.

Muchos de los demás Acuerdos de la OMC están destinados a apoyar la competencia leal, por ejemplo, en la agricultura, la propiedad intelectual y los servicios. El Acuerdo sobre Contratación Pública (que es un acuerdo “plurilateral” porque sólo ha sido firmado por algunos de los Miembros de la OMC) hace extensivas las normas en materia de competencia a las compras realizadas por miles de entidades públicas de muchos países. Y así sucesivamente.

Promoción del desarrollo y la reforma económica

El sistema de la OMC contribuye al desarrollo. Por otra parte, los países en desarrollo necesitan flexibilidad en cuanto al tiempo preciso para aplicar los Acuerdos del sistema.

Y a su vez los Acuerdos incorporan las disposiciones anteriores del GATT que prevén asistencia y concesiones comerciales especiales para los países en desarrollo.

Más de las tres cuartas partes de los Miembros de la OMC son países en desarrollo y países en transición a economías de mercado. Durante los siete años y medio que duró la Ronda Uruguay, más de 60 de esos países aplicaron autónomamente programas de liberalización del comercio. Al mismo tiempo, los países en desarrollo y las economías en transición fueron mucho más activos e influyentes en las negociaciones de la Ronda Uruguay que en ninguna ronda anterior, y aún lo son más en el actual Programa de Doha para el Desarrollo.

Al finalizar la Ronda Uruguay, los países en desarrollo estaban dispuestos a asumir la mayoría de las obligaciones que se imponen a los países desarrollados. No obstante, los Acuerdos les concedían períodos de transición para adaptarse a las disposiciones — menos conocidas y quizás más difíciles — de la OMC, especialmente en el caso de los más pobres, los países “menos adelantados”. En una Decisión Ministerial adoptada al final de la Ronda se dice que los países más ricos deben acelerar la aplicación de los compromisos en materia de acceso a los mercados que afecten a las mercancías exportadas por los países menos adelantados, y se pide que se les preste una mayor asistencia técnica. Más recientemente, los países desarrollados han empezado a permitir la importación libre de aranceles y de contingentes de casi todos los productos procedentes de los países menos adelantados. En todo ello la OMC y sus Miembros atraviesan aún un proceso de aprendizaje. El actual Programa de Doha para el Desarrollo incluye las preocupaciones de los países en desarrollo por las dificultades con que tropiezan para aplicar los acuerdos de la Ronda Uruguay.

3. Argumentos a favor de un comercio abierto

Los argumentos de carácter económico a favor de un sistema de comercio abierto basado en normas multilateralmente convenidas son bastante sencillos y se fundan en gran medida en el sentido común comercial, pero también están apoyados por pruebas: la experiencia adquirida en materia de comercio mundial y crecimiento económico desde la segunda guerra mundial. Los aranceles aplicables a los productos industriales han bajado considerablemente y, en promedio, son actualmente inferiores al 5 por ciento en los países industrializados. Durante los primeros 25 años posteriores a la guerra, el crecimiento económico mundial fue en promedio de aproximadamente el 5 por ciento anual, tasa elevada que se debió en parte a la reducción de los obstáculos al comercio. El comercio mundial creció a un ritmo aún más rápido, con una media de alrededor del 8 por ciento en el mismo período.

Los datos demuestran que existe una relación estadística indudable entre un comercio más libre y el crecimiento económico. La teoría económica señala contundentes razones para esa relación. Todos los países, incluidos los más pobres, tienen activos — humanos, industriales, naturales y financieros — que pueden emplear para producir bienes y servicios para sus mercados internos o para competir en el exterior. La economía nos enseña que podemos beneficiarnos cuando esas mercancías y servicios se comercializan. Dicho simplemente, el principio de la “ventaja comparativa” significa que los países prosperan, en primer lugar, aprovechando sus activos para concentrarse en lo que pueden producir mejor y, después, intercambiando esos productos por los que otros países producen mejor.

En otras palabras, las políticas comerciales liberales — que permiten la circulación sin restricciones de bienes y servicios — intensifican la competencia, fomentan la innovación y producen éxito. Multiplican los beneficios que reporta el producir los mejores productos con el mejor diseño y al mejor precio.

¿VERDADERA Y NO BANAL?

En una ocasión, el matemático Stanislaw Ulam desafió al premio Nobel Paul Samuelson a que “mencionara, en todo el ámbito de las ciencias sociales, una proposición que a la vez fuera verdadera y no fuera banal”.

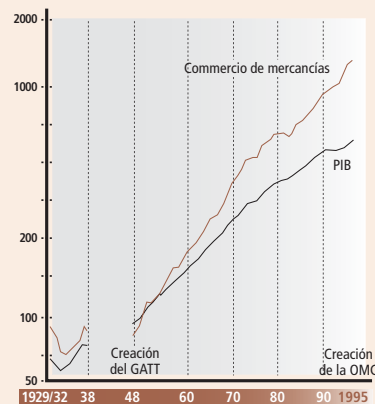
¿Cuál fue la respuesta de Samuelson? La ventaja comparativa.

“Su verdad lógica no necesita ser demostrada ante un matemático; el hecho de que no es banal se ve corroborado por los miles de hombres importantes e inteligentes que nunca han podido llegar a la doctrina por sí mismos o comprenderla una vez les había sido explicada.”

La producción y el comercio mundiales se han acelerado

Tanto el comercio como el PIB descendieron a finales del decenio de 1920, antes de llegar a su nivel mínimo en 1932. Después de la segunda guerra mundial, ambos registraron un crecimiento exponencial, que, por lo general, fue más rápido en el caso del comercio que en el del PIB.

(1950 = 100. Comercio y PIB: escala logarítmica)



MÁS INFORMACIÓN EN EL SITIO WEB:



www.wto.org > recursos

> estudios y análisis económicos

Sin embargo, el éxito comercial no es estático. La capacidad de competir bien en determinados productos puede desplazarse de una empresa a otra cuando cambia el mercado o cuando la aparición de nuevas tecnologías hace posible la fabricación de productos mejores y más baratos. Los productores tienen estímulos para adaptarse gradualmente y sin demasiados sacrificios. Pueden centrarse en nuevos productos, encontrar un nuevo “hueco” en su actual esfera de actividades o abarcar esferas nuevas.

La experiencia demuestra que la competitividad puede también desplazarse de unos países a otros. Un país que quizá haya gozado de una ventaja porque el coste de la mano de obra era más barato o porque tenía un buen suministro de ciertos recursos naturales, puede también perder su competitividad en algunos bienes o servicios a medida que evoluciona su economía. Sin embargo, con el estímulo de una economía abierta, el país puede pasar a ser competitivo en otros bienes o servicios. Se trata normalmente de un proceso gradual.

No obstante, la tentación de alejar el problema de las importaciones competitivas está siempre presente. Y es más probable que sucumban a la seducción del proteccionismo los gobiernos más ricos, para obtener un beneficio político a corto plazo, mediante subvenciones, procedimientos administrativos complicados y la utilización de objetivos de política legítimos como la preservación del medio ambiente o la protección de los consumidores — como pretexto para proteger a los productores.

La protección conduce en definitiva a la creación de empresas de producción desmesuradas e ineficientes que suministran a los consumidores productos anticuados y carentes de atractivo. Finalmente, la protección y las subvenciones no evitan que se cierren fábricas y se pierdan puestos de trabajo. Si otros gobiernos aplican esas políticas en todo el mundo, los mercados se contraen y la actividad económica mundial se reduce. Uno de los objetivos que persiguen los gobiernos en las negociaciones de la OMC es impedir esa trayectoria, contraproducente y destructiva, hacia el proteccionismo.

La ventaja comparativa

Es probablemente el concepto más pujante en economía.

Supóngase que el país A es mejor que el país B para fabricar automóviles, y que el país B es mejor que el país A para fabricar pan. Es evidente (un erudito diría que es “banal”) que ambos se beneficiarían si A se especializara en los automóviles, B se especializara en el pan y ambos intercambiaran sus productos.

Este es un caso de **ventaja absoluta**.

¿Pero qué sucede si un país es deficiente para fabricar cualquier producto? ¿Obligará el comercio a todos los productores a cerrar? Según Ricardo, la respuesta es negativa. La razón de ello es el principio de la **ventaja comparativa**.

Según ese principio, los países A y B se beneficiarán de comerciar entre sí aunque A sea mejor que B para fabricar cualquier producto. Si A es muy superior fabricando automóviles y sólo ligeramente

superior fabricando pan, A deberá invertir recursos en lo que hace mejor -la fabricación de automóviles- y exportar ese producto a B. B deberá invertir en lo que hace mejor -la fabricación de pan- y exportar ese producto a A, aunque no sea tan eficiente como A. Así, ambos se beneficiarán del comercio. No es necesario que un país sea el mejor en algo para beneficiarse del comercio. Esto es la ventaja comparativa.

Esta teoría, que se remonta al economista de la escuela clásica David Ricardo, es una de las más ampliamente aceptadas entre los economistas. Es también una de las peor comprendidas entre los que no son economistas porque se la confunde con la ventaja absoluta.

Por ejemplo, a menudo se alega que algunos países no tienen ninguna ventaja comparativa en ningún terreno. Esto es prácticamente imposible.

Reflexiónese sobre ello ...

4. Los años del GATT: de La Habana a Marrakech

La creación de la OMC, el 1° de enero de 1995, significó la mayor reforma del comercio internacional desde la segunda guerra mundial. Hizo también realidad — en una forma actualizada — el intento fallido realizado en 1948 de crear la Organización Internacional de Comercio (OIC) en 1948.

Gran parte de la historia de esos 47 años se escribió en Ginebra. No obstante, traza una ruta que se extiende por distintos continentes: de la vacilante partida en La Habana (Cuba) en 1948 a Marrakech (Marruecos) en 1994, pasando por Annecy (Francia), Torquay (Reino Unido), Tokio (Japón), Punta del Este (Uruguay), Montreal (Canadá) y Bruselas (Bélgica). Durante ese período el sistema de comercio fue regulado por el GATT, rescatado de la tentativa infructuosa de crear la OIC. El GATT ayudó a establecer un sistema multilateral de comercio firme y próspero que se hizo cada vez más liberal mediante rondas de negociaciones comerciales. Sin embargo, hacia el decenio de 1980 el sistema necesitaba una reorganización a fondo. Esto condujo a la Ronda Uruguay y, en definitiva, a la OMC.

El GATT: “provisional” durante casi medio siglo

Desde 1948 hasta 1994, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) estableció las reglas aplicables a una gran parte del comercio mundial, y en este espacio de tiempo hubo períodos en los que se registraron algunas de las tasas más altas de crecimiento del comercio internacional. A pesar de su apariencia de solidez, el GATT fue durante esos 47 años un acuerdo y una organización de carácter provisional.

La intención original era crear una tercera institución que se ocupara de la esfera del comercio en la cooperación económica internacional y que viniera a añadirse a las dos “instituciones de Bretton Woods”: el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Más de 50 países participaron en negociaciones encaminadas a crear una Organización Internacional de Comercio (OIC) como organismo especializado de las Naciones Unidas. El proyecto de Carta de la OIC era ambicioso. Además de establecer disciplinas para el comercio mundial, contenía normas en materia de empleo, convenios sobre productos básicos, prácticas comerciales restrictivas, inversiones internacionales y servicios. Se tenía la intención de crear la OIC en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo celebrada en 1947 en La Habana, Cuba.

En el interin, 15 países iniciaron en diciembre de 1945 negociaciones encaminadas a reducir y consolidar los aranceles aduaneros. Acababa de terminar la Segunda Guerra Mundial y esos países deseaban impulsar rápidamente la liberalización del comercio y empezar a soltar el lastre de las medidas proteccionistas que seguían en vigor desde comienzos del decenio de 1930.

Esa primera ronda de negociaciones dio origen a un conjunto de normas sobre el comercio y a 45.000 concesiones arancelarias, que afectaban aproximadamente a una quinta parte del comercio mundial (por valor de 10.000 millones de dólares EE.UU.). Cuando se firmó el acuerdo, el 30 de octubre de 1947, el grupo se había ampliado a 23 miembros. Las concesiones arancelarias entraron en vigor el 30 de junio de 1948 en virtud de un “Protocolo de Aplicación Provisional”. Así nació el nuevo Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, con 23 miembros fundadores (oficialmente, “partes contratantes”).

Estos 23 países formaban también parte del grupo más amplio que negociaba la Carta de la OIC y, a tenor de una de las disposiciones del GATT, debían aceptar algunas de las normas comerciales estipuladas en el proyecto de Carta. Consideraron que esto se debía hacer rápida y “provisionalmente” para proteger el valor de las concesiones arancelarias que habían negociado. Especificaron cómo concebían la relación entre el GATT y la Carta de la OIC, pero también dejaron abierta la posibilidad de que no se creara dicha Organización. Y tuvieron razón.

La Conferencia de La Habana comenzó el 21 de noviembre de 1947 cuando todavía no había transcurrido un mes desde la firma del GATT. La Carta de la OIC fue finalmente aprobada en La Habana en marzo de 1948, pero su ratificación por algunas legislaturas nacionales resultó imposible. La oposición más importante se manifestó en el Congreso de los Estados Unidos, pese a que el Gobierno de este país había sido

Los dirigentes del comercio

Directores generales del GATT y de la OMC

- Sir Eric Wyndham White (Reino Unido) 1948-68
- Olivier Long (Suiza) 1968-80
- Arthur Dunkel (Suiza) 1980-93
- Peter Sutherland (Irlanda) GATT 1993-94; OMC 1995
- Renato Ruggiero (Italia) 1995-99
- Mike Moore (Nueva Zelanda) 1999-2002
- Supachai Panitchpakdi (Tailandia) 2002-2005
- Pascal Lamy (Francia) 2005-

una de las principales fuerzas impulsoras del proyecto. En 1950 el Gobierno de los Estados Unidos anunció que no pediría al Congreso que ratificara la Carta de La Habana, lo que supuso prácticamente la muerte de la OIC. En consecuencia, el GATT se convirtió en el único instrumento multilateral por el que se rigió el comercio internacional desde 1948 hasta el establecimiento de la OMC en 1995.

Durante casi medio siglo, los principios jurídicos fundamentales del GATT siguieron siendo en gran parte los mismos que en 1948. Se hicieron adiciones: una sección sobre el desarrollo añadida en el decenio de 1960 y acuerdos “plurilaterales” (es decir, de participación voluntaria) en el decenio de 1970, y prosiguieron los esfuerzos por reducir los aranceles. Gran parte de ello se logró mediante una serie de negociaciones multilaterales denominadas “rondas”; los avances más importantes en la liberación del comercio internacional se realizaron por medio de esas rondas celebradas bajo los auspicios del GATT. En los primeros años, las rondas de negociaciones comerciales del GATT se concentraron en continuar el proceso de reducción de los aranceles. Después, la Ronda Kennedy dio lugar, a mediados del decenio de 1960, a un Acuerdo Antidumping del GATT y una sección sobre el desarrollo. La Ronda de Tokio, celebrada en el decenio de 1970, fue el primer intento importante de abordar los obstáculos al comercio no consistentes en aranceles y de mejorar el sistema. La Ronda Uruguay, que fue la octava y se celebró entre 1986 y 1994, fue la última y la de mayor envergadura. Dio lugar a la creación de la OMC y a un nuevo conjunto de acuerdos.

Rondas comerciales del GATT

Año	Lugar/denominación	Temas abarcados	Países
1947	Ginebra	Aranceles	23
1949	Annecy	Aranceles	13
1951	Torquay	Aranceles	38
1956	Ginebra	Aranceles	26
1960-1961	Ginebra (Ronda Dillon)	Aranceles	26
1964-1967	Ginebra (Ronda Kennedy)	Aranceles y medidas antidumping	62
1973-1979	Ginebra (Ronda de Tokio)	Aranceles, medidas no arancelarias y acuerdos relativos al marco jurídico	102
1986-1994	Ginebra (Ronda Uruguay)	Aranceles, medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura, creación de la OMC, etc.	123

Los “códigos” de la Ronda de Tokio

- Subvenciones y medidas compensatorias — interpretación de los artículos 6, 16 y 23 del GATT
- Obstáculos Técnicos al Comercio — denominado a veces Código de Normas
- Procedimientos para el trámite de licencias de importación
- Compras del sector público
- Valoración en aduana — interpretación del artículo 7
- Antidumping — interpretación del artículo 6 y sustitución del Código Antidumping negociado en la Ronda Kennedy
- Acuerdo de la Carne de Bovino
- Acuerdo Internacional de los Productos Lácteos
- Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles

La Ronda de Tokio: primer intento de reformar el sistema

La Ronda de Tokio tuvo lugar entre 1973 y 1979, y en ella participaron 102 países. Esta Ronda prosiguió los esfuerzos del GATT por reducir progresivamente los aranceles. Entre sus resultados cabe señalar una reducción media de un tercio de los derechos de aduana en los nueve principales mercados industriales del mundo, con lo que el arancel medio aplicado a los productos industriales descendió al 4,7 por ciento. Las reducciones arancelarias, escalonadas durante un período de ocho años, conllevaban un elemento de “armonización”: cuanto más elevado era el arancel, proporcionalmente mayor era la reducción.

En los demás aspectos, la Ronda de Tokio tuvo éxitos y fracasos. No logró resolver los problemas fundamentales que afectaban al comercio de productos agropecuarios ni tampoco llegó a poner en pie un acuerdo modificado sobre “salvaguardias” (medidas de urgencia contra las importaciones). En cambio, de las negociaciones surgieron una serie de acuerdos sobre obstáculos no arancelarios, que en algunos casos interpretaban normas del GATT ya existentes y en otros abrían caminos enteramente nuevos. En la mayoría de los casos, sólo un número relativamente reducido de los miembros del GATT (principalmente países industrializados) se adhirieron a esos acuerdos. Como no fueron aceptados por la totalidad de los miembros del GATT, a menudo se les daba informalmente el nombre de “códigos”.

No tenían carácter multilateral, pero representaban un comienzo. Varios de esos códigos fueron finalmente modificados en la Ronda Uruguay y se convirtieron en compromisos multilaterales aceptados por todos los Miembros de la OMC. Sólo cuatro de ellos siguieron siendo acuerdos “plurilaterales”: los relativos a la contratación pública, la carne de bovino, las aeronaves civiles y los productos lácteos. En 1997 los Miembros de la OMC acordaron la terminación de los acuerdos sobre la carne de bovino y los productos lácteos, con lo que sólo quedaron dos.

¿Tuvo éxito el GATT?

El GATT tenía un carácter provisional y un campo de acción limitado, pero su éxito en el fomento y el logro de la liberalización de gran parte del comercio mundial durante 47 años es incontrovertible. Las continuas reducciones de los aranceles contribuyeron a estimular durante los decenios de 1950 y 1960 el crecimiento del comercio mundial, que alcanzó tasas muy elevadas (alrededor del 8 por ciento anual por término medio). Y el ímpetu de la liberalización del comercio contribuyó a que el crecimiento de éste sobrepasara en todo momento el aumento de la producción durante la era del GATT, lo que demostraba la creciente capacidad de los países para comerciar entre sí y aprovechar los beneficios del comercio. La afluencia de nuevos miembros durante la Ronda Uruguay fue una prueba del reconocimiento de que el sistema multilateral de comercio constituía un soporte del desarrollo y un instrumento de reforma económica y comercial.

Pero no todo fue satisfactorio. A medida que pasaba el tiempo se planteaban nuevos problemas. La Ronda de Tokio, en el decenio de 1970, fue un intento de abordar algunos de ellos, pero sus logros resultaron limitados. Fue un signo de los tiempos difíciles que se avecinaban.

El éxito logrado por el GATT en la reducción de los aranceles a niveles tan bajos, unido a una serie de recesiones económicas en el decenio de 1970 y en los primeros años del de 1980, incitó a los gobiernos a idear otras formas de protección para los sectores que se enfrentaban con una mayor competencia extranjera. Las elevadas tasas de desempleo y los constantes cierres de fábricas impulsaron a los gobiernos en Europa Occidental y América del Norte a tratar de concertar con sus competidores acuerdos bilaterales de reparto del mercado y a emprender una carrera de subvenciones para mantener sus posiciones en el comercio de productos agropecuarios, hechos ambos que minaron la credibilidad y la efectividad del GATT.

El problema no se limitaba al deterioro del clima de política comercial. A comienzos del decenio de 1980 era evidente que el Acuerdo General no respondía ya a las realidades del comercio mundial como lo había hecho en el decenio de 1940. En primer lugar, el comercio mundial era mucho más complejo e importante que 40 años atrás: estaba en curso la globalización de la economía, el comercio de servicios — no abarcado por las normas del GATT — era de gran interés para un número creciente de países, y las inversiones internacionales se habían incrementado. La expansión del comercio de servicios estaba también estrechamente relacionada con nuevos incrementos del comercio mundial de mercancías. Se estimaba que las normas del GATT resultaban deficientes también en otros aspectos. Por ejemplo, en el sector de la agricultura, en el que se habían aprovechado abundantemente los puntos débiles del sistema multilateral y habían tenido escaso éxito los esfuerzos por liberalizar el comercio de productos agropecuarios. En el sector de los textiles y el vestido se negoció en el decenio de 1960 y primeros años del de 1970 una excepción a las disciplinas normales del GATT, que dio lugar al Acuerdo Multifibras. Incluso la estructura institucional del GATT y su sistema de solución de diferencias causaban preocupación.

Estos y otros factores persuadieron a los miembros del GATT de que debía hacerse un nuevo esfuerzo por reforzar y ampliar el sistema multilateral. Ese esfuerzo se tradujo en la Ronda Uruguay, la Declaración de Marrakech y la creación de la OMC.

Rondas de negociaciones comerciales: vía global hacia el progreso

Aunque a veces se prolongan demasiado — la Ronda Uruguay duró siete años y medio — las rondas de negociaciones comerciales pueden presentar una ventaja. Ofrecen un enfoque global de las negociaciones comerciales que a veces puede ser más fructífero que las negociaciones sobre una sola cuestión.

- Las dimensiones del enfoque global pueden representar más beneficios porque los participantes pueden perseguir y lograr ventajas en una amplia gama de cuestiones.

- Puede ser más fácil llegar a un acuerdo mediante compensaciones recíprocas; en alguna parte del conjunto habrá algo para cada uno de los participantes.

Esto tiene consecuencias políticas y también económicas. Tal vez un gobierno quiera hacer una concesión -quizás en un sector- debido a los beneficios económicos, pero podría resultarle difícil defenderla en el plano político. En el conjunto habrá ventajas, atractivas tanto política como económicamente, en otros sectores que podrían utilizarse como compensación.

Así pues, la reforma de sectores políticamente sensibles del comercio mundial puede ser más viable si forma parte de un conjunto global de resultados; buen ejemplo de ello es el acuerdo al que se llegó en la Ronda Uruguay de realizar una reforma del comercio de productos agropecuarios.

- Los países en desarrollo y otros participantes menos poderosos tienen más posibilidades de influir en el sistema multilateral en una ronda de negociaciones que en relaciones bilaterales con los principales países comerciantes.

Ahora bien, las dimensiones de una ronda de negociaciones comerciales puede ser un factor tanto de fuerza como de debilidad. De vez en cuando se formula la pregunta ¿no sería más sencillo que las negociaciones se centraran en un solo sector? La historia reciente no ofrece una respuesta concluyente. En algunas etapas, la Ronda Uruguay presentaba una situación tan complicada que parecía imposible que todos los participantes pudieran llegar a un acuerdo sobre cada una de las cuestiones. Finalmente, la Ronda terminó satisfactoriamente en 1993-94, a lo que siguió un período de dos años durante el cual fue imposible alcanzar un acuerdo en las conversaciones que se llevaron a cabo sobre el solo sector del transporte marítimo.

¿Significaba eso que las rondas de negociaciones comerciales eran la única vía para alcanzar el éxito? No. En 1997 se concluyeron con éxito negociaciones por sectores en las esferas de las telecomunicaciones básicas, el equipo de tecnología de la información, y los servicios financieros.

El debate continúa. Sea cual fuere la respuesta, las razones no son claras. Quizá el éxito dependa de utilizar el tipo de negociación adecuado a cada momento y cada situación.

El programa de 1986

Los 15 temas iniciales de la Ronda Uruguay

Aranceles

Obstáculos no arancelarios

Productos obtenidos de la explotación de recursos naturales

Textiles y vestido

Agricultura

Productos tropicales

Artículos del GATT

Códigos de la Ronda de Tokio

Antidumping

Subvenciones

Propiedad intelectual

Medidas en materia de inversiones

Solución de diferencias

El sistema del GATT

Servicios

Ronda Uruguay: fechas clave

Septiembre de 1986 Punta del Este: iniciación

Diciembre de 1988 Montreal: balance ministerial a mitad de período

Abril de 1989 Ginebra: conclusión del balance a mitad de período

Diciembre de 1990 Bruselas: la Reunión Ministerial de "clausura" termina en un estancamiento

Diciembre de 1991 Ginebra: se termina el primer proyecto del Acta Final

Noviembre de 1992 Washington: los Estados Unidos y las Comunidades Europeas logran el avance decisivo de "Blair House" en materia de agricultura

Julio de 1993 Tokio: la Cuadrilateral logra un gran avance sobre acceso a los mercados en la Cumbre del G7

Diciembre de 1993 Ginebra: finaliza la mayor parte de las negociaciones (prosiguen algunas conversaciones sobre acceso a los mercados)

Abril de 1994 Marrakech: se firman los Acuerdos

Enero de 1995 Ginebra: se crea la OMC; entran en vigor los Acuerdos

5. La Ronda Uruguay

Duró siete años y medio, casi el doble del plazo previsto. Hacia el final participaban en ella 123 países. Abarcó la casi totalidad del comercio, desde los cepillos de dientes hasta las embarcaciones de recreo, desde los servicios bancarios hasta las telecomunicaciones, desde los genes del arroz silvestre hasta los tratamientos contra el SIDA. Simplemente, fue la mayor negociación comercial que haya existido jamás y, muy probablemente, la negociación de mayor envergadura, de cualquier género en la historia de la humanidad.

En algunos momentos pareció condenada al fracaso, pero finalmente la Ronda Uruguay dio origen a la mayor reforma del sistema mundial de comercio desde la creación del GATT al final de la segunda guerra mundial. A pesar de sus avances dificultosos, la Ronda Uruguay produjo ya inicialmente algunos resultados. En sólo dos años los participantes se pusieron de acuerdo sobre un conjunto de reducciones de los derechos de importación aplicables a los productos tropicales (que son exportados sobre todo por países en desarrollo). También revisaron las normas para la solución de diferencias, y algunas medidas se aplicaron de inmediato. Y establecieron además la presentación de informes periódicos sobre las políticas comerciales de los miembros del GATT, medida que se consideró importante para lograr que los regímenes comerciales fueran transparentes en todo el mundo.

¿Una ronda para poner fin a todas las rondas?

Las semillas de la Ronda Uruguay se sembraron en noviembre de 1982 en una Reunión Ministerial celebrada por los miembros del GATT en Ginebra. Aunque los Ministros se proponían iniciar una nueva e importante serie de negociaciones, la conferencia se atascó en la cuestión de la agricultura y fue considerada en general un fracaso. En realidad, el programa de trabajo convenido por los Ministros sirvió de base a lo que iba a convertirse en el programa de las negociaciones de la Ronda Uruguay.

No obstante, hicieron falta otros cuatro años de estudio y aclaración de las distintas cuestiones, y de concienzudo desarrollo de un consenso antes de que los Ministros convinieran en iniciar la nueva ronda. Así lo hicieron en septiembre de 1986 en Punta del Este (Uruguay). Aceptaron finalmente un programa de negociación que abarcaba prácticamente todas las cuestiones de política comercial pendientes. Las negociaciones iban a hacer extensivo el sistema de comercio a varias esferas nuevas, principalmente el comercio de servicios y la propiedad intelectual, e iban a reformar el comercio en los sectores sensibles de los productos agropecuarios y los textiles. Todos los artículos del GATT original se someterían a revisión. Era el mandato de mayor envergadura jamás acordado en materia de negociaciones comerciales y los Ministros se dieron cuatro años para llevarlo a cabo.

Dos años más tarde, en diciembre de 1988, los Ministros se reunieron nuevamente en Montreal (Canadá) para llevar a cabo lo que debía ser una evaluación de los progresos realizados al promediar la Ronda. El propósito era aclarar el programa de los dos años restantes, pero las conversaciones se estancaron, situación que no pudo ser resuelta hasta que los funcionarios se reunieron con mayor tranquilidad en Ginebra en el mes de abril siguiente.

A pesar de las dificultades, en la reunión de Montreal los Ministros convinieron en un conjunto de resultados iniciales. Entre ellos figuraban algunas concesiones en materia de acceso a los mercados para los productos tropicales — encaminadas a ayudar a los países en desarrollo — así como un sistema de solución de diferencias modernizado y el mecanismo de examen de las políticas comerciales, que preveía los primeros exámenes amplios, sistemáticos y regulares de las políticas y prácticas comerciales de los países miembros del GATT. Se suponía que la Ronda finalizaría cuando los Ministros se reunieran una vez más en Bruselas, en diciembre de 1990. Pero los Ministros no se pusieron de acuerdo sobre la manera de reformar el comercio de productos agropecuarios y decidieron prorrogar las negociaciones. La Ronda Uruguay entró en su período más sombrío.

A pesar de que las perspectivas políticas eran desfavorables, se siguió realizando una considerable cantidad de trabajo técnico, que dio lugar al primer proyecto de un acuerdo jurídico final. Ese proyecto, el “Acta Final”, fue compilado por el entonces Director General del GATT, Arthur Dunkel, quien presidió las negociaciones a nivel de funcionarios. El proyecto se presentó en Ginebra en diciembre de 1991. El texto respondía a todos los aspectos del mandato de Punta del Este, con una excepción: no contenía las listas de compromisos de los países participantes sobre reducción de los derechos de importación y apertura de sus mercados de servicios. El proyecto se convirtió en la base del acuerdo definitivo.

Durante los dos años siguientes las negociaciones oscilaron continuamente entre la amenaza de fracaso y las previsiones de éxito inminente. En varias ocasiones se fijaron plazos que expiraron sin que se hubiera llegado a una solución. Surgieron nuevas cuestiones muy conflictivas que vinieron a añadirse a la de la agricultura: los servicios, el acceso a los mercados, las normas antidumping y el proyecto de creación de una nueva institución. Las diferencias entre los Estados Unidos y la Unión Europea adquirieron capital importancia para las esperanzas de llegar finalmente a una conclusión satisfactoria.

En noviembre de 1992 los Estados Unidos y la UE resolvieron la mayoría de sus diferencias en materia de agricultura mediante un acuerdo denominado informalmente el “Acuerdo de Blair House”. En julio de 1993 la “Cuadrilateral” (los Estados Unidos, la UE, el Japón y el Canadá) anunciaron importantes progresos en las negociaciones sobre aranceles y cuestiones conexas (“acceso a los mercados”). Hubo que llegar al 15 de diciembre de 1993 para que quedaran finalmente resueltas todas las cuestiones y concluidas las negociaciones sobre el acceso a los mercados de bienes y servicios (aunque los toques finales se dieron en las conversaciones sobre acceso a los mercados celebradas algunas semanas después). El 15 de abril de 1994 los Ministros de la mayoría de los 123 gobiernos participantes firmaron el Acuerdo en una reunión celebrada en Marrakech (Marruecos).

La demora tuvo algunas ventajas. Hizo posible que algunas negociaciones avanzaran más de lo que hubiera sido posible en 1990: por ejemplo, algunos aspectos de los servicios y la propiedad intelectual, y la propia creación de la OMC. Sin embargo, la tarea había sido inmensa y los funcionarios encargados de las cuestiones comerciales en todo el mundo sintieron el cansancio que siguió a las negociaciones. La dificultad de lograr acuerdo sobre un conjunto global de resultados que incluyera prácticamente toda la gama de cuestiones comerciales que se planteaban hizo que algunos pensaran que nunca sería posible volver a llevar a cabo unas negociaciones de esa envergadura. Ahora bien, los Acuerdos de la Ronda Uruguay incluían calendarios para la celebración de nuevas negociaciones sobre diversas cuestiones. Y en 1996 algunos países exhortaron abiertamente a que se celebrara una nueva ronda a comienzos del próximo siglo. Las respuestas fueron variadas; sin embargo, el Acuerdo de Marrakech contenía ya compromisos de volver a celebrar negociaciones sobre la agricultura y los servicios al pasar al nuevo siglo. Esas negociaciones comenzaron a principios de 2000 y fueron incorporadas al Programa de Doha para el Desarrollo a finales de 2001.

¿Qué ocurrió con el GATT?

La OMC sustituyó al GATT como organización internacional, pero el Acuerdo General sigue existiendo como tratado general de la OMC sobre el comercio de mercancías, actualizado como consecuencia de las negociaciones de la Ronda Uruguay. Los juristas especializados en comercio internacional distinguen entre el GATT de 1994, las partes actualizadas del GATT y el GATT 1947, el acuerdo inicial que sigue constituyendo el núcleo del GATT de 1994. ¿Resulta confuso? Para la mayoría de nosotros, basta con referirse simplemente al “GATT”.



El programa incorporado posterior a la Ronda Uruguay

En muchos de los acuerdos de la Ronda Uruguay se establecen calendarios para la labor futura. Parte de ese “programa incorporado” se inició casi inmediatamente. En algunas esferas incluía negociaciones nuevas o adicionales. En otras incluía evaluaciones o exámenes de la situación en momentos determinados. Algunas negociaciones se ultimaron rápidamente, especialmente las relativas a las telecomunicaciones y los servicios financieros. (Los gobiernos Miembros llegaron también rápidamente a un acuerdo sobre un comercio más libre en la esfera de los productos de la tecnología de la información, cuestión ajena al “programa incorporado”.)

En el programa inicialmente incorporado en los acuerdos de la Ronda Uruguay se han hecho adiciones y modificaciones. Hay una serie de cuestiones que forman actualmente parte del Programa de Doha, algunas de ellas actualizadas.

El programa incorporado inicial comprendía más de 30 temas. A continuación figuran algunos de los principales:

1996

- Servicios marítimos: finalización de las negociaciones de acceso a los mercados (30 de junio de 1996; se suspendieron en 2000 y forman actualmente parte del Programa de Doha para el Desarrollo)
- Servicios y medio ambiente: fecha límite para el informe del grupo de trabajo (Conferencia Ministerial, diciembre de 1996)
- Contratación pública de servicios: iniciación de las negociaciones

1997

- Telecomunicaciones básicas: finalización de las negociaciones (15 de febrero)
- Servicios financieros: finalización de las negociaciones (30 de diciembre)
- Propiedad intelectual, creación de un sistema multilateral de notificación y registro de indicaciones geográficas con respecto a los vinos: iniciación de las negociaciones; actualmente forma parte del Programa de Doha para el Desarrollo

1998

- Textiles y vestido: iniciación de una nueva etapa el 1° de enero
- Servicios (medidas de salvaguardia urgentes): puesta en vigor de los resultados de las negociaciones sobre las medidas de salvaguardia urgentes (para el 1° de enero de 1998; plazo actual, marzo de 2004)
- Normas de origen: finalización del programa de trabajo en materia de armonización de las normas de origen (20 de julio de 1998)
- Contratación pública: reanudación de las negociaciones, para mejorar las normas y procedimientos (para finales de 1998)
- Solución de diferencias: examen completo de las normas y procedimientos (comienzo a finales de 1998)

1999

- Propiedad intelectual: determinadas exclusiones de la patentabilidad y protección de las obtenciones vegetales: iniciación de un examen

2000

- Agricultura: iniciación de las negociaciones; actualmente forman parte del Programa de Doha para el Desarrollo
- Servicios: iniciación de una nueva serie de negociaciones; actualmente forma parte del Programa de Doha para el Desarrollo
- Consolidaciones arancelarias: examen de la definición de “abastecedor principal” con derechos de negociación en virtud del artículo 28 del GATT, relativo a la modificación de las listas de concesiones
- Propiedad intelectual: primero de los exámenes bienales de la aplicación del Acuerdo

2002

- Textiles y vestido: iniciación de una nueva etapa el 1° de enero

2005

- Textiles y vestido: plena integración en el GATT y expiración del Acuerdo el 1° de enero



La OMC está “basada en normas”; sus normas son acuerdos negociados

1. Panorama general: guía de navegación

Los Acuerdos de la OMC abarcan los bienes, los servicios y la propiedad intelectual. Establecen los principios de la liberalización, así como las excepciones permitidas. Incluyen los compromisos contraídos por los distintos países de reducir los aranceles aduaneros y otros obstáculos al comercio y de abrir y mantener abiertos los mercados de servicios. Establecen procedimientos para la solución de diferencias. Prescriben un trato especial para los países en desarrollo. Exigen que los gobiernos den transparencia a sus políticas, mediante la notificación a la OMC de las leyes en vigor y las medidas adoptadas, y con el mismo objeto se establece que la Secretaría elabore informes periódicos sobre las políticas comerciales de los países.

A menudo se alude a esos acuerdos como las normas comerciales de la OMC y se describe a la OMC diciendo que está “basada en normas”, es un sistema basado en normas. Ahora bien, es importante recordar que las normas son realmente acuerdos negociados por los gobiernos.

El presente capítulo se centra en los acuerdos de la Ronda Uruguay, que constituyen la base del actual sistema de la OMC. Actualmente se está realizando en la OMC una labor adicional como resultado de decisiones adoptadas en Conferencias Ministeriales, en particular la celebrada en Doha en noviembre de 2001, en la que se iniciaron nuevas negociaciones y otros trabajos. (Más adelante se facilita información sobre el Programa de Doha.)

Esquema general en seis partes

El índice de la publicación “Los resultados de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales: los textos jurídicos” es una impresionante lista de alrededor de 60 acuerdos, anexos, decisiones y entendimientos. De hecho, los acuerdos quedan comprendidos en una estructura simple con seis partes principales: un acuerdo general (el Acuerdo por el que se establece la OMC); acuerdos con respecto a cada una de las tres amplias esferas de comercio abarcadas por la OMC (bienes, servicios y propiedad intelectual); solución de diferencias; y exámenes de las políticas comerciales de los gobiernos.

Los acuerdos correspondientes a las dos principales esferas — bienes y servicios — tienen una estructura común en tres partes, aunque en detalle son a veces completamente diferentes.

- Empiezan con los **principios generales**: el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) (con respecto a las mercancías) y el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). (La tercera esfera, los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC) está comprendida también en esta categoría aunque actualmente no tiene partes adicionales.)
- A continuación vienen los **acuerdos y anexos adicionales**, que tratan de las necesidades especiales de determinados sectores o cuestiones.
- Por último, están las extensas y detalladas **listas de compromisos** contraídos por los distintos países, por los que permiten específicamente el acceso a sus mercados de productos extranjeros o proveedores extranjeros de servicios. En el caso del GATT revisten la forma de compromisos vinculantes sobre los

“Pormenores adicionales”

Estos acuerdos y anexos tratan específicamente de los siguientes sectores o cuestiones:

Con respecto a las **mercancías**
(en el marco del GATT)

- Agricultura
- Reglamentos sanitarios para los productos agropecuarios (MSF)
- Textiles y vestido
- Normas sobre productos (OTC)
- Medidas en materia de inversiones
- Medidas antidumping
- Métodos de valoración en aduana
- Inspección previa a la expedición
- Normas de origen
- Licencias de importación
- Subvenciones y medidas compensatorias
- Salvaguardias

Con respecto a los **servicios**
(anexos del AGCS)

- Movimiento de personas físicas
- Transporte aéreo
- Servicios financieros
- Transporte marítimo
- Telecomunicaciones

aranceles aplicables a los bienes en general, y combinaciones de aranceles y contingentes con respecto a algunos productos agropecuarios. En el caso del AGCS, los compromisos establecen el grado de acceso permitido a los proveedores extranjeros de servicios con respecto a sectores específicos e incluyen listas de tipos de servicios en los que los distintos países manifiestan no aplicar el principio de la “nación más favorecida” (no discriminación).

Como soporte de todo ello está el sistema de solución de diferencias, basado en los acuerdos y compromisos, y los exámenes de las políticas comerciales, que constituyen un ejercicio de transparencia.

Gran parte de la Ronda Uruguay versó sobre las dos primeras partes: los principios generales y los principios aplicables a sectores específicos. Al mismo tiempo, fue posible celebrar negociaciones sobre el acceso a los mercados de los productos industriales. Una vez elaborados los principios, podrían realizarse negociaciones sobre los compromisos contraídos con respecto a sectores tales como los de la agricultura y los servicios.

Acuerdos adicionales

Es también importante otro grupo de acuerdos no incluidos en el cuadro precedente: los dos acuerdos “plurilaterales” no firmados por todos los Miembros: los relativos al comercio de aeronaves civiles y a la contratación pública.

Nuevos cambios en el horizonte: el Programa de Doha

Esos acuerdos no son estáticos; se vuelven a negociar de vez en cuando y pueden añadirse al conjunto nuevos acuerdos. Muchos de ellos se están negociando actualmente en el marco del Programa de Doha para el Desarrollo, iniciado por los Ministros de Comercio de los países Miembros de la OMC en Doha, Qatar, en noviembre de 2001.

En suma			
Estructura básica de los Acuerdos de la OMC — adecuación de las seis esferas principales: Acuerdo general sobre la OMC, bienes, servicios, propiedad intelectual, diferencias y exámenes de las políticas comerciales.			
<i>Acuerdo General</i>	ACUERDO POR EL QUE SE ESTABLECE LA OMC		
	Bienes	Servicios	Propiedad intelectual
<i>Principios básicos</i>	GATT	AGCS	ADPIC
<i>Pormenores adicionales</i>	Otros acuerdos sobre bienes y sus anexos	Anexos sobre servicios	
<i>Compromisos de acceso a los mercados</i>	Listas de compromisos de los países	Listas de compromisos de los países (y exenciones del trato NMF)	
<i>Solución de diferencias</i>	SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS		
<i>Transparencia</i>	EXÁMENES DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES		

2. Aranceles: más consolidaciones, y cada vez más cerca de cero

La parte más voluminosa de los resultados de la Ronda Uruguay son las 22.500 páginas en las que se enumeran los compromisos de los distintos países sobre determinadas categorías de bienes y servicios. Entre ellos figuran los compromisos de reducir y “consolidar” los derechos de aduana que aplican a las importaciones de mercancías. En algunos casos los aranceles quedan reducidos a cero. También se ha registrado un considerable aumento del número de aranceles “consolidados”, es decir, tipos arancelarios sujetos a compromisos en la OMC y cuya subida resulta difícil.

EN EL SITIO WEB:



www.wto.org > temas comerciales > mercancías > listas de concesiones de mercancías
www.wto.org > temas comerciales > servicios > listas de concesiones de servicios

Reducciones arancelarias

Las reducciones arancelarias aceptadas por los países desarrollados se escalonaban en su mayor parte a lo largo de cinco años, a partir del 1° de enero de 1995. Su resultado es una reducción del 40 por ciento de los aranceles aplicados a los productos industriales: de un promedio del 6,3 por ciento al 3,8 por ciento. El valor de los productos industriales importados a los que se concederá franquicia arancelaria en los países desarrollados aumentará del 20 al 44 por ciento.

Además, se reducirá el número de productos sometidos a derechos de aduana elevados. La proporción de las importaciones de los países desarrollados de todas las procedencias sujetas a aranceles superiores al 15 por ciento descenderá del 7 al 5 por ciento. La proporción de las exportaciones de países en desarrollo sometidos a aranceles superiores al 15 por ciento en los países industrializados disminuirá del 9 al 5 por ciento.

Los resultados de la Ronda Uruguay han sido objeto de mejora. El 26 de marzo de 1997 40 países, que representaban más del 92 por ciento del comercio mundial de productos de tecnología de la información, convinieron en suprimir los derechos de importación y demás cargas aplicables a esos productos para el año 2000 (en unos pocos casos para el año 2005). Como sucede con otros compromisos arancelarios, cada uno de los países participantes aplica sus compromisos igualmente a las exportaciones de todos los Miembros de la OMC (es decir, conforme al trato de la nación más favorecida), incluso a las de miembros que no han contraído compromisos.



¿Cómo se llama este acuerdo?

No existe un acuerdo jurídicamente vinculante en el que se establezcan los objetivos en materia de reducciones arancelarias (por ejemplo, en qué porcentaje habían de reducirse como resultado de la Ronda Uruguay).

En lugar de ello, los distintos países enumeraron sus compromisos en listas anexas al Protocolo de Marrakech anexo al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994. Este es el acuerdo jurídicamente vinculante con respecto a la reducción de los tipos arancelarios. Desde entonces se han contraído compromisos adicionales en el marco del Acuerdo sobre Tecnología de la Información, de 1997.

Más consolidaciones

Los países desarrollados aumentaron el número de importaciones cuyos tipos arancelarios están “consolidados” (o sea, sometidos a compromisos y cuya elevación es difícil) del 78 por ciento de las líneas de productos al 99 por ciento. En el caso de los países en desarrollo, el aumento fue considerable: del 21 al 73 por ciento. Las economías en transición, sometidas antes a sistemas de planificación centralizada, incrementaron sus consolidaciones del 73 al 98 por ciento. Todo ello significa que los mercados ofrecen mucha más seguridad a los comerciantes y a los inversores.

> Véase también **Negociaciones en el marco del Programa de Doha**



EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales
> acceso a los mercados

“Consolidación” de aranceles

Las listas de acceso a los mercados no son meramente anuncios de tipos arancelarios. Representan compromisos de no aumentar los aranceles por encima de los tipos indicados, es decir, que los tipos arancelarios quedan “consolidados”. En el caso de los países desarrollados, los tipos consolidados son generalmente los tipos efectivamente aplicados. La mayoría de los países en desarrollo han consolidado los tipos arancelarios a un nivel algo más elevado que el de los aranceles efectivamente aplicados, de modo que los tipos consolidados funcionan como límites máximos.

Los países pueden dejar sin efecto un compromiso (es decir, aumentar un arancel por encima del tipo consolidado), pero no sin dificultades. Para hacerlo deben negociar con los países más afectados y eso puede dar lugar a una compensación por la pérdida de comercio sufrida por los interlocutores comerciales.

Y la agricultura...

Actualmente todos los aranceles aplicables a los productos agropecuarios están consolidados. La casi totalidad de las restricciones a la importación que no revestían la forma de aranceles, como los contingentes, han sido convertidas en aranceles, proceso denominado “arancelización”. Esto ha hecho que los mercados sean mucho más previsibles en el sector de la agricultura. Anteriormente, más del 30 por ciento de los productos agropecuarios estaban sujetos a contingentes o restricciones a la importación. El primer paso de la “arancelización” fue sustituir esas restricciones por aranceles que representaban aproximadamente el mismo nivel de protección. Después, a lo largo de seis años (1995-2000) esos aranceles se fueron reduciendo gradualmente (en el caso de los países en desarrollo el período de reducción finaliza en 2005). Los compromisos de acceso a los mercados en la esfera de la agricultura eliminan también las prohibiciones de importación aplicadas anteriormente a determinados productos.

Además, las listas incluyen compromisos de los países de reducir la ayuda interna a la agricultura y las subvenciones a la exportación de productos agropecuarios. (*Véase la sección sobre la agricultura.*)

> Véase también el capítulo relativo al **Programa de Doha**

3. Agricultura: mercados más equitativos para los agricultores

Aunque el GATT original se aplicaba al comercio de productos agropecuarios, tenía diversos resquicios. Por ejemplo, permitía que los países utilizaran algunas medidas no arancelarias, como los contingentes de importación, y que concedieran subvenciones. El comercio de productos agropecuarios acabó por estar muy distorsionado, especialmente por la utilización de subvenciones a la exportación que normalmente no se hubieran autorizado para los productos industriales. La Ronda Uruguay produjo el primer acuerdo multilateral dedicado al sector. Fue un primer paso importante hacia el orden, una competencia leal y un sector con menos distorsiones. Su aplicación se extendía a lo largo de un período de seis años, a partir de 1995 (10 años para los países en desarrollo, que aún lo están aplicando). El Acuerdo de la Ronda Uruguay incluía un compromiso de proseguir la reforma por medio de nuevas negociaciones. Estas negociaciones se iniciaron en 2000, según lo prescrito en el Acuerdo sobre la Agricultura.

> Véase también **Negociaciones en el marco del Programa de Doha**

¿Qué es “distorsión”?

Se trata de una cuestión fundamental. Hay distorsión del comercio cuando los precios son más elevados o más bajos de lo normal y cuando las cantidades producidas, compradas y vendidas son también superiores o inferiores a lo normal, es decir, a los niveles que existirían normalmente en un mercado competitivo.

Por ejemplo, los obstáculos a la importación y las subvenciones internas pueden elevar los precios de las cosechas en el mercado interno de un país. Los precios más altos pueden alentar un exceso de producción y, si el excedente ha de venderse en los mercados mundiales, donde los precios son inferiores, habrá que pagar subvenciones a la exportación. Como consecuencia, puede ocurrir que los países que otorguen subvenciones produzcan y exporten considerablemente más de lo que producirían y exportarían normalmente.

Los gobiernos suelen dar tres razones para explicar el apoyo y la protección que conceden a sus agricultores, aunque ello produzca distorsiones del comercio de productos agropecuarios:

- asegurar que se producen alimentos suficientes para satisfacer las necesidades del país
- proteger a los agricultores de los efectos de condiciones meteorológicas desfavorables y de las fluctuaciones de los precios mundiales
- preservar a la sociedad rural.

Sin embargo, las políticas, a menudo costosas, han alentado excesos que han provocado guerras de subvenciones a la exportación. Los países que disponen de menos dinero para subvenciones han sufrido las consecuencias. Lo que se debate en las negociaciones es si esos objetivos pueden lograrse sin provocar distorsiones del comercio.



Acuerdo sobre la Agricultura: normas y compromisos nuevos

La finalidad del **Acuerdo sobre la Agricultura** es reformar el comercio del sector y lograr que las políticas estén más orientadas al mercado. Ello aumentaría la previsibilidad y la seguridad, tanto para los países importadores como para los exportadores.

Las normas y compromisos nuevos se aplican a:

- **el acceso a los mercados** — diversas restricciones comerciales que afectan a las importaciones
- **la ayuda interna** — subvenciones y otros programas, incluidos los que elevan o garantizan los precios al productor y los ingresos de los agricultores
- **las subvenciones a la exportación** y otros métodos utilizados para lograr artificialmente que las exportaciones sean competitivas.

El Acuerdo autoriza a los gobiernos a prestar ayuda a sus economías rurales, pero preferiblemente por medio de políticas que ocasionen menos distorsiones del comercio. También permite cierta flexibilidad en la forma de aplicar los compromisos. Los países en desarrollo no tienen que reducir sus subvenciones ni sus aranceles en la misma medida que los países desarrollados, y se les concede un plazo adicional para cumplir sus obligaciones. Los países menos adelantados no tienen que hacerlo en absoluto. Existen disposiciones especiales sobre los intereses de los países cuyo abastecimiento de alimentos depende de las importaciones y sobre las preocupaciones de las economías menos adelantadas.

Existen en el Acuerdo disposiciones de “paz” destinadas a reducir la probabilidad de que surjan diferencias o impugnaciones con respecto a las subvenciones agrícolas durante un período de nueve años hasta el final de 2003.



¿Cómo se llama este Acuerdo?

La mayor parte de las disposiciones figuran en el “Acuerdo sobre la Agricultura”. Los compromisos sobre aranceles, contingentes arancelarios, ayuda interna y subvenciones a la exportación se encuentran en las listas anexas al “Protocolo de Marrakech anexo al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994”.

Además: “Decisión [Ministerial] sobre medidas relativas a los posibles efectos negativos del programa de reforma en los países menos adelantados y en los países en desarrollo importadores netos de productos alimenticios”.

(Véase también: “Modalidades para el establecimiento de compromisos vinculantes específicos en el marco del programa de reforma”, MTN.GNG/MA/W/24.)

Acceso a los mercados: “aranceles únicamente”, por favor

La nueva norma del acceso a los mercados para los productos agropecuarios es “aranceles únicamente”. Antes de la Ronda Uruguay, algunas importaciones de productos agropecuarios estaban limitadas por contingentes y otras medidas no arancelarias. Estas medidas han sido sustituidas por aranceles que representan niveles de protección más o menos equivalentes: si las políticas anteriores significaban que los precios internos eran un 75 por ciento más elevados que los precios mundiales, el nuevo arancel podría ser de aproximadamente el 75 por ciento (esta conversión de los contingentes y otros tipos de medidas en aranceles se denomina “arancelización”).

El conjunto de medidas sobre la arancelización contenía además otras disposiciones. Aseguraba que se pudieran seguir importando las cantidades importadas antes de la entrada en vigor del acuerdo y garantizaba que algunas nuevas cantidades quedaran sujetas a derechos de aduana que no fueran prohibitivos. Esto se logró mediante un sistema de “contingentes arancelarios”, o sea de tipos arancelarios inferiores para determinadas cantidades y tipos más elevados (en algunos casos mucho más elevados) para las cantidades que sobrepasaran el contingente.

Los nuevos compromisos en materia de aranceles y contingentes arancelarios, que abarcaban todos los productos agropecuarios, entraron en vigor en 1995. Los participantes en la Ronda Uruguay convinieron en que los países desarrollados reducirían los

Objetivos numéricos en la esfera de la agricultura

Reducciones acordadas en la Ronda Uruguay respecto de la protección y las subvenciones agrícolas. Sólo las cifras de reducción de las subvenciones a la exportación aparecen en el Acuerdo.

	Países desarrollados 6 años: 1995-2000	Países en desarrollo 10 años: 1995-2004
Aranceles		
reducción media para todos		
los productos agropecuarios	– 36%	– 24%
reducción mínima por producto	– 15%	– 10%
Ayuda interna		
reducciones totales de la MGA en el sector (período de base: 1986-88)	– 20%	– 13%
Exportaciones		
valor de las subvenciones	– 36%	– 24%
cantidades subvencionadas (período de base: 1986-90)	– 21%	– 14%

Los países menos adelantados no tenían que asumir compromisos de reducir los aranceles ni las subvenciones.

El nivel de base de las reducciones arancelarias fue el tipo consolidado antes del 1º de enero de 1995; o, en el caso de los aranceles sin consolidar, el tipo aplicado efectivamente en septiembre de 1986, cuando comenzó la Ronda Uruguay.

Las demás cifras representaban objetivos utilizados para calcular las “listas” de compromisos jurídicamente vinculantes de los países.

aranceles (en el caso de los contingentes arancelarios, los aranceles más elevados aplicados por encima de los contingentes) en un 36 por ciento por término medio, en reducciones iguales repartidas en seis años. Los países en desarrollo harían reducciones del 24 por ciento a lo largo de 10 años. Varios países en desarrollo utilizaron también la posibilidad de ofrecer tipos arancelarios máximos en los casos en que los derechos de aduana no estaban “consolidados” (es decir, sujetos a compromisos en virtud de las normas del GATT) antes de la Ronda Uruguay. Los países menos adelantados no están obligados a reducir sus aranceles. (Las cifras no figuran en realidad en el Acuerdo sobre la Agricultura. Los participantes las utilizaron para preparar sus listas de compromisos. Son los compromisos que figuran en las listas los que son jurídicamente vinculantes.)

En el caso de los productos cuyas restricciones no arancelarias han sido convertidas en aranceles, los gobiernos están autorizados a adoptar medidas especiales de urgencia (“salvaguardias especiales”) a fin de evitar que sus agricultores se vean perjudicados por una rápida bajada de los precios o un notable aumento de las importaciones. Ahora bien, en el Acuerdo se especifica cuándo y cómo se pueden establecer esas medidas de urgencia (por ejemplo, no se pueden aplicar a las importaciones comprendidas en un contingente arancelario).

Durante el período de aplicación (hasta 2000 en el caso de los países desarrollados y hasta 2004 en el de los países en desarrollo) utilizaron las disposiciones de “trato especial” para limitar las importaciones de productos especialmente sensibles (principalmente el arroz) cuatro países, pero con sujeción a condiciones estrictamente definidas, incluida la de acceso mínimo para los proveedores extranjeros. Esos cuatro países eran: el Japón, la República de Corea y Filipinas en lo que se refiere al arroz; e Israel en lo que respecta a la carne de ovino, la leche entera en polvo y determinados quesos. El Japón e Israel han renunciado ya a ese derecho, pero la República de Corea y Filipinas han prorrogado el régimen de trato especial en lo referente al arroz. Un nuevo Miembro, el Taipei Chino, aplicó el trato especial en relación con el arroz durante el primer año de su adhesión, 2002.

Ayuda interna: a veces está permitida y a veces no

La principal crítica contra las políticas que sostienen los precios internos o que subvencionan de alguna otra manera la producción, es que estimulan el exceso de producción.

Esto frena las importaciones o bien da origen a subvenciones a la exportación y a ventas a precios de dumping en los mercados mundiales. En el Acuerdo sobre la Agricultura se distingue entre los programas de ayuda que estimulan directamente la producción y aquellos que se considera no tienen ningún efecto directo.

Las políticas nacionales que tienen efectos en la producción y el comercio se tienen que reducir. Los Miembros de la OMC calcularon la magnitud de la ayuda de este tipo que prestaban anualmente al sector de la agricultura (utilizando una fórmula denominada "Medida Global de la Ayuda Total" o "MGA Total") tomando como base el período 1986-88. Los países desarrollados acordaron reducir esas cifras en un 20 por ciento a lo largo de seis años, a partir de 1995. Los países en desarrollo convinieron en hacer reducciones del 13 por ciento en 10 años. Los países menos adelantados no estaban obligados a hacer ninguna reducción. (Esta categoría de ayuda interna se denomina a veces "del compartimento ámbar" por referencia al color ámbar de la luz del semáforo que indica "desaceleración".)

Las medidas que tienen efectos mínimos en el comercio se pueden aplicar libremente: están incluidas en el "compartimento verde" (por referencia a la luz "verde" del semáforo). Entre estas medidas figuran los servicios comprendidos en programas gubernamentales de, por ejemplo, investigación, lucha contra enfermedades, servicios de infraestructura y seguridad alimentaria. También se incluyen los pagos directos a los agricultores que no estimulan la producción, como ciertas formas de ayuda directa a los ingresos, la asistencia a los agricultores para ayudar a la reestructuración de la agricultura y los pagos directos en el marco de programas ambientales o de asistencia regional.

También están permitidos ciertos pagos directos a los agricultores en casos en que se les exija limitar la producción (que a veces se denominan medidas del "compartimento azul"), algunos programas oficiales de ayuda destinados al fomento del desarrollo agrícola y rural en los países en desarrollo, y otras formas de ayuda en pequeña escala ("*de minimis*") en comparación con el valor total del producto o de los productos que reciben la ayuda (5 por ciento o menos en el caso de los países desarrollados y 10 por ciento o menos en el caso de los países en desarrollo).

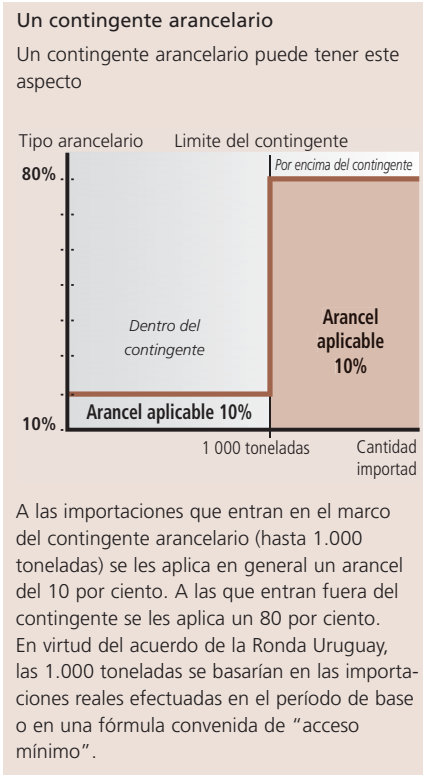
Subvenciones a la exportación: límites al gasto destinado a las subvenciones y a la cantidad de exportaciones subvencionadas

El Acuerdo sobre la Agricultura prohíbe las subvenciones a la exportación de productos agropecuarios, a menos que las subvenciones se especifiquen en las listas de compromisos de los Miembros. Una vez especificadas en las listas, el Acuerdo exige a los Miembros de la OMC que reduzcan la cantidad de dinero que gastan en subvenciones a la exportación y las cantidades de las exportaciones subvencionadas. Tomando los promedios de 1986-90 como nivel de base, los países desarrollados convinieron en reducir el valor de las subvenciones a la exportación en un 36 por ciento durante un período de seis años a partir de 1995 (un 24 por ciento a lo largo de 10 años en el caso de los países en desarrollo). Los países desarrollados convinieron también en reducir las cantidades de exportaciones subvencionadas en un 21 por ciento durante esos seis años (un 14 por ciento durante 10 años en el caso de los países en desarrollo). Los países menos adelantados no estaban obligados a hacer ninguna reducción.

Durante el período de aplicación los países en desarrollo están autorizados, en determinadas condiciones, a utilizar subvenciones para reducir los costes de comercialización y de transporte de las exportaciones.

Los países menos adelantados y los que dependen de la importación de alimentos

En virtud del Acuerdo sobre la Agricultura, los Miembros de la OMC tienen que reducir sus exportaciones subvencionadas, pero algunos países importadores dependen de los suministros de alimentos subvencionados baratos procedentes de los principales países industrializados. Entre ellos figuran algunos de los países más pobres y, aunque sus sectores agrícolas puedan recibir un impulso por el aumento de los precios causado por la reducción de las subvenciones a la exportación, es posible que necesiten ayuda temporalmente para realizar los ajustes necesarios para hacer frente al aumento de los



EN EL SITIO WEB:



www.wto.org > temas comerciales
> mercancías > agricultura

¿Las normas internacionales de quién?

En un anexo del Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias se citan los siguientes nombres:

- Comisión del Codex Alimentarius FAO/OMS: para los alimentos
- la organización internacional para la salud animal (Oficina Internacional de Epizootias): para la sanidad animal
- la Secretaría de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria de la FAO: para la preservación de los vegetales.

Los gobiernos pueden añadir otras organizaciones o acuerdos internacionales en los que puedan participar todos los Miembros de la OMC.

Cuando los miembros aplican estas normas, es poco probable que sean objeto de una impugnación jurídica en el marco de una diferencia sustanciada en la OMC.

precios de las importaciones, y finalmente para exportar. En una decisión ministerial especial se establecen objetivos y ciertas medidas para el suministro de ayuda alimentaria y ayuda para el desarrollo agrícola. La decisión se refiere también a la posibilidad de asistencia por parte del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial para financiar importaciones comerciales de alimentos.



4. Normas y seguridad

El artículo 20 del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) permite a los gobiernos adoptar medidas que afecten al comercio con el fin de proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o preservar los vegetales, a condición de que no sean discriminatorias ni se utilicen como un proteccionismo encubierto. Hay además dos acuerdos específicos de la OMC que tratan de la inocuidad de los alimentos, la sanidad de los animales y la preservación de los vegetales, y de las normas sobre los productos en general. Ambos intentan determinar los medios de satisfacer la necesidad de aplicar normas y, al mismo tiempo, evitar el proteccionismo encubierto. Estas cuestiones están adquiriendo más importancia a medida que se van suprimiendo los obstáculos arancelarios — hay quienes comparan esto a las rocas que aparecen en el mar cuando se retira la marea —. En ambos casos, si un país aplica normas internacionales, es menos probable que sea impugnado jurídicamente que si establece sus propias normas.

Productos alimenticios y productos animales y vegetales: ¿hasta dónde es segura la seguridad?

Problema: ¿Cómo se puede asegurar que los consumidores de un país reciben alimentos cuyo consumo es inocuo — “inocuo” según las normas que cada país considera adecuadas? Y al mismo tiempo, ¿cómo se puede asegurar que los reglamentos estrictos en materia de salud y seguridad no se utilizan como excusa para proteger a los productores nacionales?

En un acuerdo destinado especialmente a las normas sobre inocuidad de los alimentos, sanidad de los animales y preservación de los vegetales el **Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias** se establecen las normas fundamentales.

El Acuerdo autoriza a los países a establecer sus propias normas. Sin embargo, también se estipula que las reglamentaciones se deben basar en principios científicos. Sólo se deben aplicar en la medida necesaria para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales. Además, no deben discriminar de manera arbitraria o injustificable entre países en que prevalezcan condiciones idénticas o similares.

Se alienta a los países Miembros a que utilicen las normas, directrices y recomendaciones internacionales, cuando existan. Si lo hacen, es poco probable que sean impugnados jurídicamente en el marco de una diferencia sustanciada en la OMC. No obstante, los Miembros pueden aplicar normas más rigurosas si existe una justificación científica. También pueden establecer normas más rigurosas que se basen en una evaluación apropiada de los riesgos, siempre que el criterio sea coherente y no arbitrario. Y pueden aplicar en cierta medida el “principio de precaución”, un enfoque en el que se da la máxima prioridad a la seguridad frente a la incertidumbre científica. En el párrafo 7 del artículo 5 del Acuerdo MSF se autoriza la adopción temporal de medidas “precautorias”.

El Acuerdo autoriza asimismo a los países a utilizar normas y métodos diferentes para la inspección de los productos. Siendo así, ¿cómo puede un país exportador estar seguro de que las prácticas que aplica a sus productos son aceptables en un país importador? Si un país exportador puede demostrar que las medidas que aplica a sus exportaciones logran el mismo nivel de protección sanitaria que las del país importador, se espera que el país importador acepte las normas y métodos del país exportador.

El Acuerdo contiene disposiciones en materia de procedimientos de control, inspección y aprobación. Los gobiernos deben publicar avisos previos de los reglamentos sanitarios y fitosanitarios nuevos o de las modificaciones de los ya existentes, y establecer un ser-



EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales

> mercancías > medidas sanitarias y fitosanitarias

vicio encargado de facilitar información. El Acuerdo complementa el relativo a los obstáculos técnicos al comercio.

Reglamentos técnicos y normas

Los reglamentos técnicos y las normas industriales son importantes, pero varían de un país a otro. Tener demasiadas normas diferentes hace la vida difícil a los productores y los exportadores. Las normas pueden convertirse en obstáculos para el comercio. Sin embargo, también son necesarias por una diversidad de razones, desde la protección ambiental, pasando por la seguridad personal y la seguridad nacional, hasta la información al consumidor. Y pueden ayudar al comercio. Por lo tanto, se plantea una vez más la misma pregunta básica : ¿cómo asegurar que las normas sean realmente útiles, y no arbitrarias o una excusa para el proteccionismo?

El **Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC)** trata de lograr que los reglamentos, las normas y los procedimientos de prueba y certificación no creen obstáculos innecesarios.

Sin embargo, en el Acuerdo se reconoce también el derecho de los países a adoptar las normas que consideren apropiadas; por ejemplo, para la protección de la salud y la vida de las personas y de los animales o la preservación de los vegetales, para la protección del medio ambiente o en defensa de otros intereses de los consumidores. Por otra parte, no se impide a los Miembros adoptar las medidas necesarias para hacer cumplir sus normas. Pero existe un marco de principios que aportan contrapeso. Una miríada de reglamentos puede ser una pesadilla para los fabricantes y exportadores. La vida sería más fácil si los gobiernos aplicaran normas internacionales, y el Acuerdo los alienta a que así lo hagan. De cualquier modo, sean cuales fueren los reglamentos que utilicen, no han de ser discriminatorios.

El Acuerdo también contiene un código de buena conducta por el que se rigen los órganos gubernamentales, no gubernamentales o industriales para la preparación, adopción y aplicación de normas voluntarias. Son más de 200 los órganos de normalización que aplican el código.

El Acuerdo estipula que los procedimientos utilizados para decidir si un producto está en conformidad con las normas pertinentes tienen que ser justos y equitativos. Se desaconseja la utilización de métodos que den a los bienes de producción nacional una ventaja injusta. El Acuerdo fomenta también el reconocimiento mutuo entre los países de los procedimientos de evaluación de la conformidad. Sin ese reconocimiento, tal vez habría que duplicar las pruebas de las mercancías, llevándolas a cabo primero en el país exportador y luego en el país importador.

Los fabricantes y los exportadores necesitan saber cuáles son las normas que se aplican en sus posibles mercados. Para contribuir a que esa información se facilite de manera conveniente, se exige a todos los gobiernos Miembros de la OMC que establezcan servicios nacionales de información y se mantengan mutuamente informados por conducto de la OMC — alrededor de 900 reglamentos nuevos o modificados se notifican cada año. El Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio es el principal centro de intercambio de información para los Miembros y también el foro principal para el examen de las inquietudes relacionadas con los reglamentos y su aplicación.

5. Textiles: vuelta al sistema central

Al igual que la agricultura, la cuestión de los textiles era una de las más tenazmente controvertidas en la OMC, como lo fue también en el anterior sistema del GATT. Ahora ha experimentando un cambio fundamental, con arreglo a un calendario convenido en la Ronda Uruguay que se extiende a lo largo de 10 años. Al cabo de un proceso gradual, ha quedado eliminado el sistema de contingentes de importación que había prevalecido en el comercio desde principios del decenio de 1960.



EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales
> mercancías > obstáculos técnicos al comercio



Cuatro etapas a lo largo de 10 años

Calendario para la liberalización de los productos textiles y prendas de vestir de los contingentes de importación (y su vuelta a las normas del GATT) y ritmo de crecimiento de los contingentes subsistentes.

El ejemplo se basa en el coeficiente de crecimiento anual del 6 por ciento comúnmente utilizado en el marco del antiguo Acuerdo Multifibras. En la práctica, los coeficientes utilizados variaban de un producto a otro.

Etapas	Porcentaje de productos que han de integrarse en el GATT (con inclusión, en su caso, de la eliminación de contingentes)	Ritmo de liberalización de los contingentes subsistentes si el coeficiente de 1994 fuera del 6%
Etapas 1: 1° de enero de 1995 (hasta el 31 de diciembre de 1997)	16% (mínimo, tomando como base las importaciones de 1990)	6,96% anual
Etapas 2: 1° de enero de 1998 (hasta el 31 de diciembre de 2001)	17%	8,7% anual
Etapas 3: 1° de enero de 2002 (hasta el 31 de diciembre de 2004)	18%	11,05% anual
Etapas 4: 1° de enero de 2005 Plena integración en el GATT (y eliminación definitiva de los contingentes). Queda sin efecto el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido	49% (máximo)	No quedan contingentes

La fórmula real de incremento de las importaciones sujetas a contingentes es la siguiente: en la primera etapa, 0,16 por coeficiente de crecimiento anterior a 1995; en la segunda etapa, 0,25 por coeficiente de crecimiento en la primera etapa; y en la tercera etapa, 0,27 por coeficiente de crecimiento en la segunda etapa.

Desde 1974 hasta el final de la Ronda Uruguay el comercio de textiles se rigió por el Acuerdo Multifibras (AMF), que sirvió de marco a acuerdos bilaterales o medidas unilaterales de establecimiento de contingentes por los que se limitaban las importaciones de países en los que el rápido aumento de esas importaciones representaba un grave perjuicio para las ramas de producción nacionales.

La característica más destacada eran los contingentes, que estaban en conflicto con la preferencia general del GATT por los aranceles aduaneros en vez de las restricciones cuantitativas. Había también excepciones del principio del GATT de igualdad de trato para todos los interlocutores comerciales, ya que se especificaban las cantidades que el país importador aceptaría de los distintos países exportadores.

A partir de 1995, el Acuerdo Multifibras quedó sustituido por el **Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV)**, de la OMC. Para el 1° de enero de 2005 el sector estaba plenamente integrado en las disposiciones normales del GATT. En particular, se había puesto término a los contingentes y los países importadores ya no podían discriminar entre los exportadores. El propio Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido ha dejado de existir: es el único Acuerdo de la OMC que preveía su propia destrucción.

Integración: aplicación gradual de las normas del GATT a los productos

Los productos textiles y las prendas de vestir han quedado de nuevo sujetos a las normas del GATT tras cumplirse un plazo de 10 años. Este proceso ha tenido lugar gradualmente, en cuatro etapas, con el fin de dar tiempo tanto a los importadores como a los exportadores para ajustarse a la nueva situación. Algunos de esos productos estaban anteriormente sujetos a contingentes. Los contingentes en vigor el 31 de diciembre de 1994 se transfirieron al nuevo Acuerdo. En el caso de los productos que estaban sujetos a contingentes, el resultado de la integración en el GATT fue la eliminación de esos contingentes.

En el Acuerdo se establecía el porcentaje de productos que habían de quedar sujetos a las normas del GATT en cada etapa. Si alguno de ellos estaba sujeto a contingentes, debían suprimirse al mismo tiempo. Los porcentajes se aplicaban con respecto a los niveles de comercio de textiles y vestido del país importador en 1990. En el Acuerdo se disponía también que las cantidades cuya importación se permitía en el marco de contingentes debían crecer anualmente y que el coeficiente de crecimiento debía aumentar en cada etapa. El ritmo de expansión se establecía con arreglo a una fórmula basada en el coeficiente de crecimiento que existía en el marco del antiguo Acuerdo Multifibras. (Véase el cuadro.)

Los productos sometidos a las normas del GATT en cada una de las tres primeras etapas debían abarcar productos de cada uno de los cuatro principales tipos de textiles y prendas de vestir: “tops” e hilados; tejidos; artículos textiles confeccionados; y prendas de vestir. Cualesquiera otras restricciones distintas de las amparadas por el Acuerdo Multifibras que no estuvieran en conformidad con los Acuerdos de la OMC debían ponerse en conformidad con dichos Acuerdos para 1996 o suprimirse gradualmente para el año 2005.

Si hubieran surgido nuevos casos de perjuicio a la rama de producción nacional durante el período de transición, el Acuerdo autoriza la imposición temporal de restricciones adicionales en condiciones estrictas. Estas “salvaguardias de transición” no eran iguales a las medidas de salvaguardia normalmente autorizadas en el marco del GATT, ya que podían aplicarse a las importaciones procedentes de países exportadores específicos. Ahora bien, el país importador había de demostrar que su rama de producción nacional estaba sufriendo un perjuicio grave o estaba bajo la amenaza de un perjuicio grave. Debía demostrar asimismo que el perjuicio tenía dos causas: el aumento de las importaciones del producto de que se tratara de todas las procedencias y un incremento brusco y sustancial de las importaciones procedentes del país exportador específico en cuestión. La restricción de salvaguardia podía aplicarse por mutuo acuerdo, tras la celebración de consultas, o de manera unilateral. Estaba sujeta a examen por parte del Órgano de Supervisión de los Textiles.

En todo sistema en el que se establezcan contingentes para los distintos países exportadores, los exportadores podrían tratar de eludir los contingentes enviando los productos a través de terceros países o haciendo declaraciones falsas sobre el país de origen de los productos. El Acuerdo contenía disposiciones para hacer frente a estos casos.

En el Acuerdo se preveía la concesión de un trato especial a determinadas categorías de países: por ejemplo, los nuevos exportadores, los pequeños abastecedores y los países menos adelantados.

Supervisaba la aplicación del Acuerdo el **Órgano de Supervisión de los Textiles (OST)**, que consta de un presidente y 10 miembros que desempeñaban sus funciones a título personal. El OST vigilaba las medidas adoptadas al amparo del Acuerdo para comprobar su conformidad y rendía informe al Consejo del Comercio de Mercancías, que examinaba el funcionamiento del Acuerdo antes de cada nueva etapa del proceso de integración. El OST se ocupaba también de las diferencias que surgían en el marco del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido. Si no quedaban resueltas, podían someterse al Órgano de Solución de Diferencias de la OMC. Cuando expiró el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido el 1º de enero de 2005 dejó también de existir el Órgano de Supervisión de los Textiles.

6. Servicios: normas encaminadas al crecimiento y la inversión

El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) es el primer y único conjunto de normas multilaterales que regulan el comercio internacional de servicios. Negociado en la Ronda Uruguay, se elaboró en respuesta al enorme crecimiento de la economía de servicios durante los 30 últimos años y al mayor potencial de comercialización de los servicios como consecuencia de la revolución de las comunicaciones.

El sector de los servicios es el sector de más rápido crecimiento de la economía mundial y representa dos tercios de la producción mundial, un tercio del empleo mundial y cerca del 20 por ciento del comercio mundial.



EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales
> mercancías > textiles

Principios básicos

- El AGCS abarca todos los servicios
- Se aplica el trato de la nación más favorecida a todos los servicios, excepto en el caso de las exenciones temporales inicialmente establecidas
- Se aplica trato nacional en las esferas en que se hayan contraído compromisos
- Transparencia de las reglamentaciones; servicios de información
- Las reglamentaciones han de ser objetivas y razonables
- Pagos internacionales: normalmente sin restricciones
- Compromisos de los distintos países: negociados y consolidados
- Liberalización progresiva: mediante nuevas negociaciones

Cuando en la primera mitad del decenio de 1980 se lanzó la idea de incorporar normas sobre los servicios en el sistema multilateral de comercio, una serie de países se mostraron escépticos e incluso opuestos. Creían que un acuerdo de ese tipo podría reducir la capacidad de los gobiernos para tratar de lograr objetivos de la política nacional, y restringir sus facultades de reglamentación. Sin embargo, el Acuerdo que se elaboró permite un alto grado de flexibilidad, tanto en el marco de las normas como también en lo que se refiere a los compromisos de acceso a los mercados.

Explicación sobre el AGCS

El **Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios** consta de tres elementos: el texto principal, que contiene obligaciones y disciplinas generales; los Anexos, que tratan de normas aplicables a determinados sectores; y los compromisos específicos contraídos por los distintos países de otorgar acceso a sus mercados, en los que se incluye la oportuna indicación cuando los países no aplican temporalmente el principio de la “nación más favorecida” (no discriminación).

Obligaciones y disciplinas generales

Ámbito de aplicación El Acuerdo abarca todos los servicios objeto de comercio internacional: por ejemplo, los servicios bancarios, las telecomunicaciones, el turismo, los servicios profesionales, etc. En él se definen cuatro medios (o “modos”) de suministro de servicios:

- servicios suministrados de un país a otro (por ejemplo, conferencias telefónicas internacionales), modo denominado oficialmente “**suministro transfronterizo**” (en la jerga de la OMC, el “modo 1”)
- consumidores o empresas que hacen uso de un servicio en otro país (por ejemplo, turismo), oficialmente “**consumo en el extranjero**” (“modo 2”)
- empresas extranjeras que establecen filiales o sucursales para suministrar servicios en otro país (por ejemplo, bancos extranjeros que se establecen en un país para realizar operaciones en él), oficialmente “**presencia comercial**” (“modo 3”)
- particulares que se desplacen de su país para suministrar servicios en otro país (por ejemplo, modelos o consultores), oficialmente “**presencia de personas físicas**” (“modo 4”)



Trato de la nación más favorecida (NMF) Si se favorece a uno, se favorece a todos. El trato NMF significa dispensar igual trato a todos los interlocutores comerciales, sobre la base del principio de no discriminación. En virtud del AGCS, si un país permite la competencia extranjera en un sector deberán darse iguales oportunidades en ese sector a los proveedores de servicios de todos los demás Miembros de la OMC. (Esto es aplicable aun cuando ese país no haya contraído compromiso específico alguno de otorgar a las empresas extranjeras acceso a sus mercados en el marco de la OMC.)

El principio NMF es aplicable a todos los servicios, pero se han permitido algunas excepciones temporales especiales. Cuando entró en vigor el AGCS había una serie de países que habían firmado ya con sus interlocutores comerciales acuerdos preferenciales en la esfera de los servicios, bilateralmente o en pequeños grupos. Los Miembros de la OMC estimaron que era necesario mantener temporalmente esas preferencias. Se otorgaron asimismo el derecho a seguir dispensando un trato más favorable a determinados países en determinadas actividades de servicios mediante la enumeración de “exenciones del trato NMF” junto con sus compromisos iniciales. Con el fin de proteger el principio NMF general, las exenciones únicamente podían hacerse una vez; no puede añadirse nada a las listas. Actualmente esas exenciones están en curso de examen, según lo prescrito, y su duración no será normalmente superior a 10 años.

Compromisos en materia de acceso a los mercados y trato nacional Los compromisos de los distintos países de abrir sus mercados en sectores específicos — y el grado en que

se abrirán — son resultado de negociaciones. Los compromisos se consignan en “listas”, en las que se enumeran los sectores objeto de apertura y se indica el grado de acceso a los mercados que se otorga en esos sectores (por ejemplo, si existen restricciones a la propiedad extranjera) y las limitaciones que puedan ponerse al trato nacional (si no se otorgan a las empresas extranjeras derechos de los que gozan las empresas nacionales). Por ejemplo, si un gobierno se compromete a permitir que los bancos extranjeros realicen operaciones en su mercado interno, contrae un **compromiso de acceso a los mercados**. Si limita el número de licencias que otorgará, pone una **limitación al acceso a los mercados**. Y si dice también que los bancos extranjeros sólo podrán abrir una sucursal, en tanto que los bancos nacionales están autorizados a tener numerosas sucursales, ello constituye una **excepción al principio de trato nacional**.

Esos compromisos claramente definidos están “consolidados”: al igual que los aranceles consolidados en el caso del comercio de mercancías, únicamente pueden modificarse tras celebrar negociaciones con los países afectados. Como la “desconsolidación” es difícil, para los exportadores e importadores extranjeros de servicios y para los inversores extranjeros en el sector los compromisos constituyen condiciones prácticamente garantizadas para realizar sus actividades.

Los servicios gubernamentales están excluidos explícitamente del Acuerdo y no hay nada en él que obligue a un gobierno a privatizar las industrias de servicios. De hecho, la palabra “privatizar” no aparece siquiera en el AGCS. Tampoco proscriben los monopolios estatales ni los privados.

Esa exclusión constituye un compromiso explícito de los gobiernos de la OMC de permitir servicios financiados con fondos públicos en esferas fundamentales bajo su responsabilidad. Los servicios gubernamentales se definen en el Acuerdo como servicios no suministrados en condiciones comerciales ni en competencia con otros proveedores. Esos servicios no están sujetos a las disciplinas del AGCS, no quedan abarcados por las negociaciones, ni se les aplican los compromisos en materia de acceso a los mercados y trato nacional (igual trato para las empresas extranjeras y nacionales).

El enfoque del establecimiento de compromisos adoptado en el AGCS significa que los Miembros no están obligados a contraer compromisos en todo el universo de los sectores de servicios. Puede ocurrir que un gobierno quiera contraer un compromiso sobre el nivel de competencia extranjera en un determinado sector por considerar que ese sector representa una función gubernamental fundamental o por cualquier otro motivo. En este caso las obligaciones de ese gobierno son mínimas, por ejemplo transparencia en la reglamentación del sector y no discriminación entre los proveedores extranjeros.

Transparencia En el AGCS se dispone que los gobiernos deben publicar todas las leyes y reglamentos pertinentes, y establecer servicios de información, que las empresas y los gobiernos extranjeros podrán utilizar después para obtener información sobre la reglamentación de cualquier sector de servicios. Deben asimismo notificar a la OMC las modificaciones que puedan introducir en las reglamentaciones aplicables a los servicios objeto de compromisos específicos.

Reglamentaciones: objetivas y razonables Como las reglamentaciones nacionales son el principal medio de ejercer influencia o control sobre el comercio de servicios, en el Acuerdo se dispone que los gobiernos deben reglamentar los servicios de manera razonable, objetiva e imparcial. Cuando un gobierno adopte una decisión administrativa que afecte a un servicio, deberá también prever un instrumento imparcial de revisión de esa decisión (por ejemplo, un tribunal).

El AGCS no exige la desreglamentación de ningún servicio. Los compromisos de liberalización no afectan al derecho de los gobiernos de establecer niveles de calidad, seguridad o precio, o de promulgar reglamentaciones encaminadas al logro de cualquier otro objetivo de política que consideren oportuno. Por ejemplo, un compromiso de trato nacional sólo significa que se aplicarán a los proveedores extranjeros las mismas reglamentaciones que se apliquen a los nacionales. Los gobiernos conservan, naturalmente,

su derecho de establecer prescripciones en materia de títulos de aptitud con respecto a los médicos o los abogados y de prescribir normas encaminadas a la protección de la salud y la seguridad de los consumidores.

Reconocimiento Cuando dos (o más) gobiernos tengan acuerdos de reconocimiento mutuo de los títulos de aptitud (por ejemplo, certificación de los proveedores de servicios o concesión de licencias a dichos proveedores), el AGCS dispone que debe darse también a los demás Miembros la oportunidad de negociar convenios comparables. El reconocimiento de los títulos de aptitud de otros países no debe ser discriminatorio ni debe constituir un proteccionismo encubierto. Esos acuerdos de reconocimiento han de notificarse a la OMC.

Pagos y transferencias internacionales Una vez que un gobierno haya contraído un compromiso de abrir un sector de servicios a la competencia extranjera, no debe normalmente restringir las transferencias monetarias a otro país en concepto de pago por servicios suministrados (“transacciones corrientes”) en ese sector. La única excepción es cuando existan dificultades de balanza de pagos, e incluso en ese caso las restricciones deben ser temporales y estar sujetas a ciertos límites y condiciones.

Liberalización progresiva La Ronda Uruguay no fue sino el principio. En el AGCS se dispone la celebración de nuevas negociaciones, que se iniciaron a principios de 2000 y forman actualmente parte del Programa de Doha para el Desarrollo. El objetivo es hacer avanzar el proceso de liberalización aumentando el nivel de los compromisos consignados en las listas.

Los anexos: no todos los servicios son lo mismo

El comercio internacional de mercancías es una idea relativamente fácil de captar: un producto se transporta de un país a otro. El comercio de servicios presenta una diversidad mucho mayor. Las compañías telefónicas, los bancos, las compañías aéreas y las empresas de contabilidad prestan sus servicios de manera completamente diferentes. En los anexos del AGCS se refleja en parte esa diversidad.

Movimiento de personas físicas Este Anexo trata de la celebración de negociaciones sobre los derechos de las personas físicas de permanecer temporalmente en un país con el fin de suministrar un servicio. Se especifica que el Acuerdo no es aplicable a las personas que traten de obtener un empleo permanente ni a las condiciones de obtención de la nacionalidad o de residencia o empleo con carácter permanente.

Servicios financieros La inestabilidad del sistema bancario afecta a toda la economía. El Anexo sobre servicios financieros da a los gobiernos una gran libertad para adoptar medidas cautelares, por ejemplo para la protección de los inversores, depositantes o tenedores de pólizas de seguros, y para garantizar la integridad y estabilidad del sistema financiero. El Anexo excluye asimismo del ámbito del acuerdo los servicios suministrados en el ejercicio de facultades gubernamentales en el sector financiero, por ejemplo los servicios de los bancos centrales.

Telecomunicaciones El sector de las telecomunicaciones tiene una doble función: es un sector independiente de actividad económica; y es un medio fundamental de realización de otras actividades económicas (por ejemplo, las transferencias monetarias electrónicas). En el Anexo se dispone que los gobiernos deben velar por que los proveedores extranjeros de servicios tengan acceso a las redes de telecomunicaciones públicas, sin discriminaciones.

Servicios de transporte aéreo En virtud de este Anexo, se excluyen del ámbito de aplicación del AGCS los derechos de tráfico y las actividades directamente relacionadas con ellos, que son objeto de acuerdos bilaterales. No obstante, en el Anexo se establece que el AGCS será aplicable a los servicios de reparación y mantenimiento de aeronaves, a la comercialización de los servicios de transporte aéreo y a los servicios de sistemas de reserva informatizados. Los Miembros están examinando actualmente el Anexo.

Labor en curso

En el AGCS se establece un intenso programa de trabajo que abarca una amplia gama de temas. Con respecto a algunos de ellos los trabajos empezaron en 1995, según lo prescrito, poco después de la entrada en vigor del AGCS en enero de ese año. Las negociaciones encaminadas a una mayor liberalización del comercio internacional de servicios se iniciaron en 2000, junto con otros trabajos que entrañaban estudio y examen.

Negociaciones (artículo 19) Las negociaciones encaminadas a una mayor liberalización del comercio internacional de servicios se iniciaron a principios de 2000, según lo prescrito en el AGCS (artículo 19).

La primera etapa de las negociaciones terminó satisfactoriamente en marzo de 2001, al acordar los Miembros las directrices y procedimientos para las negociaciones, elemento fundamental del mandato de negociación. Al acordar esas directrices, los Miembros establecieron los objetivos, el ámbito y el método de las negociaciones de manera clara y equilibrada.

Los Miembros hicieron asimismo suyos de manera clara algunos de los principios fundamentales del AGCS: el derecho de los Miembros a reglamentar el suministro de servicios, y establecer nuevas reglamentaciones al respecto, con el fin de realizar los objetivos de su política nacional; su derecho a especificar qué sectores de servicios desean abrir a los proveedores extranjeros y en qué condiciones; y el principio general de flexibilidad para los países en desarrollo y los países menos adelantados. Las directrices, por tanto, reflejan una gran sensibilidad a las preocupaciones de política general en relación con sectores importantes, como la atención de la salud, la enseñanza pública y las cuestiones culturales, a la vez que subrayan la importancia de la liberalización en general y de que los proveedores extranjeros de servicios tengan un acceso efectivo a los mercados.

En la Declaración Ministerial de Doha (2001) se incorporan esas negociaciones al “todo único” del Programa de Doha para el Desarrollo. Desde julio de 2002 se han venido manteniendo negociaciones bilaterales sobre el acceso a los mercados.

Labor sobre las normas del AGCS (artículos 10, 13 y 15) En 1995 se iniciaron negociaciones, que prosiguen, sobre el desarrollo de posibles disciplinas aún no incluidas en el AGCS: normas sobre medidas de salvaguardia urgentes, contratación pública y subvenciones. Hasta ahora la labor se ha centrado en las salvaguardias, que son limitaciones temporales del acceso a los mercados para hacer frente a la desorganización de los mercados; las negociaciones tienen por objeto establecer procedimientos y disciplinas con respecto a su aplicación por parte de los gobiernos. Se han incumplido varios plazos. El objetivo actual es que los resultados entren vigor al mismo tiempo que los de las negociaciones en curso sobre los servicios.

Labor sobre las reglamentaciones nacionales (párrafo 4 del artículo 4) En 1995 se inició la labor de establecer disciplinas con respecto a las reglamentaciones nacionales, es decir, las prescripciones que han de cumplir los proveedores extranjeros de servicios para poder realizar operaciones en un mercado. La atención se centra en las prescripciones y procedimientos en materia de títulos de aptitud, las normas técnicas y las prescripciones en materia de licencias. Para diciembre de 1998 los Miembros habían acordado disciplinas sobre las reglamentaciones nacionales en la esfera del sector de la contabilidad. Desde entonces, han tratado de elaborar disciplinas generales para todos los servicios profesionales y, en caso necesario, disciplinas sectoriales adicionales. Todas las disciplinas convenidas se integrarán en el AGCS y serán jurídicamente vinculantes una vez concluidas las actuales negociaciones sobre los servicios.

Exenciones del trato NMF (Anexo sobre el artículo 2) La labor sobre este tema se inició en 2000. Cuando entró en vigor el AGCS, en 1995, se dio a los Miembros la oportunidad de establecer, por una sola vez, una exención del principio NMF de no discriminación entre sus interlocutores comerciales. La medida objeto de exención se des-



cribe en la lista de exenciones del trato NMF del Miembro de que se trate, con indicación del Miembro al que se aplica el trato más favorable y la duración de la exención. En principio, esas exenciones no deben durar más de 10 años. Según se prescribe en el AGCS, todas esas exenciones están siendo actualmente objeto de examen para determinar si subsisten las condiciones que motivaron su necesidad. En cualquier caso, forman parte de las actuales negociaciones sobre los servicios.

Tener en cuenta la liberalización “autónoma” (artículo 19) Los países que han adoptado medidas de liberalización por iniciativa propia desde las últimas negociaciones multilaterales quieren que se tengan en cuenta cuando negocien el acceso a los mercados en la esfera de los servicios. En las directrices y procedimientos que los Miembros convinieron en marzo de 2001 para las negociaciones en el marco del AGCS se pide asimismo el establecimiento de criterios para tener en cuenta esa liberalización “autónoma” o unilateral. Dichos criterios fueron acordados el 6 de marzo de 2003.

Trato especial para los países menos adelantados (artículo 19) En el AGCS se prescribe que los Miembros establezcan el modo de dar trato especial a los países menos adelantados durante las negociaciones. (Esas “modalidades” abarcan tanto el alcance del trato especial como los métodos aplicables.) Los países menos adelantados iniciaron los debates en marzo de 2002. Como consecuencia de los debates mantenidos después, los Miembros de la OMC acordaron las modalidades el 3 de septiembre de 2003.

Evaluación del comercio de servicios (artículo 19) La labor preparatoria sobre este tema comenzó a principios de 1999. En el AGCS se prescribe que los Miembros realicen una evaluación del comercio de servicios, con inclusión del objetivo del Acuerdo de aumentar la participación de los países en desarrollo en el comercio de servicios. En las directrices de negociación se reitera esa prescripción y se exige que las negociaciones se ajusten a la evaluación. Los Miembros reconocen en general que la escasez de información estadística y otros problemas metodológicos hacen que sea imposible realizar una evaluación basada en datos completos. No obstante, prosiguen sus deliberaciones, con ayuda de varios documentos elaborados por la Secretaría.

Servicios de transporte aéreo Actualmente, la mayor parte del sector del transporte aéreo — los derechos de tráfico y los servicios directamente relacionados con ellos — está excluida del ámbito de aplicación del AGCS. No obstante, en el AGCS se prescribe que los Miembros realicen un examen de esa situación. La finalidad del examen, que se inició a principios de 2000, es decidir si el Acuerdo debe abarcar servicios de transporte aéreo adicionales. El examen podría convertirse en una negociación propiamente dicha que se tradujera en una modificación del propio AGCS consistente en la inclusión de nuevos servicios en su ámbito de aplicación y la adición de compromisos específicos sobre esos nuevos servicios en las listas nacionales.

> Véase también **Negociaciones en el marco del Programa de Doha**

EN EL SITIO WEB:



www.wto.org > temas comerciales > servicios

7. Propiedad intelectual: protección y observancia

El **Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC)** de la OMC, negociado en la Ronda Uruguay (1986-94), incorporó por primera vez normas sobre la propiedad intelectual en el sistema multilateral de comercio.

Orígenes: el sistema de comercio basado en normas

Las ideas y los conocimientos constituyen una parte cada vez más importante del comercio. La mayor parte del valor de los medicamentos y otros productos nuevos de alta tecnología reside en la cantidad de invención, innovación, investigación, diseño y pruebas que requieren. Las películas, las grabaciones musicales, los libros, los programas de ordenador y los servicios en línea se compran y venden por la información y la creatividad que contienen, no por los materiales de plástico, metal o papel utilizados en su elaboración. Muchos productos que solían ser objeto de comercio como productos de baja tecnología contienen actualmente una mayor proporción de invención y diseño en su valor: por ejemplo, las prendas de vestir de marca o las obtenciones vegetales.

Se puede otorgar a los creadores el derecho de impedir que otros utilicen sus invenciones, diseños o demás creaciones y de valerse de ese derecho para negociar la percepción de un pago por permitir esa utilización. Son los “derechos de propiedad intelectual”. Revisten una serie de formas: por ejemplo, los libros, las pinturas y las películas quedan protegidos por el derecho de autor; las invenciones pueden patentarse; los nombres comerciales y los logotipos de productos pueden registrarse como marcas de fábrica o de comercio; y así sucesivamente. Los gobiernos y los parlamentos han conferido a los creadores esos derechos como incentivo para generar ideas que beneficien a la sociedad en su conjunto.

El grado de protección y observancia de esos derechos variaba considerablemente en los distintos países del mundo y, a medida que la propiedad intelectual fue adquiriendo mayor importancia en el comercio, esas diferencias se convirtieron en una fuente de tensiones en las relaciones económicas internacionales. Así pues, se consideró que la manera de que hubiera más orden y previsibilidad y se pudieran resolver más sistemáticamente las diferencias era establecer nuevas normas comerciales internacionalmente convenidas en la esfera de los derechos de propiedad intelectual.

La Ronda Uruguay lo consiguió. El Acuerdo de la OMC sobre los ADPIC constituye un intento de reducir las diferencias en la manera de proteger esos derechos en los distintos países del mundo y de someterlos a normas internacionales comunes. En él se establecen niveles mínimos de protección que cada gobierno ha de otorgar a la propiedad intelectual de los demás Miembros de la OMC. Al hacerlo, establece un equilibrio entre los beneficios a largo plazo y los posibles costos a corto plazo resultantes para la sociedad. Los beneficios a largo plazo para la sociedad se producen cuando la protección de la propiedad intelectual fomenta la creación y la invención, especialmente cuando expira el período de protección y las creaciones e invenciones pasan a ser del dominio público. Los gobiernos están autorizados a reducir los costos a corto plazo que puedan producirse mediante diversas excepciones, por ejemplo hacer frente a los problemas relativos a la salud pública. Y actualmente, cuando surgen diferencias comerciales con respecto a derechos de propiedad intelectual, puede recurrirse al sistema de solución de diferencias de la OMC.

El Acuerdo abarca cinco amplias cuestiones:

- cómo deben aplicarse los **principios** básicos del sistema de comercio y otros acuerdos internacionales sobre propiedad intelectual
- cómo prestar **protección** adecuada a los derechos de propiedad intelectual
- cómo deben los países **hacer respetar** adecuadamente esos derechos en sus territorios

Tipos de propiedad intelectual

Esferas abarcadas por el Acuerdo sobre los ADPIC

- Derecho de autor y derechos conexos
- Marcas de fábrica o de comercio, incluidas las marcas de servicios
- Indicaciones geográficas
- Dibujos y modelos industriales
- Patentes
- Esquemas de trazado (topografías) de los circuitos integrados
- Información no divulgada, incluidos los secretos comerciales

¿Dónde está la diferencia?

Los derechos de autor, las patentes, las marcas de fábrica o de comercio, etc. se aplican a diferentes tipos de creaciones o invenciones y reciben también un trato diferente.

Las patentes, los dibujos y modelos industriales, los esquemas de trazado de los circuitos integrados, las indicaciones geográficas y las marcas de fábrica o de comercio tienen que estar registradas para recibir protección. El registro incluye una descripción de lo que es objeto de protección — invención, dibujo o modelo, nombre comercial, logotipo, etc. — y esa descripción constituye información pública.

La protección del derecho de autor y de los secretos comerciales es automática, con arreglo a condiciones específicas. No tienen que ser objeto de registro, por lo que no hace falta revelar, por ejemplo, cómo se han elaborado los programas de ordenador protegidos por derecho de autor.

También pueden diferir otras condiciones, por ejemplo la duración de cada tipo de protección.

- cómo **resolver las diferencias** en materia de propiedad intelectual entre Miembros de la OMC
- **disposiciones transitorias especiales** durante el período de establecimiento del nuevo sistema.

Principios básicos: trato nacional, trato NMF y protección equilibrada

Al igual que en el GATT y en el AGCS, el punto de partida del Acuerdo sobre la propiedad intelectual son los principios básicos y, al igual también que en los otros dos Acuerdos, reviste especial importancia el principio de no discriminación: trato nacional (igualdad de trato para nacionales y extranjeros) y trato de la nación más favorecida (igualdad de trato para los nacionales de todos los interlocutores comerciales en el marco de la OMC). El otorgamiento de trato nacional es también un principio fundamental en otros acuerdos sobre propiedad intelectual ajenos a la OMC.

En el Acuerdo sobre los ADPIC se enuncia un importante principio adicional: la protección de la propiedad intelectual debe contribuir a la innovación técnica y a la transferencia de tecnología. Deben beneficiarse — se dice — tanto los productores como los usuarios y debe acrecentarse el bienestar económico y social.

Cómo proteger la propiedad intelectual: principios básicos comunes

En la segunda parte del Acuerdo sobre los ADPIC se examinan diferentes tipos de derechos de propiedad intelectual y la manera de protegerlos. El objetivo perseguido es velar por que existan normas adecuadas de protección en todos los países Miembros. A tal efecto, se parte de las obligaciones dimanantes de los principales acuerdos internacionales de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) ya existentes antes de que se creara la OMC:

- el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial (patentes, dibujos y modelos industriales, etc.)
- el Convenio de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas (derecho de autor)

Esos convenios no abarcan algunas esferas. Por otra parte, en algunos casos se consideró que las normas de protección prescritas eran insuficientes. Así pues, el Acuerdo sobre los ADPIC añade un número importante de normas nuevas o más rigurosas.

Derecho de autor

En el Acuerdo sobre los ADPIC se establece que los programas de ordenador serán protegidos como obras literarias en virtud del Convenio de Berna y se dispone cómo deberán protegerse las bases de datos.

El Acuerdo amplía también las normas internacionales en materia de derecho de autor para abarcar los derechos de arrendamiento. Los autores de programas de ordenador y los productores de grabaciones de sonido deben gozar del derecho de prohibir el arrendamiento comercial al público de sus obras. Se aplica un derecho exclusivo similar a las películas cinematográficas: el arrendamiento comercial ha dado lugar a una realización muy extendida de copias de esas obras, lo que afecta a los ingresos que los titulares del derecho de autor podrían obtener de sus películas.

En el Acuerdo se establece que también los artistas intérpretes o ejecutantes deben tener derecho a impedir por plazo no inferior a 50 años la grabación, reproducción o radiodifusión sin su consentimiento de sus interpretaciones o ejecuciones (grabaciones ilícitas). Los productores de grabaciones de sonido deben tener el derecho de prohibir la reproducción de sus grabaciones sin su consentimiento por un plazo de 50 años.

Marcas de fábrica o de comercio

En el Acuerdo se establece qué tipos de signos deben merecer protección como marcas de fábrica o de comercio y cuáles deben ser los derechos mínimos conferidos a sus titulares. Las marcas de servicios deben protegerse de la misma manera que las marcas de

fábrica o de comercio utilizadas para los productos. Las marcas que hayan alcanzado notoriedad en un determinado país gozan de protección adicional.

Indicaciones geográficas

A veces se utilizan nombres de lugares para identificar un producto. Esa “indicación geográfica” no sólo denota dónde se elaboró el producto sino que, lo que es más importante, identifica también las características especiales del producto resultantes de sus orígenes.

Son ejemplos notorios “champagne”, “Scotch”, “tequila” y queso “Roquefort”. A los fabricantes de vinos y bebidas espirituosas les preocupa especialmente la utilización de nombres de lugares para identificar los productos, por lo que el Acuerdo sobre los ADPIC contiene disposiciones especiales con respecto a esos productos. Ahora bien, la cuestión es también importante en lo que se refiere a otros tipos de artículos.

La utilización del nombre de un lugar cuando el producto se haya fabricado en otro lugar o cuando no posea las características habituales puede inducir a error a los consumidores y puede dar lugar a una competencia desleal. En el Acuerdo sobre los ADPIC se establece que los países han de impedir esa mala utilización de los nombres geográficos.

En lo que se refiere a los vinos y bebidas espirituosas, en el Acuerdo se prevén mayores niveles de protección, es decir, aunque no exista peligro de que se induzca a error al público.

Se permiten algunas excepciones; por ejemplo, si el nombre está ya protegido como marca de fábrica o de comercio o si se ha convertido en un término genérico. Es el caso del término “cheddar”, que actualmente se refiere a un determinado tipo de queso no necesariamente fabricado en Cheddar, Reino Unido. Ahora bien, todo país que desee hacer una excepción por esos motivos debe estar dispuesto a entablar negociaciones con el país que desee proteger la indicación geográfica en cuestión.

En el Acuerdo se prevé la celebración de nuevas negociaciones en el marco de la OMC para establecer un sistema multilateral de notificación y registro de las indicaciones geográficas de vinos. Esas negociaciones forman actualmente parte del Programa de Doha para el Desarrollo y abarcan las bebidas espirituosas. También se debate en la OMC la cuestión de negociar o no la aplicación de ese mayor nivel de protección a otros productos además de los vinos y las bebidas espirituosas.

Dibujos y modelos industriales

En virtud del Acuerdo sobre los ADPIC, los dibujos y modelos industriales deben gozar de protección por un plazo mínimo de 10 años. Los titulares de dibujos o modelos protegidos deben poder impedir la fabricación, venta o importación de artículos que ostenten o incorporen un dibujo o modelo que sea una copia del dibujo o modelo protegido.

Patentes

Se establece en el Acuerdo que la protección de las invenciones mediante patentes debe durar como mínimo 20 años. Debe poder obtenerse protección por este medio tanto para productos como para procedimientos, en prácticamente todos los campos de la tecnología. Los gobiernos pueden negarse a otorgar una patente con respecto a una invención cuando esté prohibida su explotación comercial por razones de orden público o moralidad. Pueden excluir asimismo los métodos de diagnóstico, terapéuticos y quirúrgicos, las plantas y los animales (excepto los microorganismos), y los procedimientos biológicos para la producción de plantas o animales (que no sean procedimientos microbiológicos).

Sin embargo, las obtenciones vegetales deben ser objeto de protección mediante patentes o mediante un sistema especial (por ejemplo, los derechos de seleccionador previstos en los convenios de la Unión Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales (UPOV)).

En el Acuerdo se establecen los derechos mínimos de que debe gozar el titular de una patente. Pero se permiten también algunas excepciones. El titular de una patente podría abusar de sus derechos: por ejemplo, no suministrando el producto en el mercado. Para prevenir esa posibilidad, en el Acuerdo se dispone que los gobiernos pueden expedir



“licencias obligatorias” por las que se autorice a un competidor a fabricar el producto o utilizar el procedimiento objeto de licencia. No obstante, sólo puede hacerse en determinadas condiciones encaminadas a salvaguardar los intereses legítimos del titular de la patente.

Cuando la patente se otorgue para un procedimiento de producción, los derechos deberán hacerse extensivos al producto directamente obtenido por ese procedimiento. En determinadas condiciones, un tribunal podrá ordenar a presuntos infractores que demuestren que no han utilizado el procedimiento patentado.

Una cuestión que se ha planteado recientemente es cómo garantizar que la protección de los productos farmacéuticos por medio de patentes no impida a personas de países pobres tener acceso a los medicamentos, manteniendo al mismo tiempo la función del sistema de patentes de dar incentivos para la realización de actividades de investigación y desarrollo encaminadas a crear medicamentos nuevos. En el Acuerdo sobre los ADPIC se prevén ciertas flexibilidades, como la expedición de licencias obligatorias, pero algunos gobiernos no estaban seguros de cómo se interpretarían esas flexibilidades y hasta qué punto se respetaría su derecho a valerse de ellas.

La cuestión se resolvió en gran parte cuando los Ministros de los países Miembros de la OMC publicaron una declaración especial en la Conferencia Ministerial de Doha, en noviembre de 2001. Convinieron en que el Acuerdo sobre los ADPIC no impide ni deberá impedir que los Miembros adopten medidas para proteger la salud pública. Subrayaron la capacidad de los países para valerse de las flexibilidades previstas en el Acuerdo sobre los ADPIC y convinieron en prorrogar las exenciones relativas a la protección de los productos farmacéuticos por medio de patentes hasta 2016 en el caso de los países menos adelantados. Con respecto a una cuestión subsistente, encomendaron al Consejo de los ADPIC una tarea: determinar cómo otorgar flexibilidad adicional para que los países que no tengan capacidad de fabricación en el sector farmacéutico puedan importar productos farmacéuticos patentados fabricados al amparo de licencias obligatorias. El 30 de agosto de 2003 se acordó una exención por la que se otorgaba esta flexibilidad.

Esquemas de trazado de los circuitos integrados

La base de la protección prevista en el Acuerdo sobre los ADPIC para los esquemas de trazado (“topografías”) de los circuitos integrados es el Tratado de Washington sobre la Propiedad Intelectual respecto de los Circuitos Integrados, concluido en el marco de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. Se adoptó en 1989, pero aún no ha entrado en vigor. En el Acuerdo sobre los ADPIC se añaden una serie de disposiciones: por ejemplo, la protección debe otorgarse por un plazo mínimo de 10 años.

Información no divulgada y secretos comerciales

Los secretos comerciales y otros tipos de “información no divulgada” que tengan valor comercial deben estar protegidos contra abusos de confianza y otros actos contrarios a los usos comerciales honestos. Ahora bien, deben haberse adoptado medidas razonables para mantener secreta la información. También deben estar protegidos contra todo uso comercial desleal los datos de pruebas facilitados a los gobiernos con el fin de obtener autorización para la comercialización de productos farmacéuticos o productos químicos agrícolas nuevos.

Control de las prácticas anticompetitivas en las licencias contractuales

El titular de un derecho de autor, una patente u otra forma de derecho de propiedad intelectual puede otorgar una licencia para que otra persona produzca o copie la marca de fábrica o de comercio, la obra, la invención, el dibujo o modelo, etc. protegidos. En el Acuerdo se reconoce que las condiciones de las licencias contractuales podrían restringir la competencia o impedir la transferencia de tecnología. Por consiguiente, se dispone que, en determinadas condiciones, los gobiernos tienen derecho a adoptar medidas para impedir prácticas anticompetitivas en materia de licencias que constituyan un abuso de los derechos de propiedad intelectual. Se dispone asimismo que los gobiernos deben estar dispuestos a celebrar consultas entre sí sobre el control de las prácticas anticompetitivas en materia de licencias.

Observancia: rigurosa pero equitativa

Tener leyes en materia de propiedad intelectual no es suficiente. Han de hacerse cumplir. Sobre esto versa la tercera parte del Acuerdo sobre los ADPIC. En el Acuerdo se dice que los gobiernos han de asegurarse de que los derechos de propiedad intelectual puedan hacerse valer en el marco de sus leyes y de que las sanciones por infracción sean lo bastante severas para disuadir de nuevas violaciones. Los procedimientos deben ser justos y equitativos y no resultar innecesariamente complicados o costosos. No deben comportar plazos injustificables ni retrasos innecesarios. Las partes interesadas deberán poder dirigirse a un tribunal para pedir la revisión de una decisión administrativa o apelar contra la resolución de un tribunal inferior.

En el Acuerdo se expone con cierto detalle cómo deben ser los procedimientos de observancia, con inclusión de normas para la obtención de pruebas, medidas provisionales, mandamientos judiciales, indemnización de daños y otras sanciones. Se dice que los tribunales deben estar facultados para ordenar, en determinadas condiciones, la eliminación o destrucción de las mercancías pirata o falsificadas. La falsificación de una marca de fábrica o de comercio o la fabricación de mercancías pirata que lesionen el derecho de autor, cuando se cometan con dolo y a escala comercial, se considerarán delitos penales. Los gobiernos deberán asegurarse de que los titulares de derechos de propiedad intelectual pueden recibir asistencia de las autoridades aduaneras para impedir las importaciones de mercancías falsificadas y mercancías pirata.

Transferencia de tecnología

Los países en desarrollo, en particular, consideran la transferencia de tecnología parte de la negociación en la que han convenido en proteger los derechos de propiedad intelectual. El Acuerdo sobre los ADPIC contiene una serie de disposiciones al respecto. Por ejemplo, exige que los gobiernos de los países desarrollados den incentivos a sus empresas para que transfieran tecnología a los países menos adelantados.

Disposiciones transitorias: 1, 5 u 11 años o más

Cuando los Acuerdos de la OMC entraron en vigor el 1° de enero de 1995 los países desarrollados disponían de un año para poner sus leyes y prácticas en conformidad con el Acuerdo sobre los ADPIC. Los países en desarrollo y (en determinadas condiciones) las economías en transición disponían a tales efectos de cinco años, hasta 2000. Los países menos adelantados disponen de 11 años, hasta 2006, plazo que se ha prorrogado ahora hasta 2016 en el caso de las patentes de productos farmacéuticos.

Si un país en desarrollo no prestaba protección mediante patentes de productos a un determinado sector de tecnología en el momento de la entrada en vigor del Acuerdo sobre los ADPIC (1° de enero de 1995), disponía de 10 años para establecer esa protección. No obstante, en el caso de los productos farmacéuticos y de los productos químicos para la agricultura debía aceptar la presentación de solicitudes de patentes desde el principio del período de transición, aunque no fuera necesario otorgar la patente hasta el final de dicho período. Si el gobierno permitía la comercialización del producto farmacéutico o del producto químico para la agricultura de que se tratara durante el período de transición, debía — con sujeción a determinadas condiciones — conceder derechos exclusivos de comercialización del producto durante un período de cinco años o hasta que se concediera la patente del producto, si ésta se otorgaba antes de ese plazo.

Con algunas excepciones, la regla general es que las obligaciones enunciadas en el Acuerdo son aplicables tanto a los derechos de propiedad intelectual existentes al final del período de transición como a los nuevos.

> Véase también **Programa de Doha para el Desarrollo**

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org

> temas comerciales > propiedad intelectual



8. Antidumping, subvenciones, salvaguardias: casos imprevistos, etc.

La consolidación de los aranceles y su aplicación por igual a todos los interlocutores comerciales (trato de la nación más favorecida, o NMF) son fundamentales para que el comercio de mercancías se desarrolle sin dificultades. Los Acuerdos de la OMC establecen los principios, pero también autorizan excepciones en algunas circunstancias. A este respecto, cabe citar las tres cuestiones siguientes:

- medidas adoptadas contra el dumping (ventas a precios deslealmente bajos)
- subvenciones y derechos “compensatorios” especiales para compensar las subvenciones
- medidas de urgencia para limitar temporalmente las importaciones, destinadas a “salvaguardar” las ramas de producción nacionales.

Medidas antidumping

¿Cómo se llama este Acuerdo?

Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI [es decir, 6] del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994



Si una empresa exporta un producto a un precio inferior al que aplica normalmente en el mercado de su propio país, se dice que hace “dumping”. ¿Se trata de una competencia desleal? Las opiniones difieren, pero muchos gobiernos adoptan medidas contra el dumping con objeto de proteger a sus ramas de producción nacionales. El Acuerdo de la OMC no emite ningún juicio. Se centra en la manera en que los gobiernos pueden o no responder al dumping; establece disciplinas para las medidas antidumping y a menudo se le denomina “Acuerdo Antidumping”. (El hecho de centrarse sólo en la respuesta al dumping contrasta con el enfoque adoptado en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.)

Las definiciones jurídicas son más precisas, pero, hablando en términos generales, el Acuerdo de la OMC autoriza a los gobiernos a adoptar medidas contra el dumping cuando se ocasione un daño genuino (“importante”) a la rama de producción nacional competidora. Para poder adoptar esas medidas, el gobierno tiene que poder demostrar que existe dumping, calcular su magnitud (cuánto más bajo es el precio de exportación en comparación con el precio en el mercado del país del exportador), y demostrar que el dumping está causando daño o amenaza causarlo.

El GATT (artículo 6) autoriza a los países a adoptar medidas contra el dumping. El Acuerdo Antidumping aclara y amplía el artículo 6, y ambos funcionan conjuntamente. Permiten a los países actuar de un modo que normalmente vulneraría los principios del GATT de consolidación de los aranceles y no discriminación entre los interlocutores comerciales. Por regla general, la medida antidumping consiste en aplicar un derecho de importación adicional a un producto determinado de un país exportador determinado para lograr que el precio de dicho producto se aproxime al “valor normal” o para suprimir el daño causado a la rama de producción nacional en el país importador.

Existen muchas maneras diferentes de calcular si un determinado producto es objeto de dumping en grado importante o sólo ligeramente. El Acuerdo reduce la gama de posibles opciones. Ofrece tres métodos para calcular el “valor normal” del producto. El principal de ellos se basa en el precio del producto en el mercado del país del exportador. Cuando no puede utilizarse ese método, existen dos alternativas: el precio aplicado por el exportador en otro país o bien un cálculo basado en la combinación de los costos de producción del exportador, otros gastos y márgenes de beneficio normales. El Acuerdo determina asimismo cómo realizar una comparación equitativa entre el precio de exportación y lo que sería un precio normal.

El cálculo de la magnitud del dumping de un producto no es suficiente. Las medidas antidumping sólo se pueden aplicar si el dumping perjudica a la rama de producción del país importador. Por lo tanto, ha de realizarse en primer lugar una investigación minuciosa conforme a determinadas reglas. En la investigación deben evaluarse todos los factores económicos que guardan relación con la situación de la rama de producción en cuestión. Si la investigación demuestra que existe dumping y que la rama de pro-

ducción nacional sufre un daño, la empresa exportadora puede comprometerse a elevar su precio a un nivel convenido a fin de evitar la aplicación de un derecho de importación antidumping.

Se establecen procedimientos detallados sobre cómo han de iniciarse los casos antidumping y cómo deben llevarse a cabo las investigaciones y sobre las condiciones para lograr que todas las partes interesadas tengan oportunidad de presentar pruebas. Las medidas antidumping deben expirar transcurridos cinco años a partir de la fecha de su imposición, salvo que una investigación demuestre que la supresión de la medida ocasionaría un daño.

Las investigaciones antidumping han de darse inmediatamente por terminadas en los casos en que las autoridades determinen que el margen de dumping es insignificante (lo que se define como inferior al 2 por ciento del precio de exportación del producto). Se establecen asimismo otras condiciones. Por ejemplo, las investigaciones tienen también que terminar si el volumen de las importaciones objeto de dumping es insignificante (es decir, si el volumen procedente de un país es inferior al 3 por ciento de las importaciones totales de ese producto, aunque las investigaciones pueden continuar si varios países que suministren en individualmente menos del 3 por ciento de las importaciones representan en conjunto el 7 por ciento o más de las importaciones totales).

El Acuerdo establece que los países Miembros deben informar al Comité de Prácticas Antidumping acerca de todas las medidas antidumping preliminares o definitivas, pronta y detalladamente. También deben informar semestralmente de todas las investigaciones. Cuando surjan diferencias, se aconseja a los Miembros que celebren consultas entre sí. También pueden recurrir al procedimiento de solución de diferencias de la OMC.

> Véase también **Negociaciones en el marco del Programa de Doha**



EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > mercancías > antidumping

Subvenciones y medidas compensatorias

Este Acuerdo tiene una doble función: somete a disciplina la utilización de subvenciones y reglamenta las medidas que los países puedan adoptar para contrarrestar los efectos de las subvenciones. En él se dispone que un país puede utilizar el procedimiento de solución de diferencias de la OMC para tratar de lograr la supresión de la subvención o la eliminación de sus efectos desfavorables, o que el país puede iniciar su propia investigación y aplicar finalmente derechos adicionales (llamados “derechos compensatorios”) a las importaciones subvencionadas que se concluya causan un perjuicio a los productores nacionales.

El Acuerdo contiene una definición de subvención. Establece también el concepto de subvención “específica”, es decir, una subvención exclusivamente destinada a una empresa o rama de producción o a un grupo de empresas o ramas de producción del país (o Estado, etc.) que la otorga. Sólo las subvenciones específicas están sujetas a las disciplinas establecidas en el Acuerdo. Pueden ser subvenciones internas o subvenciones a la exportación.

El Acuerdo establece dos categorías de subvenciones: subvenciones prohibidas y subvenciones recurribles. Inicialmente contenía una tercera categoría: subvenciones no recurribles. Esta categoría existió durante cinco años, hasta el 31 de diciembre de 1999, y no se mantuvo después. El Acuerdo es aplicable a los productos agropecuarios y a los productos industriales, excepto cuando las subvenciones estén exentas en virtud de la “cláusula de paz” del Acuerdo sobre la Agricultura, que expirará al final de 2003.

- **Subvenciones prohibidas:** son aquellas cuya concesión está supeditada al logro de determinados objetivos de exportación o a la utilización de productos nacionales en vez de productos importados. Están prohibidas porque están destinadas específicamente a distorsionar el comercio internacional y,

¿“Derechos antidumping-compensatorios”?

La gente se refiere a veces a ambos tipos de derechos juntos — “derechos antidumping-compensatorios” —, pero hay diferencias fundamentales.

El dumping y las subvenciones — junto con las medidas antidumping y los derechos compensatorios — tienen muchas similitudes. Muchos países los abordan en una sola ley, aplican procedimientos análogos para resolverlos y otorgan facultades a un solo organismo con respecto a las investigaciones. A veces los dos comités de la OMC encargados de estas cuestiones celebran reuniones conjuntas.

La respuesta al dumping y las subvenciones suele ser la imposición a las importaciones de un impuesto especial que los contrarreste (derecho compensatorio cuando se trata de una subvención). Se aplican a productos procedentes de países concretos, lo que representa una infracción de los principios del GATT de consolidación de los aranceles e igualdad de trato para los interlocutores comerciales (NMF). Ambos Acuerdos contienen una cláusula de salvaguardia, pero disponen también que, antes de imponer un derecho, el país importador debe realizar una investigación detenida que demuestre debidamente que se ha causado un perjuicio a una rama de producción nacional.

Ahora bien, existen también diferencias fundamentales, que quedan reflejadas en los Acuerdos.

El dumping lo comete una empresa. En el caso de las subvenciones es el gobierno o un organismo gubernamental el que actúa, bien abonando directamente las subvenciones bien exigiendo a las empresas que otorguen subvenciones a determinados clientes. Pero la OMC es una organización de países y sus gobiernos. La OMC no trata con las empresas ni puede reglamentar sus actos, por ejemplo el dumping. Por consiguiente, el Acuerdo Antidumping únicamente afecta a las medidas que puedan adoptar los gobiernos contra el dumping. En el caso de las subvenciones, los gobiernos actúan desde ambos lados: otorgan subvenciones y adoptan medidas contra las subvenciones de los demás. Por consiguiente, el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias somete a disciplina tanto las subvenciones como las respuestas que provocan.



¿Cómo se llama este Acuerdo?

Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias



por consiguiente, es probable que perjudiquen al comercio de los demás países. Pueden impugnarse mediante el procedimiento de solución de diferencias de la OMC, que prevé para ellas un calendario acelerado. Si en el procedimiento de solución de diferencias se confirma que la subvención figura entre las prohibidas, debe suprimirse inmediatamente. De lo contrario, la parte reclamante puede adoptar contramedidas. Si las importaciones de productos subvencionados perjudican a los productores nacionales, puede imponerse un derecho compensatorio.

- **Subvenciones recurribles:** cuando se trata de una subvención comprendida en esta categoría el país reclamante tiene que demostrar que la subvención tiene efectos desfavorables para sus intereses. De no ser así, se permite la subvención. En el Acuerdo se definen tres tipos de perjuicio que las subvenciones pueden causar: pueden ocasionar un daño a una rama de producción de un país importador; pueden perjudicar a los exportadores rivales de otro país cuando unos y otros compitan en terceros mercados; y las subvenciones internas de un país pueden perjudicar a los exportadores que traten de competir en el mercado interno de dicho país. Si el Órgano de Solución de Diferencias dictamina que la subvención tiene efectos desfavorables, se debe suprimir la subvención o eliminar sus efectos desfavorables. También en este caso puede imponerse un derecho compensatorio si las importaciones de productos subvencionados perjudican a los productores nacionales.

¿Cómo se llama este Acuerdo?

Acuerdo sobre Salvaguardias



Algunas de las disciplinas establecidas son similares a las del Acuerdo Antidumping. Para poder imponer derechos compensatorios (el equivalente de los derechos antidumping) el país importador tiene que haber realizado antes una detenida investigación similar a la exigida para adoptar medidas antidumping. Existen normas detalladas para decidir si un producto está subvencionado (lo que no siempre resulta un cálculo fácil), criterios para determinar si las importaciones de productos subvencionados perjudican (“causan daño”) a una rama de producción nacional, procedimientos para la iniciación y realización de investigaciones, y normas sobre la aplicación y duración (normalmente cinco años) de las medidas compensatorias. El exportador subvencionado puede también convenir en elevar sus precios de exportación como alternativa a la aplicación de derechos compensatorios a sus exportaciones.

Las subvenciones pueden desempeñar una importante función en los países en desarrollo y en la transformación de las economías de planificación centralizada en economías de mercado. Los países menos adelantados y los países en desarrollo con un PNB por habitante inferior a 1.000 dólares EE.UU. están exentos de las disciplinas impuestas con respecto a las subvenciones a la exportación prohibidas. Los demás países en desarrollo disponen de un plazo de hasta el año 2003 para eliminar sus subvenciones a la exportación. Los países menos adelantados deben eliminar las subvenciones destinadas a la sustitución de las importaciones (es decir, las subvenciones que tienen por finalidad ayudar a la rama de producción nacional y evitar las importaciones) para el año 2003; en el caso de los demás países en desarrollo el plazo expiraba el año 2000. Los países en desarrollo reciben también un trato preferencial cuando sus exportaciones están sujetas a investigaciones en materia de derechos compensatorios. Con respecto a las economías en transición, las subvenciones prohibidas tenían que quedar eliminadas gradualmente para el año 2002.

> Véase también **Negociaciones en el marco del Programa de Doha**

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > mercancías
> subvenciones y derechos compensatorios



Salvaguardias: protección frente a las importaciones en casos de urgencia

Un Miembro de la OMC puede restringir temporalmente las importaciones de un producto (adoptar medidas de “salvaguardia”) si las importaciones de ese producto han aumentado en tal cantidad que causan o amenazan causar daño a una rama de producción nacional. El daño causado ha de ser grave. Siempre se pudo recurrir a estas medidas en el marco del GATT (artículo 19). No obstante, no se utilizaron con frecuencia, al preferir algunos gobiernos proteger a las ramas de producción nacionales mediante medidas de “zona gris”; es decir, valiéndose de negociaciones bilaterales celebradas al margen del GATT, convencían a los países exportadores para que limitaran “voluntariamente” las exportaciones o aceptaran otras fórmulas de reparto de los mercados. Se llegó a acuerdos de este tipo con respecto a una amplia gama de productos: por ejemplo, automóviles, acero y semiconductores.

El Acuerdo sobre la OMC aportó innovaciones. En él se prohíben las medidas de “zona gris” y se establecen plazos para todas las medidas de salvaguardia (“cláusula de extinción”). En el Acuerdo se estipula que los Miembros no tratarán de adoptar, adoptarán ni mantendrán limitaciones voluntarias de las exportaciones, acuerdos de comercialización ordenada u otras medidas similares por el lado de las exportaciones ni por el de las importaciones. Las medidas bilaterales que no se habían modificado para ponerlas en conformidad con el Acuerdo se eliminaron gradualmente hasta finales de 1998. Cada país podía mantener una de esas medidas un año más (hasta finales de 1999), pero únicamente la Unión Europea — con respecto a sus restricciones a las importaciones de automóviles procedentes del Japón — hizo uso de esa disposición.

Un incremento de las importaciones que justifique la adopción de medidas de salvaguardia puede ser un aumento real de las importaciones (un *aumento absoluto*); o puede ser también un incremento de la proporción de las importaciones de un mercado en proceso de contracción, aun cuando el volumen de las importaciones no sea mayor (*aumento relativo*).

Las ramas de producción o las empresas pueden solicitar la adopción de medidas de salvaguardia por sus gobiernos. El Acuerdo de la OMC establece prescripciones sobre las investigaciones en materia de medidas de salvaguardia por parte de las autoridades nacionales. Se hace hincapié en que haya transparencia y en que se sigan las normas y prácticas establecidas, evitando la utilización de métodos arbitrarios. Las autoridades que realizan las investigaciones tienen que anunciar públicamente la fecha en que tendrán lugar las audiencias y prever otros medios apropiados para que las partes interesadas presenten pruebas, que deben incluir argumentos sobre si la medida es de interés público.

En el Acuerdo se establecen criterios para evaluar la existencia o amenaza de “daño grave” y se indican los factores que deben tenerse en cuenta al determinar los efectos de las importaciones en la rama de producción nacional. Cuando se impone una medida de salvaguardia, únicamente debe aplicarse en la medida necesaria para prevenir o reparar el daño grave y facilitar el reajuste por parte de la rama de producción afectada. En los casos en que se impongan restricciones cuantitativas (contingentes), no deberán normalmente reducir el volumen de las importaciones por debajo del promedio anual de los tres últimos años representativos sobre los cuales se disponga de estadísticas, a menos que se dé una justificación clara de la necesidad de fijar un nivel diferente para prevenir o reparar el daño grave.

En principio, las medidas de salvaguardia no pueden ir dirigidas contra las importaciones de un determinado país. No obstante, en el Acuerdo se establece la forma en que pueden distribuirse los contingentes entre los países proveedores, incluso en circunstancias excepcionales en que las importaciones de ciertos países hayan aumentado con una rapidez desproporcionada. La duración de las medidas de salvaguardia no debe exceder de cuatro años, aunque este plazo puede prorrogarse hasta ocho años a condición de que las autoridades nacionales competentes determinen que la medida es necesaria y que hay pruebas de que la rama de producción afectada está en proceso de reajuste. Las medidas impuestas por plazos superiores a un año deben ser objeto de liberalización progresiva.

Cuando un país restringe las importaciones para proteger a los productores nacionales debe, en principio, dar algo a cambio. En el Acuerdo se dispone que el país exportador o los países exportadores pueden tratar de lograr una compensación mediante la celebración de consultas. Si no se llega a un acuerdo, el país exportador puede adoptar medidas de retorsión de efectos equivalentes: por ejemplo, puede aumentar los aranceles aplicados a las exportaciones del país que haya adoptado la medida de salvaguardia. En algunas circunstancias, el país exportador ha de esperar tres años, contados a partir de la fecha de establecimiento de la medida de salvaguardia, para poder adoptar medidas de retorsión; por ejemplo, si la medida está en conformidad con las disposiciones del Acuerdo y si se ha adoptado como consecuencia de un aumento de las importaciones procedentes del país exportador.

Las exportaciones de los países en desarrollo están protegidas en cierto grado de las medidas de salvaguardia. Un país importador únicamente puede aplicar una medida de salvaguardia a un producto procedente de un país en desarrollo si éste suministra más del 3 por ciento de las importaciones de ese producto o si las importaciones procedentes de los países en desarrollo Miembros con una participación en las importaciones inferior al 3 por ciento representan en conjunto más del 9 por ciento de las importaciones totales del producto en cuestión.

El Comité de Salvaguardias de la OMC supervisa la aplicación del Acuerdo y es responsable de la vigilancia del cumplimiento de las obligaciones por parte de los Miembros. Los gobiernos han de informar de cada etapa de las investigaciones en materia de medidas de salvaguardia y de la correspondiente adopción de decisiones, y el Comité ha de examinar esos informes.



EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > mercancías > salvaguardias

9. Obstáculos no arancelarios: trámites burocráticos, etc.

Hay una serie de Acuerdos que tratan de diversas cuestiones burocráticas o jurídicas que podrían constituir obstáculos al comercio.

- Procedimientos para el trámite de licencias de importación
- Normas para la valoración en aduana de las mercancías
- Inspección previa a la expedición: nuevos controles de las importaciones
- Normas de origen: fabricado en... ¿qué país?
- Medidas en materia de inversiones

Licencias de importación: mantenimiento de procedimientos claros

Aunque su uso hoy en día no está tan generalizado como en el pasado, los sistemas de licencias de importación están sujetos a disciplinas en la OMC. En el **Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación** se dice que esos sistemas deben ser sencillos, transparentes y previsibles. Por ejemplo, se exige a los gobiernos que publiquen información suficiente para que los comerciantes tengan conocimiento de cómo y por qué se otorgan las licencias. Se indica también cómo deben notificar los países a la OMC el establecimiento de nuevos procedimientos para el trámite de licencias de importación o la modificación de los ya existentes. Se dan asimismo orientaciones sobre la manera en que los gobiernos deben evaluar las solicitudes de licencia.

Algunas licencias se expiden de manera automática si se cumplen determinadas condiciones. En el Acuerdo se establecen criterios para la expedición automática de licencias de manera que el procedimiento utilizado no tenga efectos de restricción del comercio.

Otras licencias no se expiden de manera automática. En este caso el Acuerdo trata de reducir al mínimo la carga que pueda entrañar para los importadores la solicitud de licencias, de manera que los trámites administrativos no constituyan de por sí una restricción o distorsión de las importaciones. Los organismos que se ocupan de la expedición de las licencias no deben normalmente tardar más de 30 días en tramitar una solicitud, 60 días cuando se examinan todas las solicitudes al mismo tiempo.

Normas para la valoración en aduana de las mercancías

El proceso de estimación del valor de un producto en aduana plantea problemas a los importadores que pueden ser tan graves como el derecho real aplicado. El Acuerdo de la OMC sobre Valoración en Aduana tiene por objeto establecer un sistema equitativo, uniforme y neutro de valoración en aduana de las mercancías: un sistema que se ajusta a las realidades comerciales y que proscriba la utilización de valores arbitrarios o ficticios. Establece un conjunto de normas sobre valoración que amplían las disposiciones en materia de valoración en aduana del GATT original y les da mayor precisión.

En la Ronda Uruguay se adoptó una decisión ministerial sobre este tema que otorga a las administraciones de aduanas la facultad de solicitar información adicional en los casos en que tengan motivos para dudar de la exactitud del valor declarado de las mercancías importadas. Si, pese a la información adicional que se haya podido facilitar, la administración de aduanas sigue albergando dudas razonables, podrá estimarse que no se puede determinar el valor en aduana de las mercancías importadas sobre la base del valor declarado.

¿Cómo se llama este Acuerdo?

“Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII (es decir, 7) del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994”; y las decisiones ministeriales conexas: “Decisión relativa a los casos en que las administraciones de aduanas tengan motivos para dudar de la veracidad o exactitud del valor declarado” y “Decisión sobre los textos relativos a los valores mínimos y a las importaciones efectuadas por agentes exclusivos, distribuidores exclusivos y concesionarios exclusivos”.



EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > mercancías > valoración en aduana

Inspección previa a la expedición: un control más de las importaciones

La inspección previa a la expedición es la práctica de emplear empresas privadas especializadas (“entidades independientes”) para verificar los pormenores de la expedición — esencialmente, el precio, la cantidad y la calidad — de las mercancías pedidas al extranjero. Utilizada por los gobiernos de los países en desarrollo, su finalidad es salvaguardar los intereses financieros nacionales (por ejemplo, prevenir la fuga de capitales, el fraude comercial y la evasión de derechos de aduana) y compensar las insuficiencias de las infraestructuras administrativas.

En el **Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición** se reconoce que los principios y obligaciones del GATT son aplicables a las actividades de las entidades de inspección previa a la expedición que se realicen por prescripción de los gobiernos. Entre las obligaciones que se imponen a los gobiernos usuarios figuran las de no discriminación, transparencia, protección de la información comercial confidencial, evitación de demoras irrazonables, utilización de directrices específicas para realizar la verificación de precios, y evitación de conflictos de intereses por las entidades de inspección. Las obligaciones de los países exportadores Miembros hacia los países usuarios de los servicios de inspección previa a la expedición incluyen la no discriminación en la aplicación de las leyes y reglamentos nacionales, la pronta publicación de esas leyes y reglamentos, y la prestación de asistencia técnica cuando se solicite.

En el Acuerdo se establece un procedimiento de examen independiente, administrado conjuntamente por la Federación Internacional de Organismos de Inspección (FIOI), que representa a las entidades de inspección y la Cámara de Comercio Internacional (CCI), que representa a los exportadores. La finalidad perseguida es resolver las diferencias que puedan surgir entre los exportadores y las entidades de inspección.

Normas de origen: fabricado en... ¿qué país?

Las “normas de origen” son los criterios aplicados para determinar dónde se ha fabricado un producto. Constituyen una parte esencial de las normas comerciales, ya que hay una serie de políticas que discriminan entre los países exportadores: contingentes, aranceles preferenciales, medidas antidumping, derechos compensatorios (aplicados para contrarrestar las subvenciones a la exportación), etc. También se utilizan las normas de origen para recopilar estadísticas sobre el comercio y para las etiquetas “fabricado en...” que llevan los productos. Esto se ha complicado por la globalización y por la manera en que un producto puede ser objeto de elaboración en varios países antes de estar listo para el mercado.

El **Acuerdo sobre Normas de Origen** exige a los Miembros de la OMC que se aseguren de que sus normas de origen son transparentes; que no tienen efectos de restricción, distorsión o perturbación del comercio internacional; que se administran de manera coherente, uniforme, imparcial y razonable; y que se basan en un criterio positivo (en otras palabras, deben estipular *qué es lo que confiere origen, y no qué es lo que no lo confiere*).

A más largo plazo, el Acuerdo tiene por objetivo el establecimiento de normas de origen comunes (“armonizadas”) entre todos los Miembros de la OMC, excepto en lo que se refiere a algunos tipos de comercio preferencial; por ejemplo, los países que establecen una zona de libre comercio pueden utilizar normas de origen diferentes para los productos objeto de comercio en el marco de su acuerdo de libre comercio. En el Acuerdo se establece un programa de trabajo en materia de armonización basado en un conjunto de principios, entre ellos que las normas de origen deben ser objetivas, comprensibles y previsibles. La labor debía haber finalizado en julio de 1998, pero se han incumplido varios plazos. Está a cargo del Comité de Normas de Origen de la OMC y de un Comité Técnico bajo los auspicios de la Organización Mundial de Aduanas, en Bruselas. El resultado será un solo conjunto de normas de origen que será aplicado por todos los Miembros de la OMC, en condiciones comerciales no preferenciales, en todas las circunstancias.

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales
> mercancías > normas de origen

En un anexo del Acuerdo figura una “declaración común” acerca de la aplicación de las normas de origen a las mercancías acreedoras a trato preferencial.

Medidas en materia de inversiones: reducción de las distorsiones del comercio

El **Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (MIC)** se aplica únicamente a las medidas que afectan al comercio de mercancías. En él se reconoce que ciertas medidas pueden tener efectos de restricción y distorsión del comercio y se estipula que ningún miembro aplicará ninguna medida que discrimine contra las empresas extranjeras o los productos extranjeros (es decir, que infrinja el principio de “trato nacional” enunciado en el GATT). Proscribe también las medidas en materia de inversiones que den lugar a restricciones cuantitativas (en violación de otro principio del GATT). Como anexo al Acuerdo se añade una lista ilustrativa de las MIC que se ha convenido son incompatibles con los correspondientes artículos del GATT. En ella figuran las medidas que prescriben la compra por una empresa de niveles determinados de productos de origen nacional (“prescripciones en materia de contenido nacional”). Se desaconsejan también las medidas que limiten las importaciones de una empresa o establezcan objetivos de exportación para esa empresa (“prescripciones en materia de nivelación del comercio”).

De conformidad con el Acuerdo, los países deben informar a los demás Miembros por conducto de la OMC de todas las medidas en materia de inversiones que no estén en conformidad con el Acuerdo. Los países desarrollados tenían un plazo de dos años (hasta finales de 1996) para eliminarlas; los países en desarrollo disponían de cinco años (hasta finales de 1999); y los países menos adelantados de siete años. En julio de 2001 el Consejo del Comercio de Mercancías acordó prorrogar ese período de transición en el caso de una serie de países en desarrollo que lo habían solicitado.

En el Acuerdo se establece un Comité de Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio que ha de vigilar el cumplimiento de esas obligaciones. Se pedía también en el Acuerdo que para el 1° de enero de 2000 los Miembros de la OMC estudiaran si debían establecerse también disposiciones relativas a las políticas en materia de inversiones y competencia. El examen de esta cuestión forma actualmente parte del Programa de Doha para el Desarrollo.



EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales
> inversiones

10. Acuerdos plurilaterales: de participación minoritaria

La gran mayoría de los Miembros suscriben todos los Acuerdos de la OMC. No obstante, tras la Ronda Uruguay quedaron cuatro Acuerdos, negociados originalmente en la Ronda de Tokio, cuyo número de signatarios era más reducido y a los que se denomina “acuerdos plurilaterales”. Todos los demás Acuerdos negociados en la Ronda de Tokio pasaron a ser obligaciones multilaterales (es decir, obligaciones que han de cumplir todos los Miembros de la OMC) cuando se estableció en 1995 la Organización Mundial del Comercio. Esos cuatro Acuerdos eran los siguientes:

- Comercio de aeronaves civiles
- Contratación pública
- Productos lácteos
- Carne de bovino

Los acuerdos sobre la carne de bovino y los productos lácteos expiraron en 1997.

Equidad en el comercio de aeronaves civiles

El **Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles** entró en vigor el 1° de enero de 1980. Actualmente tiene 30 signatarios. El Acuerdo elimina los derechos de importación con respecto a las aeronaves, excepto las militares, y todos los demás productos por él abarcados: los motores de aeronaves civiles y sus partes y componentes, todos los componentes y subconjuntos de aeronaves civiles, y los simuladores de vuelo y sus partes y componentes. Contiene disciplinas sobre las compras de aeronaves civiles dirigidas por el Estado y los incentivos a la compra, así como sobre la ayuda financiera oficial al sector de las aeronaves civiles.

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales
> mercancías > aeronaves civiles



Contratación pública: apertura a la competencia

En la mayoría de los países, el Estado y las entidades que de él dependen son en conjunto los mayores compradores de mercancías de todo tipo, desde productos básicos hasta equipos de alta tecnología. Al mismo tiempo, las presiones políticas encaminadas a dar preferencia a los proveedores nacionales sobre sus competidores extranjeros pueden ser muy fuertes.

La finalidad del **Acuerdo sobre Contratación Pública**, que se negoció por primera vez durante la Ronda de Tokio y entró en vigor el 1° de enero de 1981 (con el nombre en español de Acuerdo sobre Compras del Sector Público), es abrir la mayor parte posible de esas operaciones a la competencia internacional. Está encaminado a aumentar la transparencia de las leyes, reglamentos, procedimientos y prácticas relacionados con la contratación pública y a garantizar que no protejan a los productos o proveedores nacionales, ni discriminen entre productos o proveedores extranjeros.

El Acuerdo tiene 28 signatarios. Consta de dos elementos: normas y obligaciones generales, y listas de las entidades nacionales de cada país signatario cuya contratación está sujeta al Acuerdo. Gran parte de las normas y obligaciones generales se refieren a los procedimientos de licitación.

El actual Acuerdo y las obligaciones de él dimanantes se negociaron en la Ronda Uruguay. En estas negociaciones se llegó a decuplicar su ámbito de aplicación, abriendo a la competencia internacional entidades de gobiernos centrales y locales cuyas compras ascienden en conjunto a varios cientos de miles de millones de dólares anuales. El nuevo Acuerdo extiende también su ámbito de aplicación a los servicios (con inclusión de los de construcción), a la contratación realizada por las entidades de los gobiernos subcentrales (por ejemplo, Estados federados, provincias, departamentos y prefecturas), y a la contratación realizada por empresas de servicios públicos. Entró en vigor el 1° de enero de 1996.

El nuevo Acuerdo refuerza también las normas destinadas a garantizar condiciones de competencia internacional equitativas y no discriminatorias. Por ejemplo, obligará a los gobiernos a establecer procedimientos internos que permitan a los licitadores privados que se consideren perjudicados impugnar las decisiones adoptadas en relación con las contrataciones y obtener una reparación en caso de que esas decisiones se hayan adoptado de manera incompatible con las disposiciones del Acuerdo.

EN EL SITIO WEB:
www.wto.org > temas comerciales
> mercancías > contratación pública



El Acuerdo es aplicable a los contratos de un valor superior a determinados valores de umbral. En el caso de las contrataciones de bienes y servicios efectuadas por entidades del gobierno central, el umbral es de 130.000 DEG (unos 185.000 dólares EE.UU. en junio de 2003). En cuanto a las realizadas por entidades de los gobiernos subcentrales, el umbral varía, pero por regla general se sitúa en torno a los 200.000 DEG. En el caso de las contrataciones de bienes y servicios efectuadas por empresas de servicios públicos, el umbral es en general del orden de los 400.000 DEG y cuando se trata de contratos de construcción es generalmente de 5 millones de DEG.

Acuerdos sobre los productos lácteos y la carne de bovino: expiración en 1997

A finales de 1997 se dieron por terminados el **Acuerdo Internacional de Productos Lácteos** y el **Acuerdo Internacional de la Carne de Bovino**. Los países signatarios de estos Acuerdos decidieron que era más conveniente tratar las cuestiones relativas a los sectores correspondientes en el marco de los Acuerdos sobre la Agricultura y sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. Ciertos aspectos de su labor se habían visto obstaculizados por el escaso número de signatarios. Algunos de los principales exportadores de productos lácteos, por ejemplo, no habían firmado el Acuerdo sobre Productos Lácteos; por consiguiente, había fracasado el intento de cooperar para el establecimiento de precios mínimos y en 1995 se abandonó ese sistema.

11. Exámenes de las políticas comerciales: garantizar la transparencia

Los particulares y las empresas que llevan a cabo actividades comerciales han de estar al corriente, en la medida de lo posible, de las condiciones del comercio. Por consiguiente, es de fundamental importancia que los reglamentos y las políticas sean transparentes. En la OMC esto se logra de dos maneras: los gobiernos deben informar a la OMC y a los demás Miembros mediante “notificaciones” periódicas de toda medida, política o ley específica; y la OMC lleva a cabo exámenes periódicos de las políticas comerciales de los distintos países: los exámenes de las políticas comerciales. Estos exámenes forman parte de lo acordado en la Ronda Uruguay, pero se iniciaron varios años antes de que acabara la Ronda; fueron uno de los primeros resultados de las negociaciones. Los participantes acordaron establecer el proceso de examen en la Reunión Ministerial de diciembre de 1988, cuyo objeto era realizar un balance a mitad de período de la Ronda Uruguay. El primer examen se llevó a cabo el año siguiente. Inicialmente, estos exámenes se realizaban en el marco del GATT y, como éste, se centraban en el comercio de mercancías. Con la creación de la OMC en 1995, se amplió su ámbito, al igual que el de la Organización, para incluir los servicios y la propiedad intelectual.

La importancia que atribuyen los distintos países a este proceso se refleja en la categoría del Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, cuyas funciones desempeña el propio Consejo General de la OMC.

Los objetivos perseguidos son:

- aumentar la transparencia y la comprensión de las políticas y prácticas comerciales de los países mediante una vigilancia periódica;
- mejorar la calidad de los debates públicos e intergubernamentales sobre las distintas cuestiones; y
- permitir una evaluación multilateral de los efectos de las políticas en el sistema de comercio mundial.

Los exámenes se centran en las políticas y prácticas comerciales de cada Miembro, pero en ellos se tienen también en cuenta las necesidades más amplias de los países en materia económica y de desarrollo, sus políticas y objetivos, y su entorno económico externo. Estos “exámenes entre iguales” realizados por otros Miembros de la OMC alientan a los gobiernos a seguir más de cerca las normas y disciplinas de la OMC y a cumplir sus compromisos. En la práctica, los exámenes tienen dos resultados generales: permiten que un observador externo entienda las políticas y circunstancias particulares de un determinado país y son a la vez fuente de información para el país objeto de examen sobre su actuación en el marco del sistema.

Periódicamente, todos los Miembros de la OMC deben ser objeto de examen. La frecuencia de los exámenes depende de las dimensiones del país:

- Las cuatro principales entidades comerciantes — la Unión Europea, los Estados Unidos, el Japón y China — son objeto de examen cada dos años aproximadamente.
- Los 16 países siguientes (en función de su participación en el comercio mundial), cada cuatro años.
- El resto de los países, cada seis años, con posibilidad de que se fije un intervalo más largo para los países menos adelantados.

Para cada examen se preparan dos documentos: una exposición de políticas preparada por el gobierno del país objeto de examen y un informe detallado elaborado independientemente por la Secretaría de la OMC. Ambos informes se publican poco después del examen, junto con el acta de la correspondiente reunión del Órgano de Examen de las Políticas Comerciales.



¿Cómo se llama este acuerdo?

“Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales”



EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales

> exámenes de las políticas comerciales



*En esta página: Audiencia de un grupo especial en una diferencia sobre el acero.
Página frontal: El Órgano de Apelación*



La cuestión prioritaria es resolver las diferencias, no dictar sentencia

1. Una contribución excepcional

El procedimiento de solución de diferencias es la piedra angular del sistema multilateral de comercio y una contribución excepcional de la OMC a la estabilidad de la economía mundial. Sin un medio de solución de diferencias el sistema basado en normas sería menos eficaz, puesto que no podrían hacerse cumplir las normas.

El procedimiento de la OMC hace hincapié en el imperio de la ley y da mayor seguridad y previsibilidad al sistema de comercio. Se basa en normas claramente definidas y se establecen plazos para ultimar el procedimiento. Las primeras resoluciones las adopta un grupo especial y las respalda (o rechaza) la totalidad de los Miembros de la OMC. Es posible apelar basándose en cuestiones de derecho.

Ahora bien, lo importante no es dictar sentencia; la cuestión prioritaria es resolver las diferencias, de ser posible mediante la celebración de consultas. En enero de 2008 sólo en 136 de los 369 casos planteados se había llegado al final del procedimiento del grupo especial. En cuanto al resto, en la mayoría de los casos se había notificado su solución “extrajudicial” o seguían siendo objeto de un prolongado proceso de consultas, algunos desde 1995.

Principios: equidad, rapidez, eficacia, aceptabilidad mutua

Las diferencias que surgen en la OMC se refieren esencialmente a promesas incumplidas. Los Miembros de la OMC han convenido en que, cuando estimen que otros Miembros infringen las normas comerciales, recurrirán al sistema multilateral de solución de diferencias en vez de adoptar medidas unilateralmente. Ello significa seguir los procedimientos convenidos y respetar los dictámenes emitidos.

Surge una diferencia cuando un país adopta una política comercial o toma una medida que otro u otros Miembros de la OMC consideran infringe las disposiciones de la Organización o constituye un incumplimiento de las obligaciones contraídas. Un tercer grupo de países puede declarar que tiene interés en la cuestión, lo que le hace acreedor a ciertos derechos.

En el antiguo GATT existía ya un procedimiento de solución de diferencias, pero no preveía plazos fijos, era más fácil obstruir la adopción de las resoluciones y en muchos casos pasaba mucho tiempo sin que se llegara a una solución concluyente. El Acuerdo



¿Cómo se llama este acuerdo?

Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias

Grupos especiales

Los grupos especiales son una especie de tribunales, pero, a diferencia de un tribunal normal, sus miembros suelen elegirse en consulta con los países partes en la diferencia. Sólo en el caso de que no puedan ponerse de acuerdo ambas partes los designa el Director General de la OMC.

Los grupos especiales están integrados por tres (a veces cinco) expertos de diferentes países, que examinan las pruebas y deciden quién tiene razón y quién no la tiene. Su informe se somete al Órgano de Solución de Diferencias, que únicamente puede rechazarlo por consenso.

Los miembros de los grupos especiales pueden elegirse en cada caso de una lista permanente de candidatos con las condiciones requeridas o de otra fuente. Actúan a título personal y no pueden recibir instrucciones de ningún gobierno.



El aumento del número de casos puede constituir una buena noticia

Si los tribunales se enfrentan con un número cada vez mayor de procedimientos penales ¿significa que la ley y el orden están perdiendo fuerza? No necesariamente. A veces significa que la gente tiene más fe en el imperio de la ley y en los tribunales. Recurren a ellos en vez de tomarse la justicia por su mano.

Es en gran parte lo que está ocurriendo en la OMC. A nadie le gusta que los países disputen entre sí, pero si de todas maneras va a haber diferencias comerciales es mejor que se resuelvan con arreglo a normas convenidas internacionalmente. Existen buenas razones para sostener que el número creciente de diferencias no es sino el resultado de la expansión del comercio mundial y el mayor rigor de las normas negociadas en la Ronda Uruguay; y que el hecho de que sean más los que acuden a la OMC refleja una creciente fe en el sistema.

de la Ronda Uruguay estableció un procedimiento más estructurado, con etapas más claramente definidas. Implantó una mayor disciplina en cuanto al tiempo que debía tardarse en resolver una diferencia, con plazos flexibles para las diversas etapas del procedimiento. En el Acuerdo se hace hincapié en que para que la OMC funcione eficazmente es esencial la pronta solución de las diferencias. Se establecen con gran detalle el procedimiento y el calendario que han de seguirse al resolver las diferencias. Un caso que siga su curso completo hasta la primera resolución no debe durar normalmente más de un año aproximadamente, 15 meses de haber apelación. Los plazos convenidos son flexibles y si se considera que un caso es urgente (por ejemplo, si se trata de productos perecederos) se acelera en la mayor medida posible su solución.

Por otro lado, el Acuerdo de la Ronda Uruguay hace también que sea imposible que el país que pierda un caso obstruya la adopción de la resolución. Con arreglo al anterior procedimiento del GATT, las resoluciones únicamente podían adoptarse por consenso, lo que significaba que una sola objeción podía bloquear la adopción. Actualmente la resolución se adopta automáticamente a menos que haya consenso para rechazarla; es decir, si un país desea bloquear la resolución tiene que lograr que compartan su opinión todos los demás Miembros de la OMC (incluido su adversario en la diferencia).

Aunque el procedimiento es en gran parte análogo al de un tribunal o corte de justicia, la solución preferida es que los países afectados examinen sus problemas y resuelvan la diferencia por sí solos. Así pues, la primera etapa es la celebración de consultas entre los gobiernos partes en la diferencia y, aun cuando el caso siga su curso y llegue a otras etapas, sigue siendo siempre posible la celebración de consultas y la mediación.

¿Cómo se resuelven las diferencias?

La solución de diferencias es de la competencia del Órgano de Solución de Diferencias (el Consejo General bajo otra forma), integrado por todos los Miembros de la OMC. El Órgano de Solución de Diferencias tiene la facultad exclusiva de establecer “grupos especiales” de expertos para que examinen la diferencia y de aceptar o rechazar las conclusiones de dichos grupos especiales o los resultados de las apelaciones. Vigila la aplicación de las resoluciones y recomendaciones y tiene potestad para autorizar la adopción de medidas de retorsión cuando un país no respete una resolución.

- **Primera etapa: consultas (hasta 60 días).** Antes de adoptar cualquier otra medida los países partes en la diferencia tienen que mantener conversaciones para ver si pueden resolver sus diferencias por sí solos. Si este intento fracasa, pueden también pedir al Director General de la OMC que medie o trate de ayudar de cualquier otro modo.
- **Segunda etapa: el grupo especial (hasta 45 días para la constitución del grupo especial, más seis meses para que éste concluya su labor).** Si en las consultas celebradas no se llega a una solución satisfactoria, el país reclamante puede pedir que se establezca un grupo especial. El país “en el banquillo” puede obstruir la constitución del grupo especial una vez, pero no puede volver a hacerlo cuando el Órgano de Solución de Diferencias se reúna por segunda vez (a no ser que haya consenso contra la constitución del grupo especial).

Oficialmente, el grupo especial ayuda al Órgano de Solución de Diferencias a dictar resoluciones o hacer recomendaciones, pero, como su informe únicamente puede ser rechazado por consenso en el Órgano de Solución de Diferencias, es difícil revocar sus conclusiones. Dichas conclusiones deben basarse en los Acuerdos invocados.

Normalmente, debe darse traslado del informe definitivo del grupo especial a las partes en la diferencia en un plazo de seis meses. En casos de urgencia, por ejemplo de tratarse de productos perecederos, ese plazo se reduce a tres meses.

En el acuerdo se describe con cierto detalle cómo deben actuar los grupos especiales. Las principales etapas son las siguientes:

- **Antes de la primera audiencia:** cada parte en la diferencia expone sus argumentos, por escrito, al grupo especial.
- **Primera audiencia: el país reclamante y la parte demandada exponen sus argumentos:** el país reclamante (o los países reclamantes), el país demandado y los terceros que hayan anunciado tener interés en la diferencia exponen sus argumentos en la primera audiencia del grupo especial.
- **Réplicas:** los países afectados presentan réplicas por escrito y exponen verbalmente sus argumentos en la segunda reunión del grupo especial.
- **Expertos:** cuando una parte en la diferencia plantea cuestiones de carácter científico o técnico, el grupo especial puede consultar a expertos o designar un grupo consultivo de expertos para que prepare un informe al respecto.
- **Proyecto inicial:** el grupo especial da traslado de los capítulos expositivos (hechos y argumentación) de su informe a ambas partes en la diferencia y les da un plazo de dos semanas para formular observaciones. En este informe no se incluyen las constataciones y conclusiones.
- **Informe provisional:** a continuación, el grupo especial da traslado de un informe provisional (en el que se incluyen sus constataciones y conclusiones) a ambas partes y les da un plazo de una semana para que soliciten un reexamen.
- **Reexamen:** el período de reexamen no debe exceder de dos semanas. Durante ese tiempo el grupo especial puede celebrar nuevas reuniones con las dos partes en la diferencia.
- **Informe definitivo:** se envía el informe definitivo a las partes en la diferencia y, tres semanas más tarde, se distribuye a todos los Miembros de la OMC. Si el grupo especial decide que la medida comercial objeto de la diferencia constituye una infracción de un Acuerdo de la OMC o un incumplimiento de una obligación dimanante de las disposiciones de la OMC, recomienda que se ponga en conformidad con dichas disposiciones. El grupo especial puede sugerir la manera en que podría hacerse.
- **El informe se convierte en una resolución:** transcurridos 60 días, el informe se convierte en una resolución o recomendación del Órgano de Solución de Diferencias, a no ser que se rechace por consenso. Ambas partes en la diferencia pueden apelar (y en algunos casos ambas lo hacen).

Apelaciones

Una y otra parte pueden apelar contra la resolución del grupo especial. A veces lo hacen ambas. Las apelaciones han de basarse en cuestiones de derecho, por ejemplo una interpretación jurídica; no es posible examinar de nuevo las pruebas existentes ni examinar nuevas cuestiones.

Cada apelación es examinada por tres miembros de un Órgano Permanente de Apelación establecido por el Órgano de Solución de Diferencias e integrado por siete miembros representativos en términos generales de la composición de la OMC. Los miembros del Órgano de Apelación son nombrados por un período de cuatro años. Deben ser personas de competencia reconocida en derecho y comercio internacional que no estén vinculadas a ningún gobierno.

La apelación puede dar lugar a la confirmación, modificación o revocación de las constataciones y conclusiones jurídicas del grupo especial. Normalmente, la duración del procedimiento de apelación no deberá ser superior a 60 días y en ningún caso excederá de 90 días.

El Órgano de Solución de Diferencias tiene que aceptar o rechazar el informe del examen en apelación en un plazo de 30 días; únicamente puede rechazarlo por consenso.

¿Cuánto se tarda en resolver una diferencia?

Los plazos aproximados establecidos para cada etapa del procedimiento de solución de diferencias son indicativos: el acuerdo es flexible. Además, los países pueden resolver su diferencia por sí solos en cualquier etapa. Los plazos totales son también aproximados.

60 días	Consultas, mediación, etc.
45 días	Establecimiento del grupo especial y designación de sus miembros
6 meses	El grupo especial da traslado de su informe definitivo a las partes
3 semanas	El grupo especial da traslado de su informe definitivo a los Miembros de la OMC
60 días	El Órgano de Solución de Diferencias adopta el informe (de no haber apelación)
Total = 1 año	(sin apelación)
60-90 días	Informe del examen en apelación
30 días	El Órgano de Solución de Diferencias adopta el informe del examen en apelación
Total =	1 año y 3 meses (con apelación)

La cuestión está decidida: ¿qué pasa a continuación?

¿Pena máxima... sin remisión? Bueno, no exactamente, pero la idea es en cierto modo esa. Si un país ha hecho algo que no debe hacer, ha de rectificar rápidamente; y si sigue infringiendo un acuerdo, debe ofrecer una compensación o sufrir una sanción adecuada que le haga cierto efecto.

Incluso una vez decidido el caso, todavía hay que hacer algo antes de la imposición de sanciones comerciales (que es la pena que suele imponerse). La cuestión prioritaria en esta etapa es que el “demandado” perdedor ponga su política en conformidad con la resolución o recomendación. En el acuerdo sobre la solución de diferencias se hace hincapié en que “para asegurar la eficaz solución de las diferencias en beneficio de todos los miembros, es esencial el pronto cumplimiento de las recomendaciones o resoluciones del OSD [Órgano de Solución de Diferencias]”.

Si el país objeto de la reclamación pierde, debe seguir las recomendaciones formuladas en el informe del Grupo Especial o del Órgano de Apelación. Debe manifestar su intención de hacerlo en una reunión del Órgano de Solución de Diferencias que ha de celebrarse dentro de los 30 días siguientes a la adopción del informe. En caso de que no sea factible cumplir inmediatamente las recomendaciones y resoluciones, se dará al miembro afectado un “plazo prudencial” para hacerlo. Si no adopta las medidas oportunas dentro de ese plazo, tendrá que entablar negociaciones con el país reclamante (o los países reclamantes) para establecer una compensación mutuamente aceptable: por ejemplo, reducciones arancelarias en esferas de especial interés para la parte reclamante.

Si transcurridos 20 días no se ha convenido en una compensación satisfactoria, la parte reclamante podrá pedir la autorización del Órgano de Solución de Diferencias para imponer sanciones comerciales limitadas (“suspender la aplicación de concesiones u obligaciones”) con respecto a la otra parte. El Órgano de Solución de Diferencias deberá otorgar esa autorización dentro de los 30 días siguientes a la expiración del “plazo prudencial”, a menos que se decida por consenso desestimar la petición.

En principio, las sanciones deben imponerse en el mismo sector en que haya surgido la diferencia. Si ello resulta impracticable o ineficaz, podrán imponerse en un sector diferente en el marco del mismo acuerdo. Si también esto es impracticable o ineficaz, y las circunstancias son suficientemente graves, podrán adoptarse medidas en el marco de otro acuerdo. El objetivo perseguido es reducir al mínimo la posibilidad de que se adopten medidas que tengan efectos en sectores no relacionados con la diferencia y procurar al mismo tiempo que las medidas sean eficaces.

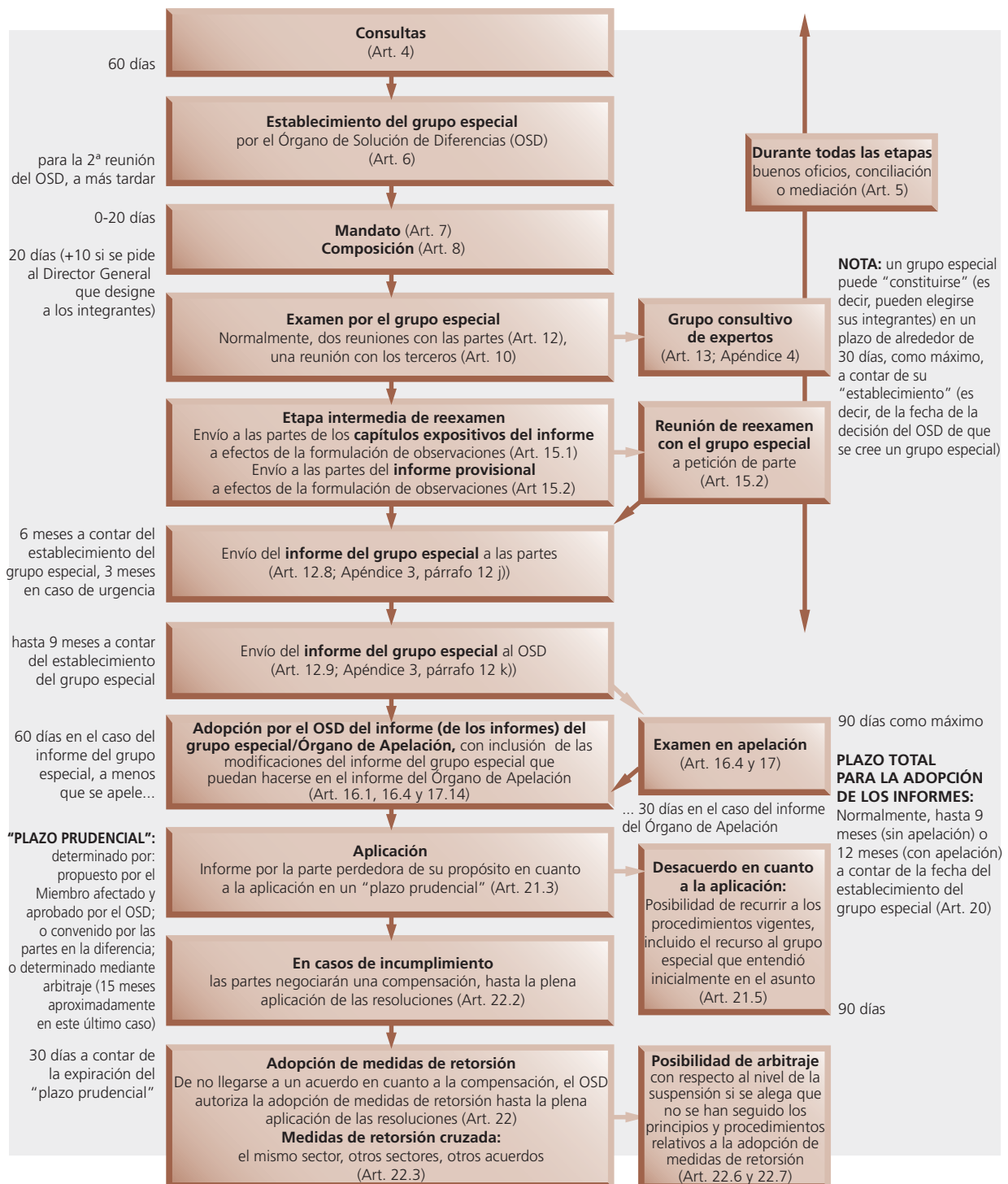
En cualquier caso, el Órgano de Solución de Diferencias vigila la manera en que se cumplen las resoluciones adoptadas. Todo caso pendiente permanece en su orden del día hasta que se resuelva la cuestión.

> Véase también **Negociaciones en el marco del Programa de Doha**

2. Procedimiento de los grupos especiales

Se trata de las diversas etapas por las que puede atravesar una diferencia en la OMC. En todas ellas se alienta a las partes en la diferencia a que celebren consultas entre sí, a fin de llegar a una solución “extrajudicialmente”. En todas las etapas el Director General de la OMC podrá ofrecer sus buenos oficios, mediar o contribuir a una conciliación.

Nota: algunos de los plazos especificados son máximos y otros son mínimos, unos son vinculantes y otros no.



3. El calendario en un caso práctico

El 23 de enero de 1995 Venezuela presentó una reclamación ante el Órgano de Solución de Diferencias en el sentido de que los Estados Unidos aplicaban normas que discriminaban contra la gasolina importada y solicitó formalmente la celebración de consultas con dicho país. Un año después (el 29 de enero de 1996) el grupo especial encargado de examinar la diferencia ultimó su informe definitivo. (Para entonces se había asociado al procedimiento el Brasil, que presentó su reclamación en abril de 1996. Examinó ambas reclamaciones el mismo grupo especial.) Los Estados Unidos apelaron. El Órgano de Apelación elaboró su informe y el Órgano de Solución de Diferencias lo adoptó el 20 de mayo de 1996, un año y cuatro meses después de haberse presentado la primera reclamación.

A continuación, los Estados Unidos y Venezuela tardaron seis meses y medio en ponerse de acuerdo sobre lo que debían hacer los Estados Unidos. El plazo convenido para aplicar la solución acordada fue de 15 meses a contar de la fecha de conclusión de la apelación (del 20 de mayo de 1996 al 20 de agosto de 1997).

La diferencia surgió porque los Estados Unidos aplicaban normas sobre las características químicas de la gasolina importada más rigurosas que las que aplicaban a la gasolina refinada en el país. Venezuela dijo (y después el Brasil) que no era equitativo, porque la gasolina estadounidense no tenía que cumplir las mismas normas: se infringía el principio de “trato nacional”, sin que ello pudiera justificarse al amparo de las excepciones de las disposiciones normales de la OMC previstas para las medidas adoptadas por motivos de salud o conservación del medio ambiente. El grupo especial que examinó la diferencia estuvo de acuerdo con Venezuela y el Brasil. El informe del examen en apelación confirmó las conclusiones del grupo especial (introdujo algunos cambios con respecto a la interpretación jurídica dada por el grupo especial). Los Estados Unidos acordaron con Venezuela que modificarían su reglamento en un plazo de 15 meses y el 26 de agosto de 1997 comunicaron al Órgano de Solución de Diferencias que se había firmado un nuevo reglamento el 19 de agosto.



EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > solución de diferencias



Tiempo (0 = iniciación del procedimiento)	Plazo indicativo/real	Fecha	Medidas adoptadas
-5 años		1990	Modificación de la Ley de Protección de la Calidad del Aire, de los Estados Unidos.
-4 meses		Septiembre de 1994	Los Estados Unidos restringen las importaciones de gasolina al amparo de la Ley de Protección de la Calidad del Aire.
0	"60 días"	23 de enero de 1995	Venezuela presenta una reclamación ante el Órgano de Solución de Diferencias y solicita la celebración de consultas con los Estados Unidos.
+1 mes		24 de febrero de 1995	Celebración de consultas. Sin éxito.
+2 meses		25 de marzo de 1995	Venezuela pide al Órgano de Solución de Diferencias el establecimiento de un grupo especial.
+2 1/2 meses	"30 días"	10 de abril de 1995	El Órgano de Solución de Diferencias accede al establecimiento de un grupo especial. Los Estados Unidos no se oponen. (El Brasil inicia su reclamación y solicita la celebración de consultas con los Estados Unidos.)
+3 meses		28 de abril de 1995	Constitución del grupo especial. (El 31 de mayo se asigna también al grupo especial el examen de la reclamación del Brasil.)
+6 meses	9 meses (el plazo indicativo es de 6-9)	10-12 de julio y 13-15 de julio de 1995	El grupo especial se reúne.
+11 meses		11 de diciembre de 1995	El grupo especial da traslado del informe provisional a los Estados Unidos, Venezuela y el Brasil, para que formulen observaciones.
+1 año		29 de enero de 1996	El grupo especial distribuye el informe definitivo al Órgano de Solución de Diferencias.
+1 año, 1 mes		21 de febrero de 1996	Los Estados Unidos apelan.
+1 año, 3 meses	"60 días"	29 de abril de 1996	El Órgano de Apelación presenta su informe.
+1 año, 4 meses	"30 días"	20 de mayo de 1996	El Órgano de Solución de Diferencias adopta los informes del Grupo Especial y del Órgano de Apelación.
+1 año, 10 1/2 meses		3 de diciembre de 1996	Los Estados Unidos y Venezuela se ponen de acuerdo sobre lo que deben hacer los Estados Unidos (el plazo de aplicación es de 15 meses a contar del 20 de mayo).
+1 año, 11 1/2 meses		9 de enero de 1997	Los Estados Unidos presentan al Órgano de Solución de Diferencias el primer informe mensual de la situación con respecto a la aplicación de las recomendaciones.
+2 años, 7 meses		19-20 de agosto de 1997	Los Estados Unidos firman un nuevo reglamento (19 de agosto). Fin del periodo de aplicación convenido (20 de agosto).



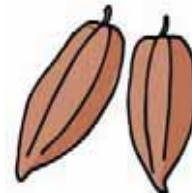
Temas que se refieren a diversos acuerdos y algunas cuestiones más recientemente incluidas en el programa



La labor de la OMC no está circunscrita a acuerdos específicos con obligaciones específicas. Los gobiernos Miembros examinan también muchas otras cuestiones, por lo general en comités o grupos de trabajo especiales. Algunas son antiguas, otras son nuevas en el sistema GATT-OMC. Unas son cuestiones específicas, otras son de carácter más general por referirse a varias esferas de la OMC. Las hay, en fin, que pueden dar lugar a negociaciones.

Entre ellas figuran las siguientes:

- agrupaciones económicas regionales
- comercio y medio ambiente
- comercio e inversiones
- política de competencia
- transparencia de la contratación pública
- “facilitación” del comercio (simplificación de los procedimientos comerciales, agilización de las corrientes comerciales por medios que van más allá de la supresión de los obstáculos arancelarios y no arancelarios)
- comercio electrónico



Hay otro tema que de vez en cuando ha sido objeto de intenso debate en la OMC:

- el comercio y los derechos de los trabajadores

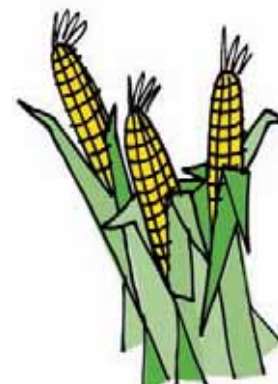
Este tema no figura en el programa de trabajo de la OMC pero, dada la gran atención que se le ha prestado, se incluye aquí para clarificar la situación.

1. Regionalismo: ¿amigos o rivales?

Unión Europea, Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Asociación de Naciones del Asia Sudoriental, Asociación del Asia Meridional para la Cooperación Regional, Mercado Común del Sur (MERCOSUR), Acuerdo para Estrechar las Relaciones Económicas entre Australia y Nueva Zelandia, y así sucesivamente.

En julio de 2005 sólo había un Miembro de la OMC — Mongolia — que no era parte en ningún acuerdo comercial regional. El aumento del número de esos acuerdos ha proseguido sin interrupción desde los primeros años del decenio de 1990. En julio de 2005 se habían notificado a la OMC (y a su predecesor, el GATT) un total de 330. De ellos, 206 se habían notificado después de la creación de la OMC en enero de 1995. Ciento ochenta están actualmente en vigor; se cree que hay otros vigentes aunque todavía no se han notificado.

Una de las preguntas que se formula con mayor frecuencia es si esos grupos regionales ayudan al sistema multilateral de comercio de la OMC o lo obstaculizan. Hay un comité que se encarga de observar su evolución.



Acuerdos comerciales regionales

Aunque parezca contradictorio, los acuerdos comerciales regionales pueden muchas veces servir realmente de apoyo al sistema multilateral de comercio de la OMC. Esos acuerdos permitieron que grupos de países negociaran normas y compromisos que iban más allá de lo que era posible multilateralmente en aquel entonces. A su vez, algunas de esas normas prepararon el camino para los Acuerdos de la OMC. Los servicios, la propiedad intelectual, las normas ambientales, y las políticas en materia de inversiones y competencias son cuestiones todas ellas que se plantearon en negociaciones regionales y se convirtieron después en acuerdos o temas de debate en la OMC.

Las agrupaciones importantes para la OMC son las que suprimen o reducen los obstáculos al comercio dentro del grupo. En los Acuerdos de la OMC se reconoce que los acuerdos regionales y la mayor integración económica pueden beneficiar a los países. También se reconoce que en determinadas circunstancias los acuerdos comerciales regionales pueden lesionar los intereses comerciales de otros países. Normalmente, el establecimiento de una unión aduanera o una zona de libre comercio violaría el principio de la OMC de igualdad de trato para todos los interlocutores comerciales (“nación más favorecida”). No obstante, **el artículo 24 del GATT** autoriza como excepción especial el establecimiento de acuerdos comerciales regionales a condición de que cumplan determinados criterios estrictos.

En particular, esos acuerdos deben contribuir a que los intercambios fluyan con mayor libertad entre los países del grupo sin que se levanten obstáculos al comercio con el mundo exterior. Dicho de otro modo, la integración regional debe complementar, no amenazar, el sistema multilateral de comercio.

En el artículo 24 se establece que cuando se cree una zona de libre comercio o una unión aduanera deberán reducirse o suprimirse los derechos y demás obstáculos al comercio en sustancialmente todos los sectores comerciales del grupo. El comercio de los países no miembros con el grupo no deberá ser objeto de mayores restricciones que antes de que se estableciera dicho grupo.

De manera similar, en el artículo 5 del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios se prevé el establecimiento de acuerdos de integración económica en la esfera de los servicios. Otras disposiciones de los Acuerdos de la OMC autorizan a los países en desarrollo a participar en acuerdos regionales o mundiales que incluyan la reducción o eliminación de los aranceles y obstáculos no arancelarios con respecto al comercio entre las partes en el acuerdo.

El 6 de febrero de 1996 el Consejo General de la OMC estableció el **Comité de Acuerdos Comerciales Regionales**, cuya finalidad es examinar los grupos regionales y evaluar si son compatibles con las normas de la OMC. Dicho Comité examina también de qué forma pueden afectar los acuerdos regionales al sistema multilateral de comercio y qué relación puede existir entre los acuerdos regionales y los multilaterales.

> Véase también **Negociaciones en el marco del Programa de Doha**

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales

> mercancías > acuerdos comerciales regionales



2. Medio ambiente: una preocupación especial

La OMC no tiene ningún acuerdo específico sobre el medio ambiente. No obstante, los Acuerdos de la OMC confirman el derecho de los gobiernos a proteger el medio ambiente, siempre que se cumplan ciertas condiciones, y varios de ellos incluyen disposiciones que reflejan preocupaciones ambientales. Los objetivos de desarrollo sostenible y protección del medio ambiente son lo suficientemente importantes para ser mencionados en el preámbulo del Acuerdo por el que se establece la OMC.

En los 60 años de historia del sistema multilateral de comercio, la creciente importancia dada a las políticas ambientales es relativamente reciente. Al finalizar la Ronda Uruguay, en 1994, los Ministros de Comercio de los países participantes decidieron empezar un amplio programa de trabajo sobre comercio y medio ambiente en la OMC. Establecieron el **Comité de Comercio y Medio Ambiente**, que ha incorporado las cuestiones relativas al medio ambiente y el desarrollo sostenible en la labor de la OMC. En la Conferencia Ministerial de Doha en 2001 dieron comienzo las negociaciones sobre algunos aspectos de este tema.

> Véase también **Negociaciones en el Marco del Programa de Doha**

El Comité: responsabilidad de amplia base

El Comité tiene una amplia responsabilidad que abarca todas las esferas del sistema multilateral de comercio: bienes, servicios y propiedad intelectual. Su cometido es estudiar la relación existente entre comercio y medio ambiente y formular recomendaciones sobre los cambios que puedan precisarse en los acuerdos comerciales.

La labor del Comité se basa en dos importantes principios:

- La OMC sólo es competente en la esfera del comercio. Dicho de otro modo, en las cuestiones ambientales su única tarea es estudiar los problemas que surgen cuando las políticas en materia de medio ambiente tienen efectos importantes en el comercio. La OMC no es un organismo que se ocupe del medio ambiente. Sus Miembros no quieren que intervenga en las políticas ambientales nacionales o internacionales ni que establezca normas al respecto. Hay otros organismos especializados en cuestiones ambientales que están más capacitados para realizar esas tareas.
- Si el Comité identifica problemas, las soluciones tienen que seguir ajustándose a los principios del sistema de comercio de la OMC.

De manera más general, los Miembros de la OMC están convencidos de que un sistema multilateral de comercio abierto, equitativo y no discriminatorio puede aportar una contribución decisiva a los esfuerzos nacionales e internacionales encaminados a proteger mejor y conservar los recursos ambientales y fomentar el desarrollo sostenible. Así se reconoció en los resultados de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo celebrada en Río en 1992 (la “Cumbre de la Tierra”) y en su sucesora, la Cumbre Mundial sobre el Desarrollo Sostenible celebrada en Johannesburgo en 2002.

El programa de trabajo del Comité se centra en 10 esferas. Su orden del día se basa en las propuestas que los diferentes Miembros de la OMC formulan sobre cuestiones de importancia para ellos. En las secciones siguientes se esbozan algunas de esas cuestiones y las conclusiones a que el Comité ha llegado hasta ahora.

Disposiciones “verdes”

Ejemplos de disposiciones sobre cuestiones relacionadas con el medio ambiente que figuran en los Acuerdos de la OMC:

- **Artículo 20 del GATT:** las políticas que afectan al comercio de mercancías destinadas a proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o a preservar los vegetales están exentas, en determinadas condiciones, de las disciplinas normales del GATT.
- **Obstáculos Técnicos al Comercio** (es decir, normas industriales y sobre productos) y **Medidas Sanitarias y Fitosanitarias** (salud e higiene animal y vegetal): reconocimiento explícito de los objetivos ambientales.
- **Agricultura:** los programas ambientales están exentos de las reducciones de las subvenciones.
- **Subvenciones y Medidas Compensatorias:** se autoriza subvencionar hasta el 20 por ciento del costo de adaptación de las empresas a las nuevas leyes ambientales.
- **Propiedad Intelectual:** los gobiernos pueden negarse a conceder patentes que amenacen la vida o la salud de las personas o de los animales o la preservación de los vegetales, o que puedan causar daños graves al medio ambiente (artículo 27 del Acuerdo sobre los ADPIC).
- **Artículo 14 del AGCS:** las políticas que afectan al comercio de servicios destinadas a proteger la vida y la salud de las personas y de los animales o a preservar los vegetales están exentas, en determinadas condiciones, de las disciplinas normales del AGCS.

Una cuestión fundamental

Si un país considera que el comercio de otro país daña el medio ambiente, ¿qué puede hacer? ¿Puede restringir el comercio del otro país? En la afirmativa ¿en qué circunstancias? Por el momento no existen interpretaciones jurídicas definitivas, en gran parte porque son cuestiones que aún no se han analizado en una diferencia jurídica, ni dentro ni fuera de la OMC. No obstante, la experiencia obtenida de los acuerdos comerciales de la OMC y de los acuerdos sobre el medio ambiente ajenos a la OMC dan a entender lo siguiente:

1. **Primero, cooperar:** Los países interesados deben tratar de cooperar para evitar daños al medio ambiente.
2. **El país reclamante puede adoptar medidas (por ejemplo, con respecto a las importaciones) para proteger el medio ambiente nacional pero no puede hacer discriminaciones.** En virtud de los Acuerdos de la OMC, las normas, los impuestos y demás medidas aplicadas a las importaciones procedentes de otro país tienen que aplicarse igualmente a los productos nacionales del país reclamante ("trato nacional") y a las importaciones procedentes de todos los demás países ("nación más favorecida").
3. **Si el otro país ha firmado también un acuerdo sobre el medio ambiente,** cualquier medida que adopte el país reclamante no será probablemente de la incumbencia de la OMC.
4. **¿Qué ocurre si el otro país no ha firmado?** En este caso la situación no está clara y es motivo de debate. En algunos acuerdos sobre el medio ambiente se establece que los países que hayan firmado el acuerdo deben aplicarlo incluso a los bienes y servicios procedentes de países que no lo hayan firmado. No se ha analizado si esto infringe los Acuerdos de la OMC, ya que hasta ahora no se ha planteado ante ella ninguna diferencia de ese tipo. Una forma que se propone de aclarar la situación sería volver a redactar las normas para dejar bien claro que en algunas circunstancias los países pueden invocar un acuerdo sobre el medio ambiente cuando adopten medidas que afecten al comercio de un país que no lo haya firmado. Los críticos dicen que esto autorizaría a algunos países a imponer a otros sus normas ambientales.
5. **Cuando la cuestión no está abarcada por un acuerdo sobre el medio ambiente, se aplican las normas de la OMC.** Se interpreta que los Acuerdos de la OMC dicen dos cosas importantes. Primero, que no pueden imponerse restricciones comerciales a un producto basándose simplemente en la manera en que se ha producido. Segundo, que un país no puede ir más allá de su propio territorio e imponer sus normas a otro país.

¿Cómo están relacionados la OMC y los acuerdos sobre el medio ambiente?

¿Cómo se relacionan entre sí el sistema de comercio de la OMC y las medidas comerciales "verdes"? ¿Qué relación existe entre los Acuerdos de la OMC y los diversos acuerdos y convenios internacionales sobre el medio ambiente?

En la actualidad están en vigor unos 200 acuerdos internacionales (al margen de la OMC) relativos a diversas cuestiones ambientales. Se les denomina acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente (AMUMA).

Aproximadamente 20 de esos acuerdos incluyen disposiciones que pueden afectar al comercio: por ejemplo, prohíben el comercio de determinados productos o permiten a los países que restrinjan el comercio en determinadas circunstancias. Entre ellos figuran el Protocolo de Montreal relativo a las sustancias que agotan la capa de ozono, el Convenio de Basilea sobre el control de los movimientos transfronterizos de los desechos peligrosos y su eliminación, y la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES).

En resumen, el Comité de la OMC declara que los principios fundamentales de la OMC de no discriminación y transparencia no están en conflicto con las medidas comerciales necesarias para proteger el medio ambiente, incluidas las adoptadas en virtud de los acuerdos en esa esfera. Señala asimismo que las cláusulas que figuran en los acuerdos sobre bienes, servicios y propiedad intelectual autorizan a los gobiernos a dar prioridad a sus políticas ambientales internas.

El Comité de la OMC indica que los acuerdos sobre el medio ambiente constituyen la forma más eficaz de hacer frente a los problemas internacionales en la esfera del medio ambiente. Afirma que ese enfoque complementa la labor de la OMC de búsqueda de soluciones convenidas internacionalmente para los problemas del comercio. En otras palabras, es mejor recurrir a las disposiciones de un acuerdo internacional sobre el medio ambiente que intentar unilateralmente cambiar las políticas ambientales de otros países (*véanse los estudios de casos prácticos camarones-tortugas y delfín-atúnes*).

El Comité señala que las medidas adoptadas para proteger el medio ambiente que tienen efectos en el comercio pueden desempeñar una función importante en algunos acuerdos sobre el medio ambiente, en particular cuando es el comercio la causa directa de los problemas ambientales. No obstante, señala asimismo que las limitaciones del comercio no son las únicas medidas que pueden adoptarse, ni son necesariamente las más efectivas. Hay otras posibilidades: por ejemplo, ayudar a los países a adquirir tecnología favorable al medio ambiente, prestarles asistencia financiera, realizar actividades de formación, etc.

No debe exagerarse el problema. Hasta ahora no se ha impugnado en el sistema del GATT-OMC ninguna medida que afecte al comercio adoptada en virtud de un acuerdo internacional sobre el medio ambiente. Existe también la opinión ampliamente extendida de que es poco probable que las medidas adoptadas en virtud de un acuerdo sobre el medio ambiente se conviertan en un problema en la OMC si los países interesados han firmado dicho acuerdo, aunque esta cuestión no está resuelta por completo. Al Comité de Comercio y Medio Ambiente le preocupa más lo que ocurre cuando un país invoca un acuerdo sobre el medio ambiente para adoptar medidas contra otro país que no ha firmado dicho acuerdo.

> Véase también **Negociaciones en el marco del Programa de Doha**

Diferencias: ¿dónde deben examinarse?

Supóngase que surge una diferencia comercial porque un país ha adoptado medidas sobre el comercio (por ejemplo, ha establecido un impuesto o ha restringido las importaciones) en virtud de un acuerdo sobre el medio ambiente ajeno a la OMC, y otro país pone objeciones. ¿Debe examinarse esa diferencia en la OMC o en el marco del otro acuerdo? El Comité de Comercio y Medio Ambiente indica que si surge una diferencia con respecto a una medida comercial adoptada al amparo de un acuerdo sobre el medio ambiente y ambas partes en la diferencia han firmado ese acuerdo, deberán tratar de utilizar sus disposiciones para resolver la diferencia. Sin embargo, si una parte en la diferencia no ha firmado el acuerdo sobre el medio ambiente, el único foro posible para resolverla será la OMC. La preferencia por examinar las diferencias en el marco de los acuerdos sobre el medio ambiente no significa que en las diferencias que se examinan en la OMC se pasen por alto las cuestiones ambientales. Los Acuerdos de la OMC permiten que los grupos especiales que examinan las diferencias pidan el asesoramiento de expertos en lo que respecta a las cuestiones ambientales.

Una diferencia examinada en la OMC: el asunto “camarones-tortugas”

Fue una reclamación presentada por la India, Malasia, el Pakistán y Tailandia contra los Estados Unidos. Los informes del Órgano de Apelación y el Grupo Especial se adoptaron el 6 de noviembre de 1998. El título oficial de la diferencia es “Estados Unidos — Prohibición de las importaciones de determinados camarones y productos del camarón” y el caso lleva oficialmente en la OMC los números 58 y 61.

¿De qué se trataba en definitiva?

Se han identificado siete especies de tortugas marinas, que se hallan distribuidas en las zonas subtropicales y tropicales de la Tierra. Pasan su vida en el mar, entre las zonas de alimentación y las zonas donde anidan.

Las tortugas marinas han resultado afectadas desfavorablemente por las actividades humanas, ya sea directamente (se explota su carne, su concha y sus huevos) o indirectamente (muertes incidentales en las redes de pesca, destrucción de sus hábitat o contaminación de los océanos).

A principios de 1997, la India, Malasia, el Pakistán y Tailandia presentaron una reclamación conjunta contra la prohibición impuesta por los Estados Unidos a la importación de determinados camarones y productos del camarón. El objetivo principal de la prohibición era proteger a las tortugas marinas.

En la Ley estadounidense de Especies Amenazadas, de 1973, se enumeraban cinco especies de tortugas marinas en peligro de extinción o amenazadas que se hallaban en aguas estadounidenses y se prohibía su “captura” en los Estados Unidos, en sus aguas territoriales y en alta mar. (Por “captura” se entiende el hostigamiento, la caza y la matanza o los intentos de hacer cualquiera de esas cosas.)

De conformidad con la Ley, los Estados Unidos exigían que los arrastreros estadounidenses dedicados a la pesca del camarón utilizaran unos dispositivos para excluir a las tortugas (DET) de sus redes cuando pescaran en zonas en las que había una gran probabilidad de encontrar tortugas marinas.

El artículo 609 de la Ley Pública 101-102 de los Estados Unidos, promulgada en 1989, estaba dedicado a las importaciones. En él se indicaba, entre otras cosas, que no se podían importar en los Estados Unidos camarones pescados con tecnologías que pudieran afectar desfavorablemente a determinadas tortugas marinas, salvo que se certificara que la nación pesquera tenía un programa de regulación y una tasa de capturas incidentales comparables a los de los Estados Unidos, o que el entorno pesquero particular de esa nación no representaba una amenaza para las tortugas marinas.

En la práctica, los países que tenían en sus aguas jurisdiccionales alguna de esas cinco especies de tortugas marinas y pescaban camarones con medios mecánicos tenían que imponer a sus pescadores unas obligaciones comparables a las soportadas por los camareros estadounidenses si querían obtener el certificado y exportar productos del camarón a los Estados Unidos. En esencia, ello significaba utilizar en todo momento los DET.

LO QUE DIJO EL ÓRGANO DE APELACIÓN

“... No hemos decidido que los países soberanos que son Miembros de la OMC no puedan adoptar medidas eficaces para proteger las especies amenazadas, tales como las tortugas marinas. Evidentemente, pueden y deben hacerlo ...”

En términos jurídicos ...

El grupo especial consideró que la prohibición impuesta por los Estados Unidos era incompatible con el artículo 11 del GATT (que limita la utilización de prohibiciones o restricciones a la importación) y no podía justificarse en el marco del artículo 20 de dicho Acuerdo (que prevé excepciones generales a las normas, entre otras cosas por determinados motivos ambientales).

Tras un examen en apelación, el Órgano de Apelación constató que la medida en cuestión reunía las condiciones para acogerse a las disposiciones del apartado g) del artículo 20, como justificación provisional, pero no cumplía las condiciones establecidas en el preámbulo (párrafo introductorio) del artículo 20 (que define cuándo pueden invocarse las excepciones generales).

Por consiguiente, el Órgano de Apelación concluyó que la medida estadounidense no estaba justificada en el marco del artículo 20 del GATT (hablando en términos estrictos, el “GATT de 1994”, es decir, la versión actual del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, modificado en 1994 con arreglo al acuerdo de la Ronda Uruguay).

A petición de Malasia, el grupo especial que había entendido inicialmente en el asunto examinó las medidas adoptadas por los Estados Unidos para cumplir las recomendaciones y resoluciones del Órgano de Solución de Diferencias y su informe fue objeto de apelación por parte de Malasia. El Órgano de Apelación confirmó las conclusiones del grupo especial de que la medida estadounidense se aplicaba ya de manera que cumplía los requisitos establecidos en el artículo 20 del GATT de 1994.



La resolución

En su informe el Órgano de Apelación dejó claro que, de conformidad con las normas de la OMC, los países tienen derecho a adoptar medidas comerciales para proteger el medio ambiente (en particular, para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales, y para proteger a las especies en peligro de extinción y los recursos agotables). La OMC no tiene que “atribuirles” ese derecho.

Dijo también que las medidas destinadas a proteger a las tortugas marinas eran legítimas con arreglo al artículo 20 del GATT, que prevé diversas excepciones a las normas comerciales de la OMC a condición de que se cumplan determinados criterios, como el de no discriminación.

Los Estados Unidos perdieron el caso no porque pretendieran proteger el medio ambiente sino porque discriminaban entre los Miembros de la OMC. Ofrecían a los países del hemisferio occidental — principalmente a los de la región del Caribe — asistencia técnica y financiera y unos períodos de transición más largos para que sus pescadores empezaran a utilizar los dispositivos para excluir a las tortugas.

En cambio, no ofrecían las mismas ventajas a los cuatro países asiáticos (la India, Malasia, el Pakistán y Tailandia) que habían presentado la reclamación en la OMC.

En la resolución se decía también que los grupos especiales de la OMC podían aceptar comunicaciones de “amicus curiae” (colaboradores o amigos del tribunal), de las ONG u otras partes interesadas.

“Aquello que no hemos decidido...”

A continuación se reproduce parte de lo que dijo el Órgano de Apelación:

“185. Al llegar a estas conclusiones, deseamos subrayar aquello que *no* hemos decidido en esta apelación. *No* hemos decidido que la protección y preservación del medio ambiente no tenga importancia para los Miembros de la OMC. Evidentemente la tiene. *No* hemos decidido que los países soberanos que son Miembros de la OMC no puedan adoptar medidas eficaces para proteger las especies amenazadas, tales como las tortugas marinas. Evidentemente pueden y deben hacerlo. Y *no* hemos decidido que los Estados soberanos no deban actuar conjuntamente en forma bilateral, plurilateral o multilateral, en el marco de la OMC o en otros foros internacionales, para proteger a las especies amenazadas o proteger de otra forma al medio ambiente. Evidentemente, deben hacerlo y de hecho lo hacen.

186. Aquello que *hemos* decidido en esta apelación simplemente es lo siguiente: aunque la medida de los Estados Unidos objeto de la diferencia sometida a esta apelación cumpla un objetivo de protección medioambiental reconocido como legítimo en virtud del apartado g) del artículo XX [es decir 20] del GATT de 1994, esta medida ha sido aplicada por los Estados Unidos en forma que constituye una discriminación arbitraria e injustificable entre Miembros de la OMC, en contra de lo prescrito en el preámbulo del artículo XX. Por todas las razones específicas señaladas en el presente informe, esta medida no reúne las condiciones para beneficiarse de la exención que el artículo XX del GATT de 1994 concede a las medidas que cumplen determinados objetivos reconoci-

dos y legítimos de protección del medio ambiente pero que, al mismo tiempo, no se aplican en forma que constituya un medio de discriminación arbitrario o injustificable entre países en los que prevalecen las mismas condiciones o una restricción encubierta al comercio internacional. Como lo pusimos de relieve en el asunto *Estados Unidos — Gasolina* [adoptado el 20 de mayo de 1996, WT/DS2/AB/R, página 32], los Miembros de la OMC tienen amplia autonomía para establecer sus propias políticas encaminadas a proteger el medio ambiente en tanto, al hacerlo, cumplan sus obligaciones y respeten los derechos de los demás Miembros dimanantes del *Acuerdo sobre la OMC*.”

Una diferencia examinada en el GATT: el asunto *atunes-delfines*

Este caso atrae todavía mucha atención debido a sus consecuencias para las controversias ambientales. Se examinó con arreglo al antiguo procedimiento de solución de diferencias del GATT. Las preguntas fundamentales son las siguientes:

- ¿Puede un país decir a otro qué normas ambientales debe aplicar?
- ¿Permiten las normas comerciales adoptar medidas contra el método utilizado para producir bienes (en vez de limitarse a la calidad de los propios bienes)?

¿De qué se trataba?

En las zonas tropicales orientales del Océano Pacífico suelen haber bancos de atunes aleta amarilla que se desplazan por debajo de bancos de delfines. Cuando se pescan los atunes con redes cerqueras los delfines quedan atrapados en ellas. Si no se les suelta, suelen perecer.

La Ley estadounidense de Protección de los Mamíferos Marinos establece normas para la protección de los delfines, aplicables a la flota pesquera norteamericana y a los países cuyos barcos de pesca capturan atún aleta amarilla en esa parte del Océano Pacífico. Si un país que exporta atún a los Estados Unidos no puede demostrar a las autoridades estadounidenses que cumple las normas de protección de los delfines establecidas en la ley estadounidense, el Gobierno de los Estados Unidos tiene que prohibir todas las importaciones de ese pescado procedentes de dicho país. En la diferencia de que se trata el país exportador interesado era México. Se prohibieron sus exportaciones de atunes a los Estados Unidos, y México presentó una reclamación en 1991 al amparo del procedimiento de solución de diferencias del GATT.

La prohibición se aplicaba también a los países “intermediarios” que manipulan el atún en ruta de México a los Estados Unidos. A menudo el atún se elabora y enlata en alguno de esos países. En esta diferencia los países “intermediarios” que se enfrentaban con la prohibición eran Costa Rica, España, Italia y el Japón, y anteriormente las Antillas Neerlandesas, Francia y el Reino Unido. También fueron calificados de “intermediarios” otros países, entre ellos el Canadá, Colombia, la República de Corea y miembros de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN).

El grupo especial

México pidió el establecimiento de un grupo especial en febrero de 1991. Varios países “intermediarios” expresaron también su interés al respecto. El grupo especial informó a los Miembros del GATT en septiembre de 1991. Llegó a las siguientes conclusiones:

- Los Estados Unidos no podían prohibir las importaciones de productos de atún procedentes de México simplemente por el hecho de que las reglamentaciones mexicanas sobre la manera de producir el atún no se ajustaran a las normas estadounidenses (pero los Estados Unidos podían aplicar sus reglamentaciones sobre la calidad o el contenido del atún importado). Ha venido a convertirse en una cuestión de “producto” frente a “proceso”.
- Las normas del GATT no permitían que un país adoptara medidas comerciales para tratar de hacer cumplir su propia legislación interna en otro país, ni siquiera para proteger la salud de los animales o recursos naturales agotables. La palabra utilizada en este caso es “extraterritorialidad”.



PS. El informe no llegó a adoptarse

En virtud del actual sistema de la OMC, si los Miembros de la Organización (reunidos en calidad de Órgano de Solución de Diferencias) no rechazan por consenso el informe de un grupo especial en un plazo de 60 días, ese informe queda aceptado (“adoptado”) automáticamente. No ocurría así con arreglo al antiguo GATT. México decidió abandonar el caso y el informe del grupo especial no llegó a ser adoptado, aunque algunos países “intermediarios” presionaron en ese sentido. México y los Estados Unidos celebraron consultas bilaterales con el fin de llegar a un acuerdo al margen del GATT.

Por su parte, en 1992 la Unión Europea presentó una reclamación, que tuvo por resultado el informe de un segundo grupo especial, distribuido a los Miembros del GATT a mediados de 1994. En dicho informe se mantuvieron algunas de las conclusiones del primer grupo especial y se modificaron otras. Aunque la Unión Europea y otros países instaron a que se adoptara el informe, en una serie de reuniones del Consejo del GATT y en la reunión final de las partes contratantes del GATT (es decir, los miembros) los Estados Unidos declararon que no habían tenido tiempo de finalizar el estudio del informe. Por consiguiente, no hubo consenso para adoptarlo, requisito imprescindible con arreglo al antiguo sistema del GATT. El 1° de enero de 1995 el GATT fue sustituido por la OMC.

¿En qué razonamiento se basaba esa resolución? Si se aceptaban las razones aducidas por los Estados Unidos, cualquier país podría prohibir las importaciones de un producto de otro país simplemente porque el país exportador tuviera diferentes políticas ambientales, sanitarias o sociales. Ello abriría un camino prácticamente sin fin para que cualquier país aplicara unilateralmente restricciones comerciales no sólo para hacer cumplir internamente su legislación sino para imponer sus normas a otros países. Se abriría la puerta a un posible alud de abusos proteccionistas, lo que estaría en conflicto con la finalidad principal del sistema multilateral de comercio: lograr previsibilidad mediante normas comerciales.



La tarea del grupo especial se limitó a examinar la aplicabilidad de las normas del GATT a esta cuestión concreta. No se preguntaba si la política era o no correcta desde el punto de vista del medio ambiente. Se sugirió que la política estadounidense podría ser compatible con las normas del GATT si los Miembros se ponían de acuerdo en introducir modificaciones o adoptaban la decisión de renunciar especialmente a aplicar las normas a esa cuestión. De esa forma los Miembros podrían negociar las cuestiones específicas y fijar límites que evitaran abusos proteccionistas.

También se pidió al grupo especial que juzgara la política estadounidense de exigir que los productos de atún llevaran la etiqueta “dolphin-safe” (con lo que se dejaba que fueran los consumidores los que decidieran comprar o no el producto). El grupo especial llegó a la conclusión de que esto no violaba las normas del GATT porque tenía por finalidad evitar la publicidad engañosa en todos los productos de atún, tanto importados como de producción nacional.

Ecoetiquetado: bueno si no discrimina

El etiquetado de productos favorables al medio ambiente constituye un importante instrumento de política ambiental. Para la OMC la cuestión fundamental es que las prescripciones y prácticas en materia de etiquetado no discriminen: ni entre los distintos interlocutores comerciales (debe aplicarse el trato de la nación más favorecida) ni entre los bienes o servicios de producción nacional y las importaciones (trato nacional).

Una esfera en la que se requiere un mayor examen por parte del Comité de Comercio y Medio Ambiente es la del trato — con arreglo a las normas del Acuerdo de la OMC sobre Obstáculos Técnicos al Comercio — del etiquetado utilizado para describir si un producto es favorable al medio ambiente *por la forma en que se ha producido* (independientemente del producto propiamente dicho).

Transparencia: información sin demasiado papeleo

Al igual que la no discriminación, se trata de un importante principio de la OMC. En este contexto, los Miembros de la OMC deben facilitar tanta información como sea posible acerca de las políticas ambientales que hayan adoptado o las medidas que puedan adoptar cuando puedan tener efectos importantes en el comercio. Deben hacerlo mediante la presentación de notificaciones a la OMC, pero esta tarea no debe constituir una carga mayor que la que supongan normalmente las demás políticas que afectan al comercio.

El Comité de Comercio y Medio Ambiente indica que no es necesario cambiar las normas de la OMC a tales efectos. La Secretaría de la OMC reunirá, valiéndose de su Registro Central de Notificaciones, toda la información sobre las medidas ambientales relacionadas con el comercio presentada por los Miembros, que se introducirá en una sola base de datos a la que tendrán acceso todos los Miembros de la OMC.

Mercancías cuya venta está prohibida en el país de origen: productos químicos peligrosos, etc.

Es un motivo de preocupación para muchos países en desarrollo, que temen se exporten a sus mercados determinados productos peligrosos o tóxicos sin estar plenamente informados de los peligros que pueden representar para el medio ambiente o la salud pública. Los países en desarrollo quieren estar plenamente informados, de manera que se encuentren en condiciones de decidir si importarlos o no.

Existen actualmente varios acuerdos internacionales (por ejemplo, el Convenio de Basilea sobre el control de los movimientos transfronterizos de los desechos peligrosos y su eliminación, y las Directrices de Londres para el intercambio de información acerca de productos químicos objeto de comercio internacional). El Comité de Comercio y Medio Ambiente de la OMC no pretende duplicar su labor, pero señala también que la OMC podría desempeñar una función complementaria.

La liberalización y el desarrollo sostenible se favorecen mutuamente

Un comercio más libre ¿es una ayuda o un obstáculo para la protección del medio ambiente? El Comité de Comercio y Medio Ambiente está analizando la relación existente entre la liberalización del comercio (incluidos los compromisos de la Ronda Uruguay) y la protección del medio ambiente. Los Miembros afirman que la supresión de las restricciones y distorsiones del comercio puede reportar beneficios tanto al sistema multilateral de comercio como al medio ambiente. Está previsto proseguir esa labor.

Propiedad intelectual y servicios: posibilidades de estudio

Los debates mantenidos en el Comité de Comercio y Medio Ambiente sobre estas dos cuestiones han desbrozado el terreno, ya que era muy poco lo que se sabía de cómo las normas del sistema de comercio podían afectar a las políticas ambientales en esas esferas o ser afectadas por ellas.

En lo que respecta a los servicios, el Comité indica que es preciso continuar la labor con el fin de examinar la relación existente entre el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) y las políticas de protección del medio ambiente en ese sector.

En cuanto al Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), el Comité afirma que ayuda a los países a obtener tecnología y productos favorables al medio ambiente. Está previsto proseguir la labor al respecto, entre otras cosas acerca de la relación existente entre el Acuerdo sobre los ADPIC y el Convenio sobre la Diversidad Biológica.

> Véase también **Negociaciones en el marco del Programa de Doha**

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > medio ambiente



3. Inversiones, competencia, contratación pública, procedimientos simplificados

Los Ministros de los países Miembros de la OMC decidieron en la Conferencia Ministerial de Singapur (1996) establecer los tres siguientes nuevos Grupos de Trabajo: sobre comercio e inversiones, sobre política de competencia y sobre transparencia de la contratación pública. También encomendaron al Consejo del Comercio de Mercancías de la OMC que estudiara posibles formas de simplificar los procedimientos comerciales, cuestión denominada a veces “facilitación del comercio”. Como fue la Conferencia de Singapur la que puso en marcha la labor relativa a esos cuatro temas, se les llama a menudo “**los temas de Singapur**”.

Esos cuatro temas figuraban inicialmente en el Programa de Doha para el Desarrollo. El mandato, detenidamente negociado, era que se celebraran negociaciones después de la Conferencia Ministerial de Cancún (2003) “sobre la base de una decisión que se ha de adoptar, por consenso explícito, en ese período de sesiones respecto de las modalidades de las negociaciones”. No hubo consenso y los Miembros acordaron el 1º de agosto de 2004 seguir adelante con las negociaciones sobre un solo tema, la facilitación del comercio. Los otros tres se eliminaron del Programa de Doha.

> Véase también Programa de Doha para el Desarrollo

Inversiones y competencia: ¿qué función debe desempeñar la OMC?

La labor de la OMC sobre las cuestiones relativas a las inversiones y la política de competencia revistió inicialmente la forma de respuestas específicas a cuestiones específicas de política comercial, en vez de estudiar la situación general.

Las decisiones adoptadas en la Conferencia Ministerial de 1996, celebrada en Singapur, cambiaron la perspectiva. Los Ministros decidieron establecer **dos grupos de trabajo** que examinaran de manera más general la relación entre comercio e inversiones y entre comercio y política de competencia, respectivamente.

Las tareas de los grupos de trabajo eran analíticas y exploratorias. No negociarían normas ni compromisos nuevos sin una clara decisión adoptada por consenso.

Los Ministros reconocieron asimismo la labor en curso en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y otras organizaciones internacionales. Los grupos de trabajo tenían que cooperar con esas organizaciones con el fin de aprovechar lo mejor posible los recursos disponibles y garantizar que se tuvieran plenamente en cuenta las cuestiones relacionadas con el desarrollo.

El hecho de que aproximadamente un tercio del total de 6,1 billones de dólares del comercio mundial de bienes y servicios correspondiera en 1995 al comercio interno de las empresas — por ejemplo, entre filiales de diferentes países o entre una filial y su sede — constituye una indicación de la estrecha vinculación del comercio con las inversiones.

Hace tiempo que se reconoce la estrecha relación existente entre el comercio y las inversiones y la política de competencia. Cuando a finales del decenio de 1940 se redactó el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio uno de los objetivos perseguidos era que existieran normas sobre inversiones y política de competencia junto con las del comercio de mercancías (los otros dos acuerdos no llegaron a finalizarse porque fracasó el intento de crear una Organización Internacional del Comercio).

A lo largo de los años, el GATT y la OMC se han ocupado cada vez más de aspectos concretos de esas relaciones. Por ejemplo, un tipo de comercio abarcado por el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) es el suministro de servicios por empresas extranjeras que se establecen en el país huésped para realizar actividades en él, es decir, mediante inversiones extranjeras. En el **Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio** se dispone que el derecho de los inversores a utilizar como insumos mercancías importadas no debe depender de sus resultados de exportación.

Lo mismo ocurre en el caso de la política de competencia. El GATT y el AGCS contienen normas sobre los monopolios y los proveedores exclusivos de servicios. Esos principios se han desarrollado considerablemente en las normas y los compromisos sobre las telecomunicaciones. En los acuerdos sobre la propiedad intelectual y los servicios se reconoce el derecho de los gobiernos a adoptar medidas contra las prácticas anticompetitivas, así como a colaborar para limitarlas.

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > inversiones

www.wto.org > temas comerciales > política de competencia



Transparencia de las compras del sector público: hacia el establecimiento de normas multilaterales

La OMC cuenta ya con un **Acuerdo sobre Contratación Pública**. Es plurilateral y hasta ahora sólo lo han firmado algunos Miembros de la OMC. Abarca cuestiones tales como la transparencia y la no discriminación.

La decisión adoptada por los Ministros de los países Miembros de la OMC en la Conferencia de Singapur de 1996 tenía dos finalidades: establecía un **grupo de trabajo** multilateral, es decir, que incluía a todos los Miembros de la OMC, y centraba la labor del Grupo en la transparencia de las prácticas de contratación pública. Mientras las preferencias no estuvieran encubiertas, el Grupo no se ocuparía del trato preferencial dispensado a los proveedores nacionales.

La primera etapa de la labor del Grupo consistía en estudiar la transparencia de las prácticas de contratación pública, teniendo en cuenta las políticas nacionales. La segunda consistía en preparar elementos para su inclusión en un acuerdo.

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > contratación pública



Facilitación del comercio: una nueva cuestión prioritaria

Una vez derribados los obstáculos formales al comercio, adquirieron mayor importancia otras cuestiones. Por ejemplo, las empresas tienen que poder adquirir información sobre las reglamentaciones de otros países en materia de importación y exportación y sobre la manera de aplicar los procedimientos aduaneros. Dos maneras de “facilitar” el comercio son disminuir el papeleo en el punto de entrada de las mercancías en el país y proporcionar un acceso más fácil a ese tipo de información.

En la Conferencia Ministerial de Singapur de 1996 se encomendó al **Consejo de Mercancías de la OMC** que iniciara trabajos exploratorios y analíticos “sobre la simplificación de los procedimientos que rigen el comercio, ... con objeto de evaluar si procede establecer normas de la OMC en esta materia”. Las negociaciones comenzaron después de la Decisión del Consejo General de 1º de agosto de 2004.

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > facilitación del comercio



4. Comercio electrónico

Una nueva esfera del comercio es la de las mercancías que atraviesan las fronteras por medios electrónicos. En términos generales, es la producción, publicidad, venta y distribución de productos a través de las redes de telecomunicaciones. Los ejemplos más evidentes de productos distribuidos electrónicamente son los libros, música y vídeos transmitidos a través de líneas telefónicas o de Internet.

En la Declaración sobre el Comercio Electrónico Mundial adoptada por la Segunda Conferencia Ministerial (Ginebra), celebrada el 20 de mayo de 1998, se instaba al Consejo General de la OMC a establecer un programa de trabajo amplio para examinar todas las cuestiones relacionadas con el comercio electrónico mundial que afectan al comercio. El Consejo General adoptó el proyecto de ese programa de trabajo el 25 de septiembre de 1998 y se iniciaron las deliberaciones sobre esas cuestiones en los Consejos del Comercio de Mercancías, del Comercio de Servicios y de los ADPIC (propiedad intelectual) y el Comité de Comercio y Desarrollo.

Entretanto, los Miembros de la OMC acordaron también que mantendrían la práctica vigente de no imponer derechos de aduana a las transmisiones electrónicas.



EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > comercio electrónico

La respuesta oficial

Texto de la Declaración Ministerial de Singapur de 1996 en lo que respecta a las normas fundamentales del trabajo:

“Renovamos nuestro compromiso de respetar las normas fundamentales de trabajo internacionalmente reconocidas. La Organización Internacional del Trabajo (OIT) es el órgano competente para establecer esas normas y ocuparse de ellas, y afirmamos nuestro apoyo a su labor de promoción de las mismas. Consideramos que el crecimiento y el desarrollo económicos impulsados por el incremento del comercio y la mayor liberalización comercial contribuirán a la promoción de esas normas. Rechazamos la utilización de las normas del trabajo con fines proteccionistas y convenimos en que no debe cuestionarse en absoluto la ventaja comparativa de los países, en particular de los países en desarrollo de bajos salarios. A este respecto, tomamos nota de que las Secretarías de la OMC y la OIT proseguirán su actual colaboración.”

5. Normas del trabajo: consenso, coherencia y controversia

Las normas del trabajo son las que se aplican al trato dado a los trabajadores. Esta expresión es muy amplia y abarca desde el empleo de mano de obra infantil y los trabajos forzados hasta el derecho a establecer sindicatos e ir a la huelga, los salarios mínimos, las condiciones sanitarias y de seguridad y las horas de trabajo.

Consenso sobre las normas fundamentales: competencia de la OIT

Existe un claro consenso sobre un aspecto: los gobiernos de los Estados Miembros de la OMC están comprometidos a aplicar una serie más restringida de normas “fundamentales” internacionalmente reconocidas: la libertad de asociación, la prohibición del trabajo forzoso, la prohibición del trabajo infantil y la no discriminación en el trabajo (incluida la discriminación de género).

En la Conferencia Ministerial de Singapur de 1996, los Miembros definieron el papel de la OMC en este asunto y determinaron que el órgano competente para negociar las normas del trabajo era la Organización Internacional del Trabajo. Los Consejos y Comités de la OMC no realizan ninguna labor a este respecto; no obstante, las Secretarías de las dos organizaciones colaboran en cuestiones técnicas en aras de la “coherencia” en la formulación de políticas económicas mundiales. Sin embargo, no es fácil que se pongan de acuerdo para ir más allá, y la cuestión de la observancia internacional es un campo minado.

Sin embargo, no es fácil que se pongan de acuerdo para ir más allá, y la cuestión de la observancia internacional es un campo minado.

¿Por qué se sometió este asunto a la OMC? ¿A qué se refiere el debate?

Se han formulado cuatro preguntas generales, dentro y fuera de la OMC:

- **Pregunta analítica:** si los derechos laborales de un país son menos exigentes, ¿consiguen sus exportaciones una ventaja injusta? ¿Obligaría esto a todos los países a reducir el nivel de exigencia de sus derechos (la “carrera de igualación a la baja”)?

- **Pregunta sobre la respuesta:** si existe una “carrera de igualación a la baja”, ¿deberían los países comerciar solamente con los que tengan derechos laborales de un nivel similar de exigencia?
- **Pregunta sobre las normas:** ¿deberían las normas de la OMC permitir explícitamente a los gobiernos la adopción de medidas comerciales como medio para presionar a otros países a cumplir las normas del trabajo?
- **Pregunta institucional:** ¿es la OMC el lugar adecuado para examinar y establecer normas sobre el trabajo, o hacerlas cumplir, incluidas las de la OIT?

Además, todos estos temas conllevan una cuestión subyacente: si podrían utilizarse medidas comerciales para imponer normas del trabajo o si ello constituiría simplemente un pretexto para el proteccionismo. Se formulan preguntas similares acerca de otras normas, como las medidas sanitarias y fitosanitarias y los obstáculos técnicos al comercio.

Los Acuerdos de la OMC no se ocupan de las normas del trabajo propiamente dichas.

Por un lado, algunos países quisieran cambiar esta situación. Afirman que las normas y disciplinas de la OMC constituirían un poderoso incentivo para que los Estados Miembros mejoraran las condiciones de trabajo y la “coherencia internacional” (la expresión empleada para describir los esfuerzos por asegurar que las políticas se orientan en la misma dirección).

Por otro lado, muchos países en desarrollo consideran que este tema no tiene cabida en el marco de la OMC. Sostienen que la campaña para incorporar las cuestiones laborales en el programa de la OMC representa de hecho un intento por parte de los países industrializados de debilitar la ventaja comparativa de los interlocutores comerciales con salarios inferiores, y que podría mermar sus posibilidades de mejorar las normas gracias al desarrollo económico, en especial si con ello se obstaculiza su capacidad para comerciar. También afirman que las normas propuestas tal vez sean demasiado rigurosas para que puedan cumplirlas, habida cuenta de su nivel de desarrollo. Estos países sostienen que los esfuerzos por incluir las normas del trabajo en el ámbito de las negociaciones comerciales multilaterales no son sino una cortina de humo para el proteccionismo.

En un plano jurídico más complejo se encuentra la cuestión de la relación entre las normas de la Organización Internacional del Trabajo y los Acuerdos de la OMC, por ejemplo si y cómo pueden aplicarse las normas de la OIT de una manera compatible con las normas de la OMC.

¿Qué ha ocurrido en la OMC?

En la OMC este tema ha sido objeto de un intenso debate, en particular en 1996 y 1999. Fue en la Conferencia de Singapur de 1996 cuando los Miembros acordaron comprometerse a reconocer las normas fundamentales del trabajo, aunque éstas no debían utilizarse con fines proteccionistas. En la Declaración se decía que no debía cuestionarse la ventaja económica de los países de bajos salarios, pero que las Secretarías de la OMC y la OIT seguirían colaborando entre sí. En sus observaciones finales el Presidente, Sr. Yeo Cheow Tong, Ministro de Comercio e Industria de Singapur, añadió que la Declaración no incluía la cuestión laboral en el programa de la OMC. Los países interesados podrían seguir presionando en favor de un mayor interés por parte de la OMC, pero de momento no existía ningún comité ni grupo de trabajo que se ocupara de esta cuestión.

Este tema se planteó también en la Conferencia Ministerial de Seattle en 1999, pero no se alcanzó ningún acuerdo. En la Conferencia Ministerial de Doha de 2001 se reafirmó la declaración de Singapur sobre el trabajo, sin que se produjera ningún debate específico.



En el programa de trabajo se enumeran 21 temas. Se ha incumplido el plazo inicial del 1° de enero de 2005, al igual que el siguiente objetivo no oficial de finales de 2006.

En la Cuarta Conferencia Ministerial, celebrada en Doha (Qatar) en noviembre de 2001, los gobiernos de los países Miembros de la OMC acordaron iniciar nuevas negociaciones. Convinieron asimismo en ocuparse de otras cuestiones, en particular la aplicación de los actuales acuerdos. El conjunto se denomina el **Programa de Doha para el Desarrollo**.

Las negociaciones tienen lugar en el **Comité de Negociaciones Comerciales** y sus órganos subsidiarios, que suelen ser consejos y comités ordinarios que se reúnen en “**sesión extraordinaria**” o **grupos de negociación** especialmente creados al efecto. Otros trabajos incluidos en el programa tienen lugar en otros consejos y comités de la OMC.

La **Quinta Conferencia Ministerial**, celebrada en **Cancún** (México) en septiembre de 2003, quería ser una reunión de balance donde los Miembros acordaran la manera de ultimar el resto de las negociaciones. Pero la reunión se agrió debido a la discordia acerca de las cuestiones agrícolas, incluido el algodón, y se estancó sobre los “temas de Singapur” (véase *infra*). No se apreciaron progresos reales sobre los temas de Singapur y en agricultura hasta las primeras horas del 1° de agosto de 2004, momento en que el Consejo General adoptó una serie de decisiones (en ocasiones llamada el “Paquete de Julio”). Se incumplió el **plazo inicial del 1° de enero de 2005**. Después de ello, los Miembros se propusieron de manera no oficial concluir las negociaciones **para el final de 2006**, nuevamente sin éxito. En la Conferencia Ministerial de Hong Kong celebrada en diciembre de 2005 se lograron reducir las divergencias entre los Miembros, pero siguió habiendo algunas diferencias insuperables, y el Director General Pascal Lamy suspendió las negociaciones en julio de 2006. A principios de 2007 se hicieron esfuerzos para tratar de lograr avances significativos.

En la Declaración de Doha se enumeran 19-21 temas, según se cuenten los temas relativos a las “normas” como uno o tres. Muchos de ellos entrañan negociaciones; otros incluyen trabajos en materia de “aplicación”, análisis y vigilancia. A continuación figura una explicación no oficial del mandato contenido en la Declaración (se indican los párrafos de la Declaración correspondientes):

Cuestiones y preocupaciones relativas a la aplicación (párrafo 12)

Para abreviar, se denominan problemas de “aplicación” los problemas con que se enfrentan los países en desarrollo al aplicar los actuales Acuerdos de la OMC, es decir, los acuerdos resultantes de las negociaciones de la Ronda Uruguay.

Ninguna esfera de la labor de la OMC fue objeto de mayor atención ni generó más controversia durante el período de casi tres años de ardua negociación anterior a la Conferencia Ministerial de Doha. Durante ese período se plantearon unas 100 cuestiones. El resultado fue la adopción de un enfoque de dos vías:

- Más de 40 cuestiones, agrupadas bajo 12 epígrafes, quedaron resueltas en la Conferencia de Doha o con anterioridad a ella, con miras a una aplicación inmediata.
- La gran mayoría de las cuestiones restantes fueron objeto de negociaciones inmediatas.

Todo ello quedó especificado en una Decisión Ministerial dedicada expresamente a la aplicación, junto con el párrafo 12 de la Declaración principal de Doha.

La **Decisión relativa a la aplicación** incluye lo siguiente (pueden obtenerse explicaciones detalladas en el sitio Web de la OMC):

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales

> Programa de Doha para el Desarrollo

www.wto.org > la OMC > Consejo General

www.wto.org > temas comerciales

> Programa de Doha para el Desarrollo

> Comité de Negociaciones Comerciales



Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)

- Excepción por balanza de pagos: aclaración de las condiciones menos rigurosas establecidas en el GATT para los países en desarrollo en caso de que restrinjan las importaciones para proteger su balanza de pagos.
- Compromisos en materia de acceso a los mercados: aclaración de las condiciones requeridas para negociar la asignación de contingentes o ser consultado al respecto.

Agricultura

- Desarrollo rural y seguridad alimentaria de los países en desarrollo.
- Países menos adelantados y países en desarrollo importadores netos de productos alimenticios.
- Créditos a la exportación, garantías de créditos a la exportación o programas de seguro.
- Contingentes arancelarios.

Medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF)

- Plazos más largos para que los países en desarrollo cumplan las medidas sanitarias y fitosanitarias nuevas de otros países.
- “Plazo prudencial” entre la publicación de una nueva MSF de un país y su entrada en vigor.
- Equivalencia: puesta en práctica del principio de que los gobiernos deben aceptar que distintas medidas utilizadas por otros gobiernos pueden ser equivalentes a sus propias medidas por ofrecer el mismo nivel de protección de la salud en lo que se refiere a los alimentos, los animales y los vegetales.
- Examen del Acuerdo MSF.
- Participación de los países en desarrollo en el establecimiento de normas internacionales en materia de MSF.
- Asistencia financiera y técnica.

Textiles y vestido

- Utilización “efectiva” de las disposiciones del Acuerdo sobre pronta integración de los productos en las disposiciones normales del GATT, y eliminación de los contingentes.
- Moderación con respecto a las medidas antidumping.
- Posibilidad de examinar las nuevas normas de origen de los gobiernos.
- Los Miembros han de considerar la posibilidad de otorgar un trato más favorable en la asignación de contingentes a los pequeños abastecedores y los países menos adelantados, y de aumentar en general los contingentes.

Obstáculos técnicos al comercio

- Asistencia técnica para los países menos adelantados y exámenes de la asistencia técnica en general.
- De ser posible, otorgamiento de un “plazo prudencial” de seis meses a los países en desarrollo para que puedan adaptarse a las nuevas medidas.
- Se anima al Director General de la OMC a proseguir sus esfuerzos para ayudar a los países en desarrollo a participar en el establecimiento de normas internacionales.

Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio (MIC)

- Se insta al Consejo del Comercio de Mercancías a que “considere positivamente” las peticiones de los países menos adelantados de prórroga del período de transición de siete años destinado a la eliminación de las medidas incompatibles con el Acuerdo.

Antidumping (artículo VI del GATT)

- No se realizará una segunda investigación antidumping durante un plazo de un año a menos que hayan cambiado las circunstancias.
- Cómo dar carácter operativo a una disposición especial en favor de los países en desarrollo (artículo 15 del Acuerdo Antidumping) en la que se reconoce que los países desarrollados deben tener “particularmente en cuenta” la situación de los países en desarrollo cuando contemplan la aplicación de medidas antidumping.
- Se pide se aclare la cuestión relativa al plazo para determinar si el volumen de los

productos importados a precios de dumping es insignificante y, por consiguiente, no debe adoptarse ninguna medida antidumping.

- Mejora de los exámenes anuales de la aplicación del Acuerdo.

Valoración en aduana (artículo VII del GATT)

- Prórroga del plazo otorgado a los países en desarrollo para aplicar el Acuerdo.
- Fraude aduanero: cómo cooperar en el intercambio de información, con respecto a los valores de exportación entre otras cosas.

Normas de origen

- Conclusión de la armonización de las normas de origen entre los gobiernos de los países Miembros.
- Aplicación de disposiciones provisionales durante el período de transición a las nuevas normas de origen armonizadas.

Subvenciones y medidas compensatorias

- Metodología para determinar si algunos países en desarrollo cumplen la condición de tener un PNB por habitante inferior a 1.000 dólares EE.UU., lo que les permite pagar subvenciones supeditadas a la realización de exportaciones.
- Se toma nota de las nuevas disposiciones propuestas que permiten a los países en desarrollo otorgar subvenciones en el marco de programas encaminados a lograr “objetivos legítimos de desarrollo” sin tener que hacer frente a medidas compensatorias o de otro tipo.
- Examen de las disposiciones relativas a las investigaciones en materia de derechos compensatorios.
- Reafirmación de que los países menos adelantados están exentos de la prohibición de otorgar subvenciones a la exportación.
- Se dispone que el Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias prorrogue el período de transición en el caso de determinados países en desarrollo.

Aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC)

- Reclamaciones en casos en que no existe infracción: la cuestión aún no resuelta de cómo abordar posibles diferencias en la esfera de los ADPIC que entrañen la pérdida de un beneficio previsto aun cuando no se haya infringido realmente el Acuerdo sobre los ADPIC.
- Transferencia de tecnología a los países menos adelantados.

Cuestiones transversales

- ¿Qué disposiciones sobre trato especial y diferenciado son obligatorias? ¿Cuáles son las consecuencias de dar carácter obligatorio a las disposiciones que actualmente no son vinculantes?
- ¿Cómo hacer que las disposiciones sobre trato especial y diferenciado sean más eficaces?
- ¿Cómo hacer que la cuestión del trato especial y diferenciado pueda incorporarse en las nuevas negociaciones?
- Se insta a los países desarrollados a otorgar preferencias de manera generalizada y no discriminatoria, es decir, a todos los países en desarrollo y no a un grupo reducido de ellos.

Cuestiones pendientes relativas a la aplicación

- Se tratarán de conformidad con el párrafo 12 de la Declaración principal de Doha.

Disposiciones finales

- El Director General de la OMC ha de velar por que la asistencia técnica de la OMC se centre con carácter prioritario en ayudar a los países en desarrollo a cumplir las obligaciones vigentes en el marco de la OMC, así como en acrecentar su capacidad de participar de manera más efectiva en las futuras negociaciones.



EN EL SITIO WEB:
www.wto.org > temas comerciales
> Programa de Doha para el Desarrollo
> Decisión relativa a la aplicación, explicación

- La Secretaría de la OMC ha de cooperar más estrechamente con otras organizaciones internacionales a fin de incrementar la eficiencia y efectividad de la asistencia técnica.

La Decisión relativa a la aplicación está vinculada a la **Declaración principal de Doha**, en la que los Ministros convienen en que el futuro programa de trabajo abarque las cuestiones pendientes relativas a la aplicación. En efecto, convienen en que “las negociaciones sobre las cuestiones pendientes relativas a la aplicación serán parte integrante del programa de trabajo” en los próximos años.

En la Declaración los Ministros establecen un enfoque de dos vías: las cuestiones con respecto a las cuales se establece en la Declaración un mandato de negociación convenido se tratarán con arreglo a ese mandato; las cuestiones sobre las que no se establece un mandato de negociar serán tratadas “con carácter prioritario” por los consejos y comités pertinentes de la OMC, que debían presentar al Comité de Negociaciones Comerciales, no más tarde de 2002, un informe sobre los progresos realizados, con miras a una “acción apropiada”.

Fechas clave: agricultura

Principios de 2000: iniciación

*1° de agosto de 2004:
se acuerda el “Marco”*

Para la Sexta Conferencia Ministerial, 2005

(en Hong Kong, China):

fórmulas y otras “modalidades”

para los compromisos de los países.

El plazo inicial era el 31 de marzo de 2003.

Proyectos globales de compromisos

de los países y balance:

el plazo inicial era antes de la Quinta

Conferencia Ministerial, 2003 (en México)

Plazo: actualmente, ninguno. Inicialmente

1° de enero de 2005, negociaciones

en el marco del todo único. Posteriormente,

el plazo no oficial era de finales de 2006

Agricultura (párrafos 13 y 14)

Las negociaciones sobre la agricultura comenzaron a principios de 2000, de conformidad con el artículo 20 del Acuerdo sobre la Agricultura, de la OMC. Para noviembre de 2001, cuando se celebró la Conferencia Ministerial de Doha, 121 gobiernos habían presentado un gran número de propuestas de negociación.

Esas negociaciones han continuado, en el marco ahora del mandato impartido en la Declaración de Doha, que incluye también una serie de plazos. La Declaración se basa en la labor ya realizada, confirma y desarrolla los objetivos, y establece un calendario. La agricultura forma actualmente parte del “todo único”, según el cual prácticamente todas las negociaciones relacionadas habían de finalizar para el 1° de enero de 2005, plazo que se ha trasladado extraoficialmente a finales de 2006.

En la Declaración se confirma el objetivo a largo plazo ya convenido en el actual Acuerdo sobre la Agricultura: establecer un sistema de comercio equitativo y orientado al mercado mediante un programa de reforma fundamental. El programa abarca normas reforzadas y compromisos específicos sobre la prestación oficial de ayuda y protección a la agricultura. Su finalidad es corregir y prevenir las restricciones y distorsiones en los mercados agropecuarios mundiales.

Sin prejuzgar el resultado, los gobiernos de los países Miembros se comprometen a celebrar amplias negociaciones encaminadas a lograr:

- acceso a los mercados: reducciones sustanciales
- subvenciones a la exportación: reducciones de todas las formas de subvenciones a la exportación, con miras a su eliminación progresiva (en el “Marco” del 1° de agosto de 2004, los Miembros acordaron eliminar las subvenciones a la exportación para una fecha que había de negociarse)
- ayuda interna: reducciones sustanciales de la ayuda causante de distorsiones del comercio (en el “Marco” del 1° de agosto de 2004, los países desarrollados se comprometieron a reducir en un 20 por ciento las subvenciones internas que distorsionan el comercio, desde el día de entrada en vigor de cualquier acuerdo concluido en el marco del Programa de Doha).

En la Declaración se conviene en que el trato especial y diferenciado para los países en desarrollo será parte integrante de todos los elementos de las negociaciones y se incorporará a los nuevos compromisos de los países y a las normas y disciplinas pertinentes, nuevas o revisadas. El resultado deberá ser efectivo en la práctica y deberá permitir a los países en desarrollo atender sus necesidades, en lo que se refiere en particular a la seguridad alimentaria y el desarrollo rural.



Los Ministros toman también nota de las preocupaciones no comerciales (protección del medio ambiente, seguridad alimentaria, desarrollo rural, etc.) reflejadas en las propuestas de negociación ya presentadas y confirman que en las negociaciones se tendrán en cuenta esas preocupaciones, conforme a lo previsto en el Acuerdo sobre la Agricultura. El primer paso en el camino conducente a un acuerdo final se dio el 1° de agosto de 2004, cuando los Miembros acordaron un “Marco” (Anexo A de la Decisión del Consejo General). Las negociaciones tienen lugar en el **Comité de Agricultura “en Sesión Extraordinaria”**.

Servicios (párrafo 15)

Las negociaciones sobre los servicios llevaban en curso cerca de dos años cuando se incorporaron al nuevo Programa de Doha.

El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) de la OMC obliga a los gobiernos de los países Miembros a celebrar negociaciones sobre cuestiones específicas y entablar sucesivas rondas de negociaciones para liberalizar progresivamente el comercio de servicios. La primera de esas rondas tenía que empezar, a más tardar, transcurridos cinco años a partir de 1995.

Por consiguiente, las negociaciones sobre los servicios comenzaron oficialmente a principios de 2000 en el Consejo del Comercio de Servicios. En marzo de 2001 el Consejo del Comercio de Servicios cumplió un elemento fundamental del mandato de negociación al establecer las directrices y procedimientos para las negociaciones.

La Declaración de Doha respalda la labor ya realizada, reafirma las directrices y procedimientos para las negociaciones y establece algunos elementos clave del calendario, con inclusión, sobre todo, del plazo para la conclusión de las negociaciones en el marco del todo único.

Las negociaciones tienen lugar en el **Consejo del Comercio de Servicios “en Sesión Extraordinaria”** y en **reuniones ordinarias** de sus comités o grupos de trabajo competentes.

Acceso a los mercados para los productos no agrícolas (párrafo 16)

Los Ministros acordaron iniciar negociaciones para reducir los derechos arancelarios aplicables a todos los productos no agrícolas. La finalidad es “reducir o, según proceda, eliminar los aranceles, incluida la reducción o eliminación de las crestas arancelarias, los aranceles elevados y la progresividad arancelaria, así como los obstáculos no arancelarios, en particular respecto de los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo”. En esas negociaciones se tendrán plenamente en cuenta las necesidades e intereses especiales de los países en desarrollo y los países menos adelantados y se reconocerá que esos países no tienen que igualar los compromisos de reducción arancelaria de otros participantes ni asumir compromisos que conlleven una reciprocidad plena.

Al principio, los participantes tenían que llegar a un acuerdo sobre la manera (“modalidades”) de realizar la reducción arancelaria (en la Ronda de Tokio los participantes emplearon una fórmula matemática convenida para proceder a una reducción arancelaria general; en la Ronda Uruguay los participantes negociaron reducciones producto por producto). Los procedimientos convenidos incluirían estudios y medidas de creación de capacidad destinados a ayudar a los países menos adelantados a participar efectivamente en las negociaciones. De vuelta en Ginebra, los negociadores decidieron que las “modalidades” debían convenirse para el 31 de mayo de 2003. Al no haberse respetado este plazo, los Miembros acordaron el 1° de agosto de 2004 una nueva fecha: la Conferencia Ministerial que se celebrará en Hong Kong en diciembre de 2005.

Aunque el promedio de los derechos de aduana está actualmente en su nivel más bajo tras ocho rondas del GATT, ciertos aranceles continúan restringiendo el comercio, especialmente las exportaciones de los países en desarrollo: por ejemplo, las “crestas arancelarias”, que son aranceles relativamente elevados que suelen aplicarse a productos “sensibles” y se encuentran entre niveles arancelarios generalmente bajos. En el caso de los países industrializados, se consideran por lo general “crestas arancelarias” los aranceles iguales o superiores al 15 por ciento.

EN EL SITIO WEB:



www.wto.org > temas comerciales
> mercancías > agricultura
> negociaciones sobre la agricultura

Fechas clave: servicios

Principios de 2000: iniciación

Marzo de 2001: directrices y procedimientos para las negociaciones

30 de junio de 2002: peticiones iniciales de acceso a los mercados

31 de marzo de 2003: ofertas iniciales de acceso a los mercados

Balance: inicialmente previsto para la Quinta Conferencia Ministerial, 2003 (en México)

31 de mayo de 2005: ofertas revisadas de acceso a los mercados

Plazo: actualmente, ninguno.

Inicialmente 1° de enero de 2005.

Posteriormente, el plazo no oficial era de finales de 2006 fecha límite en el marco del todo único

EN EL SITIO WEB:



www.wto.org > temas comerciales > servicios
> negociaciones sobre los servicios

Fechas clave: acceso a los mercados

Enero de 2002: iniciación

Quinta Conferencia Ministerial, 2003 (en México): balance

Plazo: actualmente, ninguno.

Inicialmente 1° de enero de 2005.

Posteriormente, el plazo no oficial era de finales de 2006 fecha límite en el marco del todo único

EN EL SITIO WEB:



www.wto.org > temas comerciales > acceso a los mercados > negociaciones sobre el acceso a los mercados

Fechas clave: propiedad intelectual
Decisión acordada el 30 de abril de 2003
(plazo inicial de finales de 2002): informe
al Consejo General acerca de la solución
relativa a las licencias obligatorias y a la falta
de capacidad de producción
en el sector farmacéutico

Finales de 2002 (plazo incumplido):
informe al CNC: medidas sobre las cuestiones
pendientes relativas a la aplicación
con arreglo al párrafo 12

Quinta Conferencia Ministerial, 2003
(en México) (plazo incumplido):
fecha límite de las negociaciones sobre
el sistema de registro de las indicaciones
geográficas (vinos y bebidas espirituosas)

Plazo: actualmente, ninguno.
Inicialmente 1° de enero de 2005.
Posteriormente, el plazo no oficial era
de finales de 2006 negociaciones específica-
mente prescritas en la Declaración de Doha
negociaciones en el marco del todo único

2016: aplicación de las disposiciones
relativas a las patentes de productos
farmacéuticos por los países
menos adelantados

Otro ejemplo es la “progresividad arancelaria”, consistente en la aplicación de derechos de importación más elevados a los productos semielaborados que a las materias primas, y derechos aún más altos a los productos acabados. Esa práctica protege a las industrias nacionales de transformación y dificulta el desarrollo de las actividades de transformación en los países de los que son originarias las materias primas.

Las negociaciones tienen lugar en un **Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados**.

Aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC) (párrafos 17 a 19)

Los ADPIC y la salud pública. En la Declaración los Ministros subrayan la importancia de que el Acuerdo sobre los ADPIC se aplique e interprete de manera que apoye la salud pública, promoviendo tanto el acceso a los medicamentos existentes como la creación de nuevos medicamentos, y hacen referencia a su Declaración aparte sobre ese tema.

Esa Declaración aparte sobre los ADPIC y la salud pública está encaminada a responder a las preocupaciones sobre las posibles consecuencias del Acuerdo sobre los ADPIC para el acceso a los medicamentos.

En ella se hace hincapié en que el Acuerdo sobre los ADPIC no impide ni debe impedir que los gobiernos Miembros adopten medidas para proteger la salud pública y se afirma, para evitar cualquier reserva de los gobiernos, el derecho de éstos a utilizar las flexibilidades previstas en el Acuerdo.

Se aclaran también en ella algunas de las formas de flexibilidad disponibles, en particular las licencias obligatorias y las importaciones paralelas. (Para obtener una explicación de estas cuestiones, cabe recurrir a las páginas principales sobre los ADPIC en el sitio Web de la OMC.)

En lo que se refiere al Programa de Doha, esa Declaración aparte establece dos tareas específicas. El **Consejo de los ADPIC** tiene que encontrar solución a los problemas con los que puedan tropezar los países para hacer uso de las licencias obligatorias si sus capacidades de fabricación en el sector farmacéutico son insuficientes o inexistentes, y tenía que informar al respecto al Consejo General antes de finales de 2002. (La solución se encontró en agosto de 2003; véase la sección “Propiedad intelectual” del capítulo “Los Acuerdos”.) La Declaración prorroga asimismo hasta el 1° de enero de 2016 el plazo de que disponen los países menos adelantados para aplicar las disposiciones relativas a las patentes de productos farmacéuticos.



Indicaciones geográficas: el sistema de registro. Las indicaciones geográficas son nombres de lugares (en algunos países también palabras relacionadas con un lugar) empleados para identificar productos que tienen determinadas características porque proceden de determinados sitios. El Consejo de los ADPIC de la OMC ha comenzado ya a trabajar en un sistema multilateral de registro de las indicaciones geográficas de vinos y bebidas espirituosas. La Declaración de Doha establece un plazo para ultimar las negociaciones: la Quinta Conferencia Ministerial, que se celebrará en 2003.

Esas negociaciones tienen lugar en el **Consejo de los ADPIC en “Sesión Extraordinaria”**.

Indicaciones geográficas: extensión del “nivel más elevado de protección” a otros productos. El Acuerdo sobre los ADPIC establece un nivel más elevado de protección para las indicaciones geográficas de vinos y bebidas espirituosas. Ello significa que esos productos deben ser protegidos incluso en el caso de que no exista riesgo de inducir a error a los consumidores ni de competencia desleal. Un grupo de países desea negociar la extensión de ese nivel más elevado a otros productos. Otros países se oponen a esa medida, y en los debates del Consejo de los ADPIC se ha incluido la cuestión de si las disposiciones pertinentes del Acuerdo sobre los ADPIC establecen un mandato para extender ese nivel de protección más allá de los vinos y las bebidas espirituosas.

En la Declaración de Doha se señala que el **Consejo de los ADPIC** abordará esta cuestión con arreglo al párrafo 12 de la Declaración (que trata de las cuestiones relativas a la aplicación). En el párrafo 12 se establecen dos procedimientos: “a) en los casos en que establecemos un mandato de negociación específico en la presente Declaración, las cuestiones de aplicación pertinentes se tratarán con arreglo a ese mandato; b) las demás cuestiones pendientes relativas a la aplicación serán tratadas con carácter prioritario por los órganos competentes de la OMC, que, no más tarde del final de 2002, presentarán informe al Comité de Negociaciones Comerciales [CNC], establecido en virtud del párrafo 46 *infra*, con miras a una acción apropiada.”

En los documentos distribuidos en la Conferencia Ministerial los gobiernos de los países Miembros expresaban diferentes interpretaciones de ese mandato.

La Argentina expresó su entendimiento de que “no existe ningún acuerdo de negociar las ‘demás cuestiones pendientes relativas a la aplicación’ mencionadas en el párrafo b) y que será preciso alcanzar un consenso para el final de 2002 a fin de iniciar cualquier negociación acerca de esas cuestiones”.

Bulgaria, Eslovenia, Hungría, la India, Kenya, Liechtenstein, Mauricio, Nigeria, el Pakistán, la República Checa, la República Eslovaca, Sri Lanka, Suiza, Tailandia, Turquía y la UE sostuvieron que existía un mandato claro de iniciar negociaciones inmediatamente.

Exámenes de las disposiciones sobre los ADPIC. En el Consejo de los ADPIC se están realizando dos exámenes, con arreglo al Acuerdo sobre los ADPIC: un examen del párrafo 3 b) del artículo 27, que trata de la patentabilidad o no patentabilidad de las invenciones relacionadas con plantas o animales y de la protección de las obtenciones vegetales; y otro examen del Acuerdo sobre los ADPIC en su totalidad (prescrito en el párrafo 1 del artículo 71).

En la Declaración de Doha se dice que en la labor del **Consejo de los ADPIC** sobre esos exámenes o sobre cualquier otra cuestión relativa a la aplicación se deberá tener en cuenta: la relación entre el Acuerdo sobre los ADPIC y el Convenio de las Naciones Unidas sobre la Diversidad Biológica; la protección de los conocimientos tradicionales y el folclore; y otros nuevos hechos pertinentes señalados por los gobiernos de los países Miembros en el examen del Acuerdo sobre los ADPIC. Se añade que, al realizar esa labor, el Consejo de los ADPIC se regirá por los objetivos (artículo 7) y principios (artículo 8) enunciados en el Acuerdo sobre los ADPIC y tendrá plenamente en cuenta el aspecto de desarrollo.



EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > propiedad intelectual

Los cuatro “temas de Singapur”: no habrá negociaciones hasta ...

Con respecto a los temas comercio e **inversiones**, comercio y **política de competencia, transparencia de la contratación pública y facilitación del comercio**, la Declaración de Doha, de 2001, no constituye un lanzamiento inmediato de las negociaciones. En ella se dice que “después del quinto período de sesiones de la Conferencia Ministerial se celebrarán negociaciones sobre la base de una decisión que se ha de adoptar, por consenso explícito, en ese período de sesiones respecto de las modalidades de las negociaciones [es decir, cómo han de desarrollarse las negociaciones].”

Pero los Miembros no alcanzaron el consenso sobre la negociación de los cuatro temas. El 1° de agosto de 2004 se acordó finalmente negociar exclusivamente la **facilitación del comercio**.

Los tres otros temas se eliminaron del Programa de Doha.

Fechas clave: comercio e inversiones

Hasta la Quinta Conferencia Ministerial, 2003 (en México): continuación de la labor del grupo de trabajo con el programa definido

Tras la Quinta Conferencia Ministerial, 2003 (en México): negociaciones, a reserva de un “consenso explícito” sobre sus modalidades. La fecha límite de las negociaciones en el marco del todo único era el 1° de enero de 2005.

Al no alcanzarse un consenso, se eliminó del Programa de Doha en virtud de la Decisión de 1° de agosto de 2004.

Fechas clave: comercio y política de competencia

Hasta la Quinta Conferencia Ministerial, 2003 (en México): continuación de la labor del grupo de trabajo con el programa definido

Tras la Quinta Conferencia Ministerial, 2003 (en México): negociaciones, a reserva de un “consenso explícito” sobre sus modalidades. La fecha límite de las negociaciones en el marco del todo único era el 1° de enero de 2005.

Al no alcanzarse un consenso, se eliminó del Programa de Doha en virtud de la Decisión de 1° de agosto de 2004.

Relación entre comercio e inversiones (párrafos 20 a 22)

Se trata de un “tema de Singapur”, es decir, ha venido estudiándolo un grupo de trabajo creado por la Conferencia Ministerial de Singapur, celebrada en 1996.

En la Declaración se dan instrucciones al **grupo de trabajo** de que durante el período previo a la celebración de la Conferencia Ministerial de 2003 se centre en aclarar lo siguiente: alcance y definición de las cuestiones; transparencia; no discriminación; modos de preparar compromisos negociados; disposiciones sobre el desarrollo; excepciones y salvaguardias por motivos de balanza de pagos; y celebración de consultas y solución de diferencias. Los compromisos negociados se inspirarían en los contraídos en la esfera de los servicios, que especifican dónde se contraen compromisos — “listas positivas” — en lugar de formular compromisos de carácter general y enumerar las excepciones.

En la Declaración se enuncia también una serie de principios, como la necesidad de equilibrar los intereses de los países de los que proviene la inversión extranjera y de los países en los que se invierte, el derecho de los países a reglamentar las inversiones, el desarrollo, el interés público y las circunstancias concretas de los distintos países. Se destaca también la necesidad de ayuda y cooperación técnica con respecto a los países en desarrollo y los países menos adelantados, así como la coordinación con otras organizaciones internacionales, como la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

A raíz de la Decisión de 1° de agosto de 2004, este tema se ha eliminado del Programa de Doha.

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > inversiones



Interacción entre comercio y política de competencia (párrafos 23 a 25)

Es otro “tema de Singapur” y en 1996 se estableció un grupo de trabajo para estudiarlo.

En la Declaración se dan instrucciones al **grupo de trabajo** de que durante el período previo a la Conferencia Ministerial de 2003 se centre en aclarar lo siguiente:

- principios fundamentales, con inclusión de la transparencia, la no discriminación y la equidad procesal, y disposiciones sobre los cárteles intrínsecamente nocivos (es decir, los cárteles establecidos formalmente)
- modalidades de cooperación voluntaria en materia de política de competencia entre los Estados Miembros de la OMC
- apoyo para el fortalecimiento progresivo de las instituciones encargadas de la competencia en los países en desarrollo mediante la creación de capacidad

En la Declaración se indica que al realizar la labor deberán tenerse plenamente en cuenta las necesidades en materia de desarrollo. Ello incluye la cooperación técnica y la creación de capacidad en cuestiones tales como el análisis y la formulación de políticas, con el fin de que los países en desarrollo puedan evaluar mejor las implicaciones de una cooperación multilateral más estrecha para los diferentes objetivos de desarrollo. Se hace también referencia a la cooperación con otras organizaciones, como la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

A raíz de la Decisión de 1° de agosto de 2004, este tema se ha eliminado del Programa de Doha.

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > política de competencia



Transparencia de la contratación pública (párrafo 26)

Es un tercer “tema de Singapur”, del que se ocupa un **grupo de trabajo** establecido por la Conferencia Ministerial de Singapur en 1996.

En la Declaración de Doha se dice que las “negociaciones se limitarán a los aspectos relativos a la transparencia y por consiguiente no restringirán las posibilidades de los países de dar preferencia a los suministros y proveedores nacionales”; es una disposición independiente del Acuerdo plurilateral sobre Contratación Pública.

En la Declaración se destacan también las preocupaciones sobre el desarrollo, la asistencia técnica y la creación de capacidad.

A raíz de la Decisión de 1° de agosto de 2004, este tema se ha eliminado del Programa de Doha.

Fechas clave: contratación pública (transparencia)

Hasta la Quinta Conferencia Ministerial, 2003 (en México): continuación de la labor del grupo de trabajo con el programa definido

Tras la Quinta Conferencia Ministerial, 2003 (en México): negociaciones, a reserva de un “consenso explícito” sobre sus modalidades. La fecha límite de las negociaciones en el marco del todo único era el 1° de enero de 2005.

Al no alcanzarse un consenso, se eliminó del Programa de Doha en virtud de la Decisión de 1° de agosto de 2004

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > contratación pública



Facilitación del comercio (párrafo 27)

Cuarto “tema de Singapur”, puesto en marcha por la Conferencia Ministerial de 1996.

En la Declaración se reconocen los argumentos en favor de “agilizar aún más el movimiento, el despacho de aduana y la puesta en circulación de mercancías, incluidas las mercancías en tránsito, y la necesidad de potenciar la asistencia técnica y la creación de capacidad en esta esfera”.

Hasta la Quinta Conferencia Ministerial, en 2003, el **Consejo del Comercio de Mercancías de la OMC**, que ha venido ocupándose de este tema desde 1997, “examinará y, según proceda, aclarará y mejorará los aspectos pertinentes de los artículos V (‘Libertad de tránsito’), VIII (‘Derechos y formalidades referentes a la importación y la exportación’) y X (‘Publicación y aplicación de los reglamentos comerciales’) del GATT de 1994 e identificará las necesidades y prioridades de los Miembros, en particular los que son países en desarrollo y menos adelantados, en materia de facilitación del comercio”.

Estas cuestiones se citaban en la Decisión de 1° de agosto de 2004, que permitió salir del punto muerto al que se había llegado en Cancún. Los Miembros acordaron iniciar las negociaciones sobre facilitación del comercio, pero descartaron los otros tres temas de Singapur.

Fechas clave: facilitación del comercio

Hasta la Quinta Conferencia Ministerial, 2003 (en México): continuación de la labor del Consejo del Comercio de Mercancías con el programa definido

Tras la Quinta Conferencia Ministerial, 2003 (en México): negociaciones, a reserva de un “consenso explícito” sobre sus modalidades, acordadas en virtud de la Decisión de 1° de agosto de 2004.

Plazo: actualmente, ninguno. Inicialmente 1° de enero de 2005, posteriormente, el plazo no oficial era de finales de 2006 negociaciones en el marco del todo único

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > facilitación del comercio



Fechas clave: antidumping; subvenciones

Enero de 2002: iniciación

Quinta Conferencia Ministerial, 2003

(en México): balance

Plazo: actualmente, ninguno.

Inicialmente 1° de enero de 2005,

posteriormente, el plazo no oficial

era de finales de 2006

negociaciones en el marco del todo único

Normas de la OMC: medidas antidumping y subvenciones (párrafo 28)

Los Ministros convinieron en iniciar negociaciones sobre el Acuerdo Antidumping (artículo 6 del GATT) y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias. La finalidad es aclarar y mejorar las disciplinas, preservando al mismo tiempo los conceptos y principios básicos de esos Acuerdos, y teniendo en cuenta las necesidades de los participantes en desarrollo y menos adelantados.

En unas fases de negociación que se solapaban, los participantes indicaron primero qué disposiciones de esos dos Acuerdos debían ser en su opinión objeto de aclaraciones y mejoras en la fase siguiente. Los Ministros mencionan expresamente las subvenciones a la pesca como sector importante para los países en desarrollo en el que los participantes deberían procurar aclarar y mejorar las disciplinas de la OMC.

Las negociaciones tienen lugar en el **Grupo de Negociación sobre las Normas**.

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > mercancías > antidumping 

www.wto.org > temas comerciales > mercancías > subvenciones y derechos compensatorios

Fechas clave: comercio regional

Enero de 2002: iniciación

Quinta Conferencia Ministerial, 2003

(en México): balance

Plazo: actualmente, ninguno.

Inicialmente 1° de enero de 2005,

posteriormente, el plazo no oficial era

de finales de 2006 negociaciones

en el marco del todo único

Normas de la OMC: acuerdos comerciales regionales (párrafo 29)

Las normas de la OMC disponen que los acuerdos comerciales regionales tienen que reunir determinadas condiciones. No obstante, la interpretación de los términos de esas normas, que ha sido un elemento central de la labor del Comité de Acuerdos Comerciales Regionales, ha resultado polémica. Como consecuencia, desde 1995 el Comité no ha podido concluir sus exámenes de la conformidad de los distintos acuerdos comerciales con las disposiciones de la OMC.

Ello constituye actualmente un importante problema, especialmente cuando la casi totalidad de los gobiernos Miembros son partes en acuerdos regionales, los están negociando o están considerando la posibilidad de negociarlos. En la Declaración de Doha los Miembros convinieron en negociar una solución, prestando la debida atención a la función que esos acuerdos pueden desempeñar en el fomento del desarrollo.

La Declaración prescribe la celebración de negociaciones encaminadas a “aclarar y mejorar las disciplinas y procedimientos previstos en las disposiciones vigentes de la OMC aplicables a los acuerdos comerciales regionales. En las negociaciones se tendrán en cuenta los aspectos de los acuerdos comerciales regionales relativos al desarrollo”.

Esas negociaciones estaban sujetas al calendario general establecido para prácticamente todas las negociaciones previstas en la Declaración de Doha. El plazo inicial del 1° de enero de 2005 se incumplió y el objetivo no oficial actual es concluir las conversaciones para el final de 2006. En la Quinta Conferencia Ministerial, celebrada en México en 2003, se tenía la intención de hacer balance de los progresos realizados, dar las orientaciones políticas que pudieran ser necesarias y adoptar las decisiones requeridas.

Las negociaciones tienen lugar en el **Grupo de Negociación sobre las Normas**.

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > mercancías > acuerdos comerciales regionales 

Entendimiento sobre Solución de Diferencias (párrafo 30)

En la Conferencia Ministerial de Marrakech, celebrada en 1994, se ordenó que los gobiernos de los países Miembros de la OMC realizaran un examen del Entendimiento sobre Solución de Diferencias (ESD, el Acuerdo de la OMC relativo a la solución de diferencias), dentro de los cuatro años siguientes a la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC (es decir, a más tardar el 1° de enero de 1999).

El Órgano de Solución de Diferencias (OSD) inició el examen a finales de 1997 y celebró una serie de debates informales sobre la base de las propuestas presentadas y las cuestiones identificadas por los Miembros. Muchos de ellos, si no todos, veían claramente que debían introducirse mejoras en el Entendimiento. Sin embargo, el OSD no pudo llegar a un consenso sobre los resultados del examen.

En la Declaración de Doha se prescribe la celebración de negociaciones y se afirma (en el párrafo 47) que éstas no formarán parte del todo único, es decir, que no estarán vinculadas al éxito o fracaso general de la demás negociaciones prescritas en la Declaración. Las negociaciones, cuya fecha límite inicial era mayo de 2003, prosiguen sin que se haya fijado un plazo.

Las negociaciones tienen lugar en el **Órgano de Solución de Diferencias en “Sesión Extraordinaria”**.

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > solución de diferencias



Fechas clave: entendimiento sobre solución de diferencias

Enero de 2002: iniciación

Mayo de 2003: fecha límite inicial.

Actualmente no se ha fijado ninguna fecha.

Independiente del todo único

Comercio y medio ambiente (párrafos 31 a 33)

Nuevas negociaciones

Acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente. Los Ministros acordaron iniciar negociaciones sobre la relación entre las normas vigentes de la OMC y las obligaciones comerciales específicas establecidas en los acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente. Las negociaciones tendrían como objetivo determinar cómo deben aplicarse las normas de la OMC a los Miembros de la Organización que sean partes en acuerdos sobre el medio ambiente, en particular aclarar la relación entre las medidas comerciales adoptadas en el marco de acuerdos sobre el medio ambiente y las normas de la OMC.

Hasta la fecha no se ha impugnado en el sistema GATT-OMC ninguna medida adoptada en el marco de un acuerdo sobre el medio ambiente que afecte al comercio.

Intercambio de información. Los Ministros convinieron en negociar procedimientos para el intercambio periódico de información entre las Secretarías de los acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente y la OMC. Actualmente, el Comité de Comercio y Medio Ambiente organiza una reunión informativa con las secretarías de diferentes acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente una o dos veces al año, para examinar las disposiciones de esos acuerdos relacionadas con el comercio, así como sus mecanismos de solución de diferencias. Los nuevos procedimientos de intercambio de información podrán tener como efecto ampliar el ámbito de la cooperación actual.

Condición de observador. En general, la situación en materia de otorgamiento de la condición de observador en la OMC a otras organizaciones gubernamentales internacionales está actualmente bloqueada por razones políticas. Las negociaciones están encaminadas a la elaboración de criterios para el otorgamiento de la condición de observador en la OMC.

Obstáculos al comercio de bienes y servicios ecológicos. Los Ministros convinieron también en celebrar negociaciones sobre la reducción o eliminación de los obstáculos arancelarios y no arancelarios a los bienes y servicios ecológicos. Cabe citar como ejemplos de bienes y servicios ecológicos los convertidores catalíticos, los filtros de aire o los servicios de consultoría sobre gestión de aguas residuales.

Fechas clave: medio ambiente

Quinta y Sexta Conferencias Ministeriales, 2003 y 2005 (en México y Hong Kong, China): informes del Comité a los Ministros

Quinta Conferencia Ministerial, 2003 (en México): balance de las negociaciones

Plazo: actualmente, ninguno.

Inicialmente 1° de enero de 2005, posteriormente, el plazo no oficial era de finales de 2006 negociaciones en el marco del todo único

Subvenciones a la pesca. Los Ministros convinieron asimismo en aclarar y mejorar las normas de la OMC aplicables a las subvenciones a la pesca. El Comité de Comercio y Medio Ambiente viene estudiando desde hace varios años la cuestión de las subvenciones a la pesca. Algunos estudios demuestran que esas subvenciones pueden ser perjudiciales para el medio ambiente si, como resultado, existe un número excesivo de pescadores con relación al número de peces.

Las negociaciones sobre esas cuestiones, incluida la de cuáles son los bienes y servicios ecológicos pertinentes, tienen lugar en el **Comité de Comercio y Medio Ambiente en “Sesión Extraordinaria”**. Las negociaciones sobre el acceso a los mercados de bienes y servicios ecológicos tienen lugar en el **Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados** y en el **Consejo del Comercio de Servicios en “Sesión Extraordinaria”**.

Labor del Comité

Los Ministros encomendaron al **Comité de Comercio y Medio Ambiente** que, al realizar sus trabajos sobre todos los puntos de su orden del día, prestara especial atención a las siguientes esferas:

- Efecto de las medidas ambientales en el acceso a los mercados, especialmente para los países en desarrollo.
- Ganancia en los tres frentes: cuando la eliminación o reducción de las restricciones y las distorsiones del comercio beneficia al comercio, al medio ambiente y al desarrollo.
- Propiedad intelectual. En el párrafo 19 de la Declaración Ministerial se asigna al Consejo de los ADPIC la tarea de continuar aclarando la relación entre el Acuerdo sobre los ADPIC y el Convenio sobre la Diversidad Biológica. Los Ministros encomiendan también al Comité de Comercio y Medio Ambiente que prosiga su examen de las disposiciones pertinentes del Acuerdo sobre los ADPIC.
- Prescripciones en materia de etiquetado ecológico. El Comité de Comercio y Medio Ambiente tiene que examinar los efectos del etiquetado ecológico en el comercio y si las actuales normas de la OMC constituyen un obstáculo a las políticas de etiquetado ecológico. En el Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) han de mantenerse deliberaciones paralelas.
- En todos los casos: en la labor sobre estas cuestiones (acceso a los mercados, ganancia en los tres frentes, propiedad intelectual y etiquetado ecológico), el Comité de Comercio y Medio Ambiente deberá identificar las normas de la OMC que requieren aclaración.
- En general: los Ministros reconocen la importancia para los países en desarrollo de los programas de asistencia técnica y creación de capacidad en la esfera del comercio y el medio ambiente. Animam asimismo a los Miembros a compartir sus conocimientos técnicos y su experiencia con respecto a los exámenes ambientales realizados en el plano nacional.



EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > medio ambiente

Comercio electrónico (párrafo 34)

En la Declaración de Doha se respalda la labor ya realizada sobre el comercio electrónico y se encomienda al **Consejo General** que considere las disposiciones institucionales más apropiadas para la aplicación del programa de trabajo y que informe sobre los progresos que se realicen en la Quinta Conferencia Ministerial.

En la Declaración sobre el comercio electrónico hecha en la Segunda Conferencia Ministerial, celebrada en Ginebra en 1998, se decía que los Miembros de la OMC tendrían su práctica de no imponer derechos de aduana a las transmisiones electrónicas. En la Declaración de Doha se dispone que los Miembros continúen esa práctica hasta la Quinta Conferencia Ministerial.



EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > comercio electrónico

Pequeñas economías (párrafo 35)

Las pequeñas economías se enfrentan con problemas específicos en su participación en el comercio mundial, por ejemplo la falta de economías de escala o las limitaciones en materia de recursos naturales.

En la Declaración de Doha se prescribe que el **Consejo General** examine esos problemas y formule recomendaciones a la siguiente Conferencia Ministerial sobre qué medidas relacionadas con el comercio podrían mejorar la integración de las pequeñas economías.

Comercio, deuda y finanzas (párrafo 36)

Muchos países en desarrollo se enfrentan con graves problemas de endeudamiento externo y han atravesado crisis financieras. Los Ministros de los países Miembros de la OMC decidieron en Doha establecer un **Grupo de Trabajo sobre Comercio, Deuda y Finanzas** para estudiar la manera en que las medidas relacionadas con el comercio pueden contribuir al hallazgo de una solución duradera a esos problemas. Ese grupo de trabajo informará al Consejo General, que a su vez informará a la próxima Conferencia Ministerial.

Comercio y transferencia de tecnología (párrafo 37)

En varias disposiciones de los Acuerdos de la OMC se menciona la necesidad de que haya una transferencia de tecnología entre los países desarrollados y los países en desarrollo.

Sin embargo, no está claro cómo tiene lugar en la práctica esa transferencia ni si cabría adoptar medidas específicas en el marco de la OMC para fomentar las corrientes de tecnología.

En Doha los Ministros de los países Miembros de la OMC decidieron establecer un **grupo de trabajo** para examinar la cuestión. El grupo de trabajo informará al Consejo General, que a su vez informará a la próxima Conferencia Ministerial.

Cooperación técnica y creación de capacidad (párrafos 38 a 41)

En varios párrafos de la Declaración de Doha los gobiernos de los países Miembros de la OMC contraen nuevos compromisos en materia de cooperación técnica y creación de capacidad.

Por ejemplo, la sección relativa a la relación entre comercio e inversiones incluye un llamamiento (párrafo 21) para que se potencie el apoyo a la asistencia técnica y la creación de capacidad en esa esfera.

Bajo el epígrafe específico “Cooperación técnica y creación de capacidad”, en el párrafo 41 se enumeran todas las referencias a compromisos en materia de cooperación técnica establecidos en la Declaración de Doha: párrafos 16 (acceso a los mercados para los productos no agrícolas), 21 (comercio e inversiones), 24 (comercio y política en materia de

Fecha clave: comercio electrónico

Quinta y Sexta Conferencias Ministeriales, 2003 y 2005 (en México): informe de situación

Fecha clave: pequeñas economías

Quinta y Sexta Conferencias Ministeriales, 2003 y 2005 (en México y Hong Kong, China): recomendaciones

Fecha clave: deuda y finanzas

Quinta y Sexta Conferencias Ministeriales, 2003 y 2005 (en México y Hong Kong, China): informe del Consejo General

Fecha clave: transferencia de tecnología

Quinta y Sexta Conferencias Ministeriales, 2003 y 2005 (en México y Hong Kong, China): informe del Consejo General

Fecha clave: cooperación técnica

Diciembre de 2001: aumento de la financiación de la asistencia técnica en un 80 por ciento; establecimiento del Fondo Fiduciario Global del Programa de Doha para el Desarrollo

Diciembre de 2002: informe del Director General al Consejo General

Quinta y Sexta Conferencias Ministeriales, 2003 y 2005 (en México y Hong Kong, China): informe del Director General a los Ministros

competencia), 26 (transparencia de la contratación pública), 27 (facilitación del comercio), 33 (medio ambiente), 38 a 40 (cooperación técnica y creación de capacidad) y 42 y 43 (países menos adelantados). (Se cita asimismo el párrafo 2 del preámbulo.)

Bajo este epígrafe (es decir, en los párrafos 38 a 41), los gobiernos de los países Miembros de la OMC reafirman todos los compromisos en materia de cooperación técnica y creación de capacidad contraídos en la Declaración y añaden algunos compromisos de carácter general:

- La Secretaría, en coordinación con otros organismos competentes, ha de animar a los países en desarrollo Miembros de la OMC a considerar el comercio como uno de los principales elementos para reducir la pobreza y a incluir medidas comerciales en sus estrategias de desarrollo.
- El programa establecido en la Declaración de Doha da prioridad a las economías pequeñas, vulnerables y en transición, así como a los Miembros y observadores que no disponen de delegaciones permanentes en Ginebra.
- La asistencia técnica de la OMC y de otras organizaciones internacionales pertinentes debe prestarse dentro de un marco de políticas coherentes.

El **Director General** informó al **Consejo General** en diciembre de 2002 y a la **Quinta Conferencia Ministerial** sobre la aplicación y la adecuación de esos nuevos compromisos.

Siguiendo las instrucciones contenidas en la Declaración de elaborar un plan que garantizara la financiación a largo plazo de la asistencia técnica de la OMC, el **Consejo General** adoptó el 20 de diciembre de 2001 (un mes después de la Conferencia de Doha) un nuevo presupuesto en el que se aumentaba en un 80 por ciento la financiación de la asistencia técnica y se establecía el Fondo Fiduciario Global del Programa de Doha para el Desarrollo, que hoy cuenta con un presupuesto anual de 24 millones de francos suizos.



EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > desarrollo > cooperación técnica y formación

Países menos adelantados (párrafos 42 y 43)

*Fecha clave: países menos adelantados
Quinta y Sexta Conferencias Ministeriales,
2003 y 2005 (en México y Hong Kong, China):
informe al Consejo General*

Actualmente son muchos los países desarrollados que han reducido considerablemente o han eliminado de hecho los aranceles aplicables a las importaciones procedentes de los países menos adelantados (PMA).

En la Declaración de Doha los **gobiernos de los países Miembros** de la OMC expresan su compromiso con respecto al objetivo de acceso a los mercados libre de derechos y de contingentes para los productos originarios de los PMA y se comprometen asimismo a considerar medidas adicionales para mejorar el acceso a los mercados de las exportaciones de esos países.

Además, los Miembros convienen en tratar de lograr que los países menos adelantados puedan negociar su adhesión a la OMC con mayor rapidez y facilidad.

Parte de la asistencia técnica está destinada específicamente a los países menos adelantados. En la Declaración de Doha se insta a los **Miembros de la OMC donantes** a aumentar significativamente sus contribuciones.

Por otra parte, en febrero de 2002 el **Subcomité de Países Menos Adelantados** (órgano subsidiario del Comité de Comercio y Desarrollo de la OMC) elaboró un programa de trabajo, de conformidad con el mandato establecido en la Declaración de Doha, teniendo en cuenta las partes relacionadas con el comercio de la Declaración adoptada en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre los PMA.



EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > desarrollo

Trato especial y diferenciado (párrafo 44)

Fecha clave: trato especial y diferenciado

Julio de 2002 y julio 2005: recomendaciones al Consejo General

Los Acuerdos de la OMC contienen disposiciones especiales en las que se confieren derechos especiales a los países en desarrollo. Esas disposiciones especiales incluyen, por ejemplo, plazos más largos para aplicar los acuerdos y cumplir los compromisos, o medidas destinadas a aumentar las oportunidades comerciales de los países en desarrollo.

En la Declaración de Doha los gobiernos de los países Miembros convienen en examinar todas las disposiciones sobre trato especial y diferenciado con miras a reforzarlas y hacerlas más precisas.

Más concretamente, la Declaración (junto con la Decisión sobre las cuestiones y preocupaciones relativas a la aplicación) prescribe que el **Comité de Comercio y Desarrollo** identifique cuáles de esas disposiciones sobre trato especial y diferenciado son obligatorias y estudie las consecuencias que tendría dar carácter obligatorio a las que actualmente no son vinculantes.

En la Decisión sobre las cuestiones y preocupaciones relativas a la aplicación se encomendó al Comité que formulase sus recomendaciones al **Consejo General** antes de julio de 2002. Como los Miembros requerían más tiempo, esa fecha límite se aplazó hasta finales de julio de 2005.

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > desarrollo



Cancún 2003, Hong Kong 2005

El programa de Doha establecía varias tareas que habían de finalizarse antes de la Quinta Conferencia Ministerial, celebrada en Cancún (México) del 10 al 14 de septiembre de 2003, o durante esa Conferencia. El 30 de agosto, poco antes de la Conferencia, se alcanzó un acuerdo sobre la cuestión de los ADPIC y la salud pública. Sin embargo, se incumplieron varios plazos, incluidos los relativos a las “modalidades” para las negociaciones sobre la agricultura y el acceso a los mercados para los productos no agrícolas, la reforma del Entendimiento sobre Solución de Diferencias y las recomendaciones sobre trato especial y diferenciado. Los Miembros tampoco estuvieron cerca de alcanzar un acuerdo sobre el registro multilateral de indicaciones geográficas de vinos y bebidas espirituosas, que debía haberse ultimado en Cancún.

Aunque en Cancún las delegaciones se acercaron a un consenso respecto de varias cuestiones fundamentales, los Miembros siguieron profundamente divididos respecto de otras, incluidos los “temas de Singapur” — iniciación de negociaciones sobre inversiones, política de competencia, transparencia de la contratación pública y facilitación del comercio — y la agricultura.

La Conferencia finalizó sin consenso. Diez meses después se salió del punto muerto en Ginebra cuando el Consejo General, a primera hora del 1º de agosto de 2004, acordó el “Paquete de Julio”, en virtud del cual se daba inicio a las negociaciones sobre facilitación del comercio, pero no sobre los tres otros temas de Singapur. Ese retraso suponía que no podría cumplirse el plazo del 1º de enero de 2005 fijado para el fin de las negociaciones. De manera no oficial, los Miembros se fijaron el objetivo de terminar la siguiente fase de las negociaciones en la Conferencia Ministerial de Hong Kong, los días 13 a 18 de diciembre, incluidas las “modalidades” completas en la agricultura y el acceso a los mercados para los productos no agrícolas, y terminar las negociaciones a finales del año siguiente.

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > la OMC > adopción de decisiones > conferencias ministeriales





Cómo atiende la OMC las necesidades especiales de un grupo cada vez más importante

1. Panorama general

Alrededor de dos tercios de los 150 Miembros de la OMC son países en desarrollo. Desempeñan una función cada vez más importante y activa en la OMC por su número y su creciente importancia en la economía mundial y porque consideran — cada vez en mayor medida — que el comercio es un instrumento esencial en sus esfuerzos de desarrollo. Los países en desarrollo constituyen un grupo muy diverso y sus opiniones y preocupaciones son a menudo muy diferentes. La OMC atiende las necesidades especiales de los países en desarrollo de las tres formas siguientes:

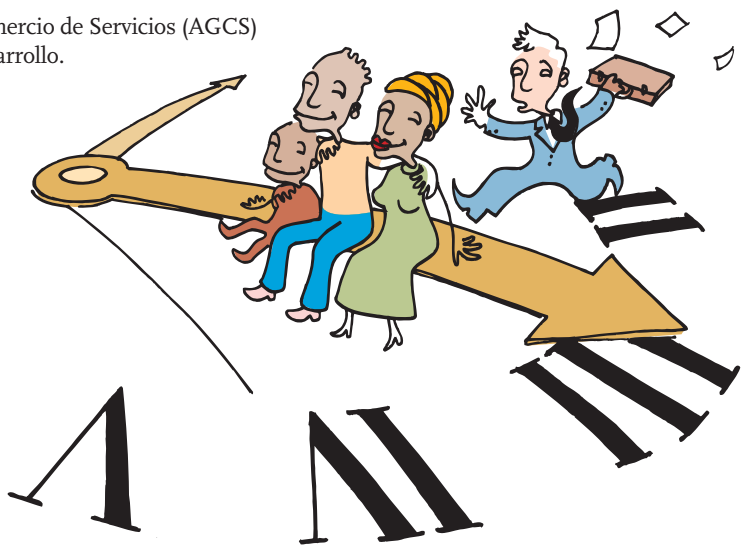
- los **Acuerdos de la OMC** contienen **disposiciones especiales** sobre los países en desarrollo
- el **Comité de Comercio y Desarrollo** es el principal órgano de la OMC que se centra en la labor en esta esfera; hay otros que se ocupan de temas específicos, como comercio y deuda, y transferencia de tecnología
- la **Secretaría de la OMC** facilita **asistencia técnica** (principalmente capacitación de varios tipos) a los países en desarrollo

Los Acuerdos ofrecen más tiempo y mejores condiciones

En los Acuerdos de la OMC figuran numerosas disposiciones en las que se confieren a los países en desarrollo y los países menos adelantados derechos especiales o se les trata con mayor indulgencia: “trato especial y diferenciado”. Entre ellas hay disposiciones que permiten a los países desarrollados dar a los países en desarrollo un trato más favorable que el dispensado a los demás Miembros de la OMC.

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que se ocupa del comercio de mercancías, tiene una sección especial (Parte 4) sobre Comercio y Desarrollo, en la que figuran disposiciones acerca del concepto de no reciprocidad en las negociaciones comerciales entre países desarrollados y países en desarrollo: cuando los países desarrollados otorgan concesiones comerciales a los países en desarrollo sin esperar que éstos les hagan ofertas equiparables a cambio.

Tanto el GATT como el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) prevén cierto trato preferencial para los países en desarrollo.



Otras medidas con respecto a los países en desarrollo que figuran en los Acuerdos de la OMC son las siguientes:

- se da **más tiempo** a los países en desarrollo para el cumplimiento de sus compromisos (en muchos de los Acuerdos de la OMC)
- disposiciones encaminadas a aumentar las **oportunidades comerciales** de los países en desarrollo mediante un mayor acceso a los mercados (por ejemplo, en textiles, servicios y obstáculos técnicos al comercio)
- disposiciones en virtud de las cuales los Miembros de la OMC tienen que **salvaguardar los intereses** de los países en desarrollo cuando adopten algunas medidas nacionales o internacionales (por ejemplo, en antidumping, salvaguardias y obstáculos técnicos al comercio)
- disposiciones sobre diversos **medios de ayudar** a los países en desarrollo (por ejemplo, a cumplir sus obligaciones con respecto a las normas sobre la salud de los animales y la preservación de los vegetales y las normas técnicas, y a fortalecer sus sectores nacionales de telecomunicaciones)

Asistencia jurídica: un servicio de la Secretaría

La Secretaría de la OMC cuenta con asesores jurídicos especiales para ayudar a los países en desarrollo en cualquier diferencia planteada en la OMC y para prestarles asesoramiento jurídico. Este servicio lo ofrece el Instituto de Formación y Cooperación Técnica, de la OMC, y los países en desarrollo lo utilizan con regularidad.

Por otra parte, en 2001, 32 gobiernos de países Miembros de la OMC establecieron un Centro de Asesoría Legal en Asuntos de la OMC, integrados por países que contribuyen a la financiación y países que reciben asesoramiento. Todos los países menos adelantados tienen automáticamente derecho a ese asesoramiento. Los demás países en desarrollo y las economías en transición tienen que tener la condición de Miembros haber pagado los correspondientes derechos para recibir asesoramiento.

Especial interés por los países menos adelantados

Los países menos adelantados reciben especial atención en la OMC. En todos los Acuerdos de la Organización se reconoce que deben gozar de la mayor flexibilidad posible y que los Miembros en mejor situación deben realizar esfuerzos especiales para reducir los obstáculos a las importaciones cuando proceden de países menos adelantados.

Desde que se firmaron en 1994 los Acuerdos de la Ronda Uruguay, se han adoptado varias decisiones en favor de los países menos adelantados.

Cuando se reunieron en Singapur en 1996, los Ministros de los países Miembros de la OMC convinieron en un “Plan de Acción para los Países Menos Adelantados”, que incluía la prestación de asistencia técnica para que pudieran participar mejor en el sistema multilateral y una promesa de los países desarrollados de mejorar el acceso a los mercados para los productos de los países menos adelantados.

Un año más tarde, en octubre de 1997, seis organizaciones internacionales — el Banco Mundial, el Centro de Comercio Internacional, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, el Fondo Monetario Internacional, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo y la OMC — iniciaron el “Marco Integrado”, programa conjunto de asistencia técnica destinado exclusivamente a los países menos adelantados.

En 2002 la OMC adoptó un programa de trabajo para los países menos adelantados, que contenía varios amplios elementos: mejor acceso a los mercados; más asistencia técnica; apoyo a los organismos que contribuyen a la diversificación de las economías de los países menos adelantados; ayuda para el seguimiento de la labor de la OMC; y establecimiento de un procedimiento de adhesión más rápido para los países menos adelantados que negociaban su adhesión a la OMC.

Al mismo tiempo, son cada vez más los gobiernos de países Miembros que han desmantelado unilateralmente los derechos de importación y los contingentes de importación con respecto a todas las exportaciones de los países menos adelantados.

“Casa en Ginebra”: estar presente es importante pero no resulta fácil para todos

La labor oficial de la OMC se desarrolla principalmente en Ginebra. Lo mismo ocurre con los contactos no oficiales, que pueden ser igualmente importantes. Sin embargo, tener una oficina de representación permanente en Ginebra puede resultar caro. Sólo una tercera parte de los aproximadamente 30 países menos adelantados Miembros de la OMC tienen oficinas permanentes en Ginebra, que abarcan todas las actividades de las Naciones Unidas y también las de la OMC.

Como consecuencia de las negociaciones sobre el emplazamiento de la sede de la OMC en Ginebra, el Gobierno suizo convino en subvencionar espacio de oficinas para las delegaciones de los países menos adelantados.

Varios Miembros de la OMC prestan asimismo ayuda financiera para que los Ministros de los países menos adelantados y los funcionarios que les acompañan puedan asistir a las conferencias ministeriales de la OMC.

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > desarrollo



2. Comités

La labor dedicada específicamente a los países en desarrollo en la propia OMC puede dividirse en dos amplias esferas: i) labor de los comités de la OMC (presente epígrafe), y ii) formación impartida a funcionarios gubernamentales (y otras personas) por la Secretaría de la OMC con arreglo a lo establecido por el Comité (epígrafe siguiente).

Comité de Comercio y Desarrollo

El Comité de Comercio y Desarrollo, de la OMC, tiene un amplio mandato. Entre los temas generales que ha abordado con carácter prioritario figuran los siguientes: cómo se aplican las disposiciones en favor de los países en desarrollo, directrices para la cooperación técnica, mayor participación de los países en desarrollo en el sistema de comercio, y posición de los países menos adelantados.

Asimismo, los países Miembros tienen que comunicar a la OMC los programas especiales que incluyan concesiones comerciales a favor de los productos procedentes de países en desarrollo, así como los acuerdos regionales entre países en desarrollo. El Comité de Comercio y Desarrollo se ocupa de las notificaciones de:

- programas del Sistema Generalizado de Preferencias (en los que los países desarrollados reducen sus obstáculos al comercio con carácter preferencial en el caso de los productos procedentes de países en desarrollo)
- acuerdos preferenciales entre países en desarrollo: por ejemplo, MERCOSUR (Mercado Común del Sur, de América Latina), Mercado Común para el África Oriental y Meridional (COMESA) y Zona de Libre Comercio de la ASEAN (AFTA)

Subcomité de Países Menos Adelantados

El Subcomité de Países Menos Adelantados rinde informe al Comité de Comercio y Desarrollo, pero constituye un órgano importante por sí mismo. Su labor se centra en dos cuestiones relacionadas entre sí:

- modos de integrar a los países menos adelantados en el sistema multilateral de comercio
- cooperación técnica

El Subcomité examina asimismo periódicamente cómo se aplican las disposiciones especiales en favor de los países menos adelantados contenidas en los Acuerdos de la OMC.

Comités establecidos en el marco del Programa de Doha

La Conferencia Ministerial de Doha, celebrada en noviembre de 2001, añadió nuevas tareas y algunos grupos de trabajo nuevos. El Comité de Comercio y Desarrollo se reúne en “Sesión Extraordinaria” para ocuparse de la labor que le ha sido encomendada en el Programa de Doha para el Desarrollo. Los Ministros establecieron también Grupos de Trabajos sobre Comercio, Deuda y Finanzas y sobre Comercio y Transferencia de Tecnología. (Para más detalles, véase el capítulo sobre el Programa de Doha.)

3. La cooperación técnica en la OMC

La cooperación técnica es una esfera de la labor de la OMC que está casi totalmente dedicada a ayudar a los países en desarrollo (y a los países en transición de economías de planificación centralizada a economías de mercado) a actuar con éxito en el sistema multilateral de comercio. El objetivo perseguido es ayudar a esos países a establecer las instituciones necesarias y dar formación a los funcionarios. Los temas abarcados se refieren tanto a las políticas comerciales como a la negociación efectiva.

Formación, seminarios y talleres

La OMC celebra regularmente en Ginebra sesiones de formación en política comercial. Además, organiza anualmente alrededor de 500 actividades de cooperación técnica, con inclusión de seminarios y talleres en diversos países y cursos en Ginebra.

Esas actividades están destinadas a los países en desarrollo y los países en transición de antiguos sistemas socialistas o comunistas, con especial interés en los países africanos. También se han organizado seminarios en Asia, América Latina, el Caribe, Oriente Medio y el Pacífico.

La financiación de las actividades de cooperación técnica y formación procede de tres fuentes: el presupuesto ordinario de la OMC, las contribuciones voluntarias de los Miembros de la OMC y el reparto de costos con los países que participan en esas actividades o con organizaciones internacionales.

El actual presupuesto ordinario de la OMC para cooperación técnica y formación es de 7 millones de francos suizos.

Las contribuciones adicionales de países Miembros se abonan en fondos fiduciarios administrados por la Secretaría o el país donante. En 2004 las contribuciones a los fondos fiduciarios ascendieron en total a 24 millones de francos suizos.

En 1997 se inició un programa de Centros de Referencia de la OMC con el objetivo de crear una red de centros de información informatizados en los países menos adelantados y los países en desarrollo. Los Centros proporcionan acceso a información y documentos de la OMC por medio de una biblioteca de publicaciones impresas, una colección de CD-ROM y el enlace a través de Internet con los sitios y las bases de datos de la OMC. Los Centros están ubicados principalmente en los ministerios de comercio y en las sedes de las organizaciones regionales de coordinación. Existen actualmente más de 100 Centros de Referencia.

4. Algunas cuestiones planteadas

La Ronda Uruguay (1986-94) significó un cambio en la política Norte-Sur del sistema GATT-OMC. Anteriormente, los países desarrollados y los países en desarrollo tendían a situarse en grupos opuestos, aunque incluso entonces había excepciones. En el período inmediatamente anterior a la Ronda Uruguay la línea divisoria entre ambos se hizo menos rígida y durante la Ronda se desarrollaron diferentes alianzas, según las cuestiones. La tendencia ha continuado desde entonces.

En algunas cuestiones la división sigue siendo evidente — por ejemplo, en los textiles y el vestido y en algunas de las cuestiones más nuevas debatidas en la OMC — y los países en desarrollo se han organizado en asociaciones: por ejemplo, el Grupo Africano y el Grupo de Países Menos Adelantados.

En muchas otras cuestiones los países en desarrollo no tienen intereses comunes y pueden situarse en lados opuestos de una negociación. Por ello, han surgido varias coaliciones diferentes entre distintos grupos de países en desarrollo. Las diferencias pueden darse en temas de enorme importancia para los países en desarrollo, como el de la agricultura.

A continuación figura un resumen de algunas de las cuestiones objeto de debate en la OMC.

¿Qué se entiende por “crestas” y “progresividad”?

Crestas arancelarias: La mayor parte de los aranceles de importación son actualmente muy bajos, especialmente en los países desarrollados. No obstante, en el caso de algunos productos que los gobiernos consideran sensibles — es decir, desean proteger a los productores nacionales — los aranceles siguen siendo altos. Son las “crestas arancelarias”. Algunas afectan a las exportaciones de los países en desarrollo.

Progresividad arancelaria: Si un país quiere proteger su industria de transformación o manufacturera, puede fijar aranceles bajos para las materias primas y los componentes importados utilizados por la industria (lo que reduce sus costos) y aranceles más altos para los productos acabados, con el fin de proteger la producción de la industria nacional. Es la “progresividad arancelaria”. Cuando los países importadores aumentan de esta forma sus aranceles, hacen más difícil que los países productores de materias primas las transformen y fabriquen productos con valor añadido destinados a la exportación. Existe progresividad arancelaria tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo, aunque poco a poco se va reduciendo.

Participación en el sistema: oportunidades y preocupaciones

Los Acuerdos de la OMC, que fueron el resultado de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales celebrada de 1986 a 1994, proporcionan numerosas oportunidades para que los países en desarrollo obtengan beneficios. La continuación de la liberalización mediante las importaciones previstas en el Programa de Doha tiene por finalidad aumentar esas oportunidades.

Entre los beneficios figuran las oportunidades de exportación, que incluyen lo siguiente:

- reformas fundamentales del comercio agropecuario
- supresión gradual de los contingentes aplicados a las exportaciones de textiles y prendas de vestir de los países en desarrollo
- reducciones de los derechos de aduanas aplicados a los productos industriales
- aumento del número de productos cuyos derechos aduaneros están “consolidados” en la OMC, con lo que resulta difícil aumentarlos
- supresión gradual de los acuerdos bilaterales que limitan las cantidades objeto de comercio de determinadas mercancías; estas medidas de “zona gris” (las llamadas limitaciones voluntarias de las exportaciones) no están realmente reconocidas en el GATT-OMC.

Además, la liberalización en el marco de la OMC impulsa el PIB global y estimula la demanda mundial de exportaciones de los países en desarrollo.

Ahora bien, sigue habiendo muchos problemas. Los países en desarrollo han incluido en el Programa de Doha una serie de problemas que se les plantean al aplicar los acuerdos actuales.

Por otra parte, se quejan de que siguen enfrentándose con aranceles excepcionalmente elevados aplicados a determinados productos (“crestas arancelarias”) en importantes mercados y que siguen obstruyendo exportaciones para ellos importantes. Cabe citar como ejemplo las crestas arancelarias aplicadas a los textiles, el vestido, y el pescado y los productos del pescado. En promedio las reducciones efectuadas por los países industrializados en la Ronda Uruguay de los aranceles aplicados a los productos exportados principalmente por países en desarrollo (37 por ciento) fueron ligeramente inferiores a las de los aranceles aplicados a las importaciones procedentes de todos los países (40 por ciento). Al mismo tiempo, las posibilidades de los países en desarrollo de comerciar entre sí se ven también obstaculizadas por el hecho de que a veces los aranceles más elevados los aplican los propios países en desarrollo. No obstante, el aumento de la proporción de comercio amparado por “consolidaciones” (límites máximos que es difícil cambiar por existir un compromiso) ha añadido seguridad a las exportaciones de los países en desarrollo.

Una cuestión conexas es la “progresividad arancelaria”, que significa que un país importador protege a su industria de transformación o manufacturera fijando derechos más bajos para las importaciones de materias primas y componentes y más altos para las de productos acabados. La situación va mejorando. Después de la Ronda Uruguay sigue existiendo progresividad arancelaria, pero es menos grave y muchos países desarrollados la están suprimiendo en lo que respecta a determinados productos. Actualmente, el Programa de Doha exige que se preste especial atención a las crestas arancelarias y la progresividad arancelaria, con objeto de que puedan reducirse sustancialmente.

Erosión de las preferencias

La erosión de las preferencias es una cuestión que preocupa a los países en desarrollo: las concesiones arancelarias especiales concedidas por los países desarrollados con respecto a las importaciones procedentes de determinados países en desarrollo pierden importancia si se reducen los tipos arancelarios normales, puesto que disminuye la diferencia entre los tipos normales y los preferenciales.

El valor de esas preferencias es objeto de debate. A diferencia de los compromisos arancelarios ordinarios de la OMC, no están “consolidadas” en el marco de los Acuerdos de la OMC y, por consiguiente, pueden modificarse con facilidad. A menudo se ofrecen unilateralmente, por iniciativa del país importador. Esto hace que el comercio efectuado con tipos preferenciales sea menos previsible que el realizado con tipos normales consolidados, que no pueden aumentarse con facilidad. En último término, a los países les resultan más provechosos los tipos arancelarios normales consolidados.

No obstante, algunos países y algunas empresas se han beneficiado de las preferencias. Los beneficios obtenidos varían de un producto a otro y dependen también de que los productores puedan aprovechar la oportunidad para efectuar un reajuste de manera que sigan siendo competitivos cuando desaparezcan las preferencias.

Capacidad de adaptación: el lado de la oferta

¿Pueden los países en desarrollo beneficiarse de los cambios? Sí, pero sólo si sus economías son capaces de responder a ellos. Esto depende de una combinación de medidas: desde mejorar la adopción de políticas y la gestión macroeconómica hasta fomentar la formación y las inversiones. Los países menos adelantados se encuentran en peor situación para efectuar esos ajustes, por carecer de capital humano y físico, y tener infraestructuras poco desarrolladas, instituciones que no funcionan muy bien y, en algunos casos, inestabilidad política.



La OMC es una organización “dirigida por los Miembros” en la que las decisiones se adoptan por consenso entre los gobiernos de todos los países Miembros

1. ¿De quién es la OMC?

Dirigen la OMC los gobiernos Miembros. Todas las decisiones importantes son adoptadas por la totalidad de los Miembros, ya sea por sus Ministros (que se reúnen por lo menos una vez cada dos años) o por sus embajadores o delegados (que se reúnen regularmente en Ginebra). Las decisiones se adoptan normalmente por consenso.

A ese respecto, la OMC es diferente de otras organizaciones internacionales, por ejemplo el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. En la OMC no se delega la autoridad en una junta de directores ni en el jefe ejecutivo de la Organización.

Cuando las disposiciones de la OMC imponen disciplinas con respecto a las políticas de los países, es como resultado de negociaciones celebradas entre los Miembros de la Organización. Las disposiciones las aplican los propios Miembros, con arreglo a procedimientos convenidos negociados por ellos, que incluyen la posibilidad de sanciones comerciales. Pero esas sanciones las imponen los países Miembros, con la autorización de todos ellos. Es completamente diferente de lo que ocurre en otros organismos cuyos burócratas pueden, por ejemplo, inferir en la política de un país mediante la amenaza de retirarle el crédito.

La adopción de decisiones por consenso entre unos 150 Miembros puede resultar difícil. Su principal ventaja es que las decisiones adoptadas de esa manera son más aceptables para todos los Miembros. Y, a pesar de las dificultades, se han logrado algunos acuerdos notables. No obstante, de vez en cuando se oyen propuestas de creación de un órgano ejecutivo más pequeño: tal vez, por ejemplo, una junta de directores que representen a diferentes grupos de países. Por ahora, sin embargo, la OMC es una organización dirigida por sus Miembros y basada en el consenso.

Máxima autoridad: la Conferencia Ministerial

Así pues, la OMC pertenece a sus Miembros. Los países adoptan sus decisiones por conducto de diversos consejos y comités integrados por todos los Miembros de la OMC. El órgano más importante es la Conferencia Ministerial, que debe reunirse por lo menos una vez cada dos años. La Conferencia Ministerial puede adoptar decisiones sobre todas las cuestiones que se planteen en el marco de cualquiera de los acuerdos comerciales multilaterales.

Otra opinión

“La OMC adolecerá probablemente de lentitudes y dificultades en la adopción de políticas y en la gestión: una organización con más de 120 países Miembros no puede estar dirigida por un ‘comité plenario’. Simplemente, la gestión en masa no se presta a la eficacia operativa ni a un debate serio de las políticas.

Tanto el FMI como el Banco Mundial tienen un directorio ejecutivo que dirige a los funcionarios ejecutivos de la organización, con participación permanente de los principales países industriales y votación ponderada. La OMC necesitará una estructura comparable para operar eficientemente ... [Pero] la orientación política de los países Miembros ... más pequeños sigue siendo firmemente contraria.”

Jeffrey J. Schott

Instituto de Economía Internacional, Washington

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > la OMC > adopción de decisiones > conferencias ministeriales



También es posible la votación

La OMC continúa la tradición del GATT de adoptar sus decisiones no por votación sino por consenso. Ello permite que todos los Miembros se aseguren de que se tienen debidamente en cuenta sus intereses, aun cuando en alguna ocasión puedan decidir sumarse a un consenso por ser de interés general para el sistema multilateral de comercio.

Cuando no es posible el consenso, el Acuerdo sobre la OMC prevé la votación: una votación en la que se gana por mayoría de los votos emitidos y que se realiza sobre la base de "cada país un voto".

En el Acuerdo sobre la OMC se prevén cuatro situaciones específicas de votación:

- La decisión de adoptar una interpretación de cualquiera de los acuerdos comerciales multilaterales podrá adoptarse por mayoría de tres cuartas partes de los Miembros de la OMC.
- Por la misma mayoría, la Conferencia Ministerial podrá decidir eximir de una obligación impuesta por un acuerdo multilateral a un determinado miembro.
- Las decisiones de enmienda de las disposiciones de los acuerdos multilaterales podrán adoptarse por aprobación de todos los Miembros o por mayoría de dos tercios, según la naturaleza de la disposición de que se trate. Ahora bien, esas enmiendas únicamente surtirán efecto para los Miembros de la OMC que las acepten.
- La decisión de admitir a un nuevo Miembro se adoptará por mayoría de dos tercios en la Conferencia Ministerial, o en el Consejo General en el período entre conferencias.

Comités del Consejo del Comercio de Mercancías

Acceso a los Mercados
Agricultura
Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
Órgano de Supervisión de los Textiles
Obstáculos Técnicos al Comercio
Subvenciones y Medidas Compensatorias
Prácticas Antidumping
Valoración en Aduana
Normas de Origen
Licencias de Importación
Medidas en materia de Inversiones
Salvaguardias
Comercio de Estado (grupo de trabajo)

Segundo nivel: el Consejo General bajo tres formas

Entre las conferencias ministeriales, la labor cotidiana está a cargo de tres órganos:

- el Consejo General
- el Órgano de Solución de Diferencias
- el Órgano de Examen de las Políticas Comerciales

En realidad, son los tres el mismo: en el Acuerdo por el que se establece la OMC se dice que todos ellos son el Consejo General, aunque cuando se reúnen tienen diferentes mandatos. También en este caso están integrados por todos los Miembros de la OMC. Deben rendir informe a la Conferencia Ministerial.

El Consejo General actúa en representación de la Conferencia Ministerial en todos los asuntos de la OMC. Se reúne como Órgano de Solución de Diferencias y Órgano de Examen de las Políticas Comerciales para supervisar el procedimiento de solución de diferencias entre los Miembros y para analizar las políticas comerciales de los Miembros, respectivamente.



EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > la OMC > Consejo General

Tercer nivel: consejos para cada amplia esfera de comercio, y otros órganos

Otros tres consejos — cada uno de los cuales se ocupa de una amplia esfera de comercio — rinden informe al Consejo General:

- el Consejo del Comercio de Mercancías
- el Consejo del Comercio de Servicios
- el Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (**Consejo de los ADPIC**)

Como sus nombres indican, esos tres consejos son responsables del funcionamiento de los Acuerdos de la OMC que tratan de sus esferas de comercio respectivas. También en este caso están integrados por todos los Miembros de la OMC. Los tres tienen también órganos subsidiarios (*véase infra*).

Hay otros seis órganos que rinden informe al Consejo General. Su ámbito de competencia es más pequeño: de ahí que sean "comités". Pero están asimismo integrados por todos los Miembros de la OMC. Abarcan distintas cuestiones: comercio y desarrollo, medio ambiente, acuerdos comerciales regionales, y cuestiones administrativas. En la Conferencia Ministerial de Singapur, celebrada en diciembre de 1996, se decidió crear nuevos grupos de trabajo para que examinaran las siguientes cuestiones: inversión y política de competencia, transparencia de la contratación pública y facilitación del comercio.

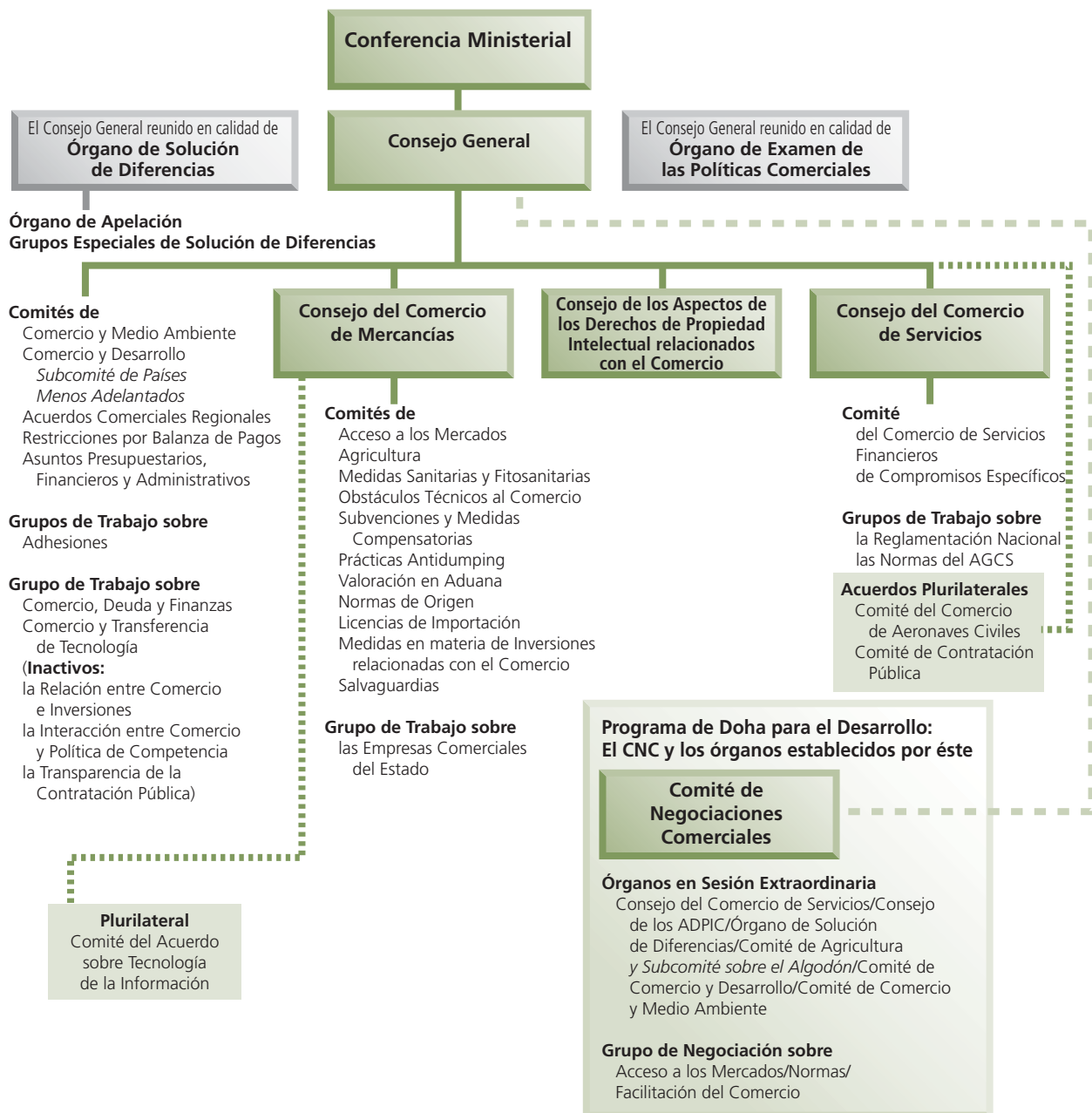
También informan regularmente al Consejo General de sus actividades otros dos órganos subsidiarios que se ocupan de los acuerdos plurilaterales (que no están firmados por todos los Miembros de la OMC).

Cuarto nivel: hasta el quid de la cuestión

Cada uno de los consejos de nivel superior tiene órganos subsidiarios. El Consejo del Comercio de Mercancías tiene 11 comités que se ocupan de temas específicos (agricultura, acceso a los mercados, subvenciones, medidas antidumping, etc.). También en este caso están integrados por todos los países Miembros. Rinden también informe al Consejo del Comercio de Mercancías el Órgano de Supervisión de los Textiles, que consta de un presidente y 10 miembros que actúan a título personal, y los grupos que se ocupan de las notificaciones (los gobiernos informan a la OMC de las políticas o medidas que aplican o se proponen aplicar) y de las empresas comerciales del Estado.

Estructura de la OMC

Todos los Miembros de la OMC pueden participar en todos los consejos, comités, etc., con excepción del Órgano de Apelación, los grupos especiales de solución de diferencias, el Órgano de Supervisión de los Textiles, y los comités establecidos en el marco de los acuerdos plurilaterales.



Explicación

- Rinden informe al Consejo General (o a un órgano subsidiario)
- Rinden informe al Órgano de Solución de Diferencias
- Los Comités de los Acuerdos plurilaterales rinden informe de sus actividades al Consejo General o al Consejo del Comercio de Mercancías, aunque no todos los Miembros de la OMC han firmado estos acuerdos
- El Comité de Negociaciones Comerciales rinde informe al Consejo General

El Consejo General se reúne también en su calidad de Órgano de Examen de las Políticas Comerciales y Órgano de Solución de Diferencias

En cuanto al **Consejo del Comercio de Servicios**, sus órganos subsidiarios se ocupan de los servicios financieros, las reglamentaciones nacionales, y las normas del AGCS y los compromisos específicos contraídos en su marco.

Al nivel del Consejo General, el **Órgano de Solución de Diferencias** tiene también dos auxiliares: los “grupos especiales” de solución de diferencias, compuestos de expertos y establecidos para emitir un dictamen sobre diferencias sin resolver, y el Órgano de Apelación, que se ocupa de las apelaciones.

Reuniones informales (de jefes de delegación, sobre cuestiones concretas, etc.): su necesidad

Los progresos importantes raras veces se hacen en las reuniones formales de esos órganos y menos aún en las de los consejos de nivel superior. Al tomarse habitualmente las decisiones por consenso y sin votación, las consultas informales dentro de la OMC desempeñan una función de vital importancia en el proceso necesario para que una gran diversidad de Miembros se pongan de acuerdo.

Así pues, aparte de las reuniones formales, se celebran otras informales en las que participan igualmente todos los Miembros, por ejemplo las de los jefes de delegación. Algunas cuestiones de especial dificultad han de debatirse en grupos más pequeños. Una práctica normal adoptada recientemente es que el presidente de un grupo de negociación trate de lograr que se llegue a una transacción mediante la celebración de consultas con las distintas delegaciones, en grupos de dos o tres, o en grupos de 20-30 de las delegaciones más interesadas.

Esas reuniones más reducidas tienen que organizarse con gran cuidado. La clave es que se mantenga informados a todos de lo que está ocurriendo (el proceso debe ser “transparente”), aun cuando no asistan a una determinada reunión o sesión de consultas, y que todos tengan oportunidad de participar o facilitar información (debe ser “incluyente”).

Hay una expresión que se ha convertido en motivo de controversia, aunque más entre algunos observadores ajenos a la Organización que entre las delegaciones. La “Sala Verde” es una expresión tomada del nombre informal de la sala de conferencias del Director General. Se utiliza para referirse a reuniones de 20 a 40 delegaciones, generalmente a nivel de jefes de delegación. Esas reuniones pueden celebrarse en otro lugar, por ejemplo en Conferencias Ministeriales, y lo mismo puede convocarlas el ministro que preside la conferencia que el Director General. Los presidentes de los comités que negocian temas individuales también pueden organizar consultas similares de grupos más pequeños, aunque la expresión Sala Verde no suele utilizarse en esos casos.

Antes, las delegaciones tenían a veces la sensación de que las reuniones de Sala Verde podían conducir a transacciones pactadas a sus espaldas. Así pues, se hacen esfuerzos extraordinarios para asegurar que el proceso se lleve a cabo correctamente, con la presentación de informes regulares a todos los Miembros.

La forma en que los países negocian actualmente ha ayudado en cierta medida. A fin de aumentar su poder de negociación, los países han formado coaliciones. En ciertos temas como la agricultura, casi todos los países son miembros de al menos una coalición, y en muchos casos de varias. Esto significa que todos los países pueden estar representados en el proceso si los coordinadores y otros protagonistas están presentes. Los coordinadores también asumen la responsabilidad de la “transparencia” y la “no exclusión”, manteniendo informadas a sus coaliciones y defendiendo las posiciones negociadas dentro de sus alianzas.

En último término, las decisiones han de adoptarlas todos los Miembros, por consenso. El conjunto de los Miembros se resistiría a los intentos de imponer la voluntad de un pequeño grupo. Nadie ha podido encontrar otro medio de lograr un consenso cuando se trata de cuestiones difíciles, ya que es prácticamente imposible que los Miembros varíen voluntariamente sus posiciones en reuniones en las que participen todos ellos.

Las negociaciones sobre el acceso a los mercados requieren también grupos reducidos, pero por una razón completamente diferente. El resultado final es un conjunto multi-

¿Son en realidad todos lo mismo?

No, no exactamente.

Formalmente, todos esos consejos y comités están integrados por la totalidad de los Miembros de la OMC. Pero eso no quiere decir que sean lo mismo ni que las distinciones sean meramente burocráticas.

En la práctica, las personas que participan en los diversos consejos y comités son diferentes, ya que se requieren distintos niveles de autoridad y distintas esferas de conocimientos.

Por lo general, son los jefes de las misiones en Ginebra (habitualmente embajadores) los que representan a sus países en el Consejo General. Por otro lado, algunos de los comités pueden tener un alto grado de especialización, por lo que a veces los gobiernos envían de las capitales funcionarios expertos para que participen en esas reuniones.

Incluso cuando se trata de los Consejos del Comercio de Mercancías, del Comercio de Servicios y de los ADPIC, muchas delegaciones designan diferentes funcionarios para asistir a las distintas reuniones.



lateral de compromisos de los distintos países, pero esos compromisos son el resultado de numerosas reuniones bilaterales de negociación de carácter informal, que dependen de los intereses de los distintos países. (Cabe citar como ejemplo las tradicionales negociaciones arancelarias y las conversaciones sobre el acceso a los mercados en la esfera de los servicios.)

Así pues, la celebración de consultas informales en diversas formas ha desempeñado una función de vital importancia en el logro de consenso, aunque esas consultas no aparezcan en los organigramas precisamente por ser informales.

Ahora bien, no constituyen un elemento separado de las reuniones formales; son necesarias para adoptar las decisiones formales en los consejos y comités. Tampoco quiere decir que las reuniones formales carezcan de importancia; constituyen el foro para intercambiar opiniones, dejar constancia de las posiciones de los países y, en última instancia, confirmar las decisiones. El arte de lograr un acuerdo entre todos los Miembros de la OMC consiste en establecer un equilibrio apropiado, de manera que los progresos conseguidos entre sólo unos cuantos países puedan ser aceptables para el resto de los Miembros.

2. Miembros, asociaciones y administración

Todos los Miembros se han adherido al sistema tras celebrar negociaciones: así pues, la adhesión conlleva un equilibrio de derechos y obligaciones. Gozan de los privilegios que los demás países Miembros les otorgan y de la seguridad que proporcionan las normas comerciales. A su vez, han tenido que contraer compromisos de abrir sus mercados y respetar las normas, compromisos que se establecieron en las negociaciones de adhesión. Los países que negocian la adhesión tienen ya la condición de “observadores” en la OMC.

Cómo convertirse en Miembro de la OMC: proceso de adhesión

Todo Estado o territorio aduanero que disfrute de plena autonomía en la aplicación de sus políticas comerciales puede adherirse a la OMC. Ahora bien, los Miembros de la OMC deben estar de acuerdo con las condiciones. En términos generales, la solicitud pasa por cuatro etapas:

- **Primera: “háblenos de su régimen de comercio”.** El gobierno que solicita la adhesión ha de informar de todos los aspectos de sus políticas comerciales y económicas que tengan relación con los Acuerdos de la OMC. Ello se hace mediante la presentación a la OMC de un memorándum que es objeto de examen por el grupo de trabajo que se ocupe de la solicitud del país de que se trate. Todos los Miembros de la OMC pueden participar en esos grupos de trabajo.
- **Segunda: “examine con cada uno de nosotros lo que puede ofrecer”.** Cuando el grupo de trabajo ha avanzado suficientemente con respecto a los principios y políticas, se inician paralelamente conversaciones bilaterales entre el presunto nuevo miembro y los distintos países. Son bilaterales porque cada país tiene intereses comerciales diferentes. Estas conversaciones abarcan los tipos arancelarios y los compromisos específicos en materia de acceso a los mercados, así como otras políticas en las esferas de los bienes y servicios. Los compromisos del nuevo miembro han de aplicarse por igual a todos los Miembros de la OMC, con arreglo a las disposiciones normales de no discriminación, aun cuando se negocien bilateralmente. En otras palabras, en las conversaciones se determinan las ventajas (en forma de oportunidades y garantías de exportación) cuya obtención pueden esperar los demás Miembros de la OMC cuando se adhiera el nuevo miembro. (Las conversaciones pueden ser muy complicadas. Se ha llegado a decir que en algunos casos las negociaciones son casi tan extensas como toda una ronda de negociaciones comerciales multilaterales.)
- **Tercera: “establezcamos las condiciones de adhesión”.** Una vez finalizado el examen por parte del grupo de trabajo del régimen de comercio del solicitante y concluidas las negociaciones bilaterales paralelas en materia de acceso a los mercados, el grupo de trabajo ultima las condiciones de adhesión, que aparecen en un informe, en un proyecto de tratado de adhesión (“protocolo de adhesión”) y en enumeraciones (“listas”) de compromisos del futuro miembro.

La Cuadrilateral, el Quinteto, el Sexteto y el ‘no’

Algunas de las negociaciones más difíciles han requerido conversaciones entre los cuatro, cinco o seis Miembros “más importantes” para superar inicialmente los obstáculos.


Durante una época fue la “Cuadrilateral”:

- Canadá
- Estados Unidos
- Japón
- Unión Europea

Desde el comienzo del siglo y el inicio de la Ronda de Doha, el número de voces de los países en desarrollo ha aumentado de forma considerable, habiéndose incorporado el Brasil y la India — y Australia como representante del Grupo Cairns. El Japón sigue presente no sólo por derecho propio, sino también como miembro del grupo G-10 en la esfera de la agricultura. Desde 2005, cuatro, cinco o seis de los siguientes países se han reunido para tratar de desbloquear las negociaciones, especialmente sobre la agricultura:

- Australia
- Brasil
- Estados Unidos
- India
- Japón
- Unión Europea

A estos países se les ha llamado “la nueva Cuadrilateral”, las “Cuatro/Cinco Partes Interesadas”, el “Quinteto” y el “G-6”. La Ronda de Doha se suspendió en julio de 2006 debido a la falta de acuerdo entre las seis partes. Posteriormente, un grupo alternativo formado por seis países, denominado a veces el “no-G-6” o el “Grupo de Oslo”, trató de alcanzar un compromiso; en algunas ocasiones los países integrantes se enumeran en orden inverso para subrayar su carácter “alternativo” — Nueva Zelanda, Noruega, Kenya, Indonesia, Chile, Canadá.

EN EL SITIO WEB:
www.wto.org
> la OMC > adhesiones 

¿Unión Europea o Comunidades Europeas?

A efectos de la OMC la denominación oficial de la Unión Europea es, por razones jurídicas las Comunidades Europeas. La UE es Miembro de la OMC por derecho propio, como lo son también cada uno de sus 27 Estados miembros, lo que representa un total de 28 Miembros de la OMC.

Si bien los Estados miembros coordinan su posición en Bruselas y en Ginebra, sólo la Comisión Europea habla en nombre de la UE en casi todas las reuniones de la OMC. Por ello, en la mayor parte de los temas los documentos de la OMC se refieren a la "UE" o a la denominación — jurídicamente más correcta — "CE".

No obstante, a veces se hace referencia a un Estado miembro concreto, especialmente cuando su legislación difiere de las demás. Así ocurre en algunos casos de diferencias en que se cita la legislación o las medidas de un miembro de la UE, o en notificaciones relativas a la legislación de países miembros de la UE, por ejemplo en la esfera de la propiedad intelectual (ADPIC). A veces se identifican las nacionalidades de las personas, como en el caso de los presidentes de los comités de la OMC.

Grupo de Cairns

Sus miembros proceden de cuatro continentes: desde países pertenecientes a la OCDE a países menos adelantados

Argentina
Australia
Bolivia
Brasil
Canadá
Chile
Colombia
Costa Rica
Filipinas
Guatemala
Indonesia
Malasia
Nueva Zelandia
Paraguay
Perú
Sudáfrica
Tailandia
Uruguay

- **Etapas finales: "la decisión".** Se somete al Consejo General o a la Conferencia Ministerial de la OMC la documentación final, consistente en el informe, el protocolo y las listas de compromisos. Si una mayoría de dos tercios de los Miembros de la OMC vota a favor, el solicitante puede firmar el protocolo y adherirse a la Organización. En muchos casos, para ultimar la adhesión es preciso que el parlamento o la asamblea legislativa del país de que se trate ratifique el Acuerdo.

En representación propia...

La labor de la OMC es obra de los representantes de los gobiernos Miembros, pero tiene sus raíces en la actividad industrial y comercial cotidiana. Las políticas comerciales y las posiciones negociadoras se determinan en las capitales y por lo general se tienen en cuenta las opiniones de empresas privadas, organizaciones mercantiles, agricultores, consumidores y otros grupos de intereses.

La mayoría de los países tienen una misión diplomática en Ginebra — encabezada a veces por un embajador especial ante la OMC — cuyos funcionarios asisten a las reuniones que los muchos consejos, comités, grupos de trabajo y grupos de negociación celebran en la sede de la OMC. A veces los países envían directamente expertos como representantes para exponer las opiniones de sus gobiernos sobre cuestiones específicas.

En representación de grupos de países...

Cada vez es más frecuente que los países constituyan grupos y asociaciones en la OMC. En algunos casos incluso actúan conjuntamente valiéndose de un solo portavoz o equipo de negociación. En las negociaciones sobre la agricultura, más de 20 coaliciones han presentado propuestas o negociado con una posición común, y la mayoría de esas coaliciones siguen activas. El creciente número de coaliciones en las participan países en desarrollo refleja el mayor alcance del poder de negociación en la OMC. Hay un grupo al que se considera simbólico de este cambio, el G-20, que incluye a la Argentina, el Brasil, China, Egipto, la India, Sudáfrica, Tailandia y muchos otros países, pero también hay otros "C" que se superponen y un "C" — los cuatro del Algodón (C-4), una asociación de países subsaharianos que presiona en favor de la reforma comercial en el sector.

Ello es en parte el resultado lógico de la integración económica: en todas partes se establecen más unidades aduaneras, zonas de libre comercio y mercados comunes. Se considera también un medio de que los países más pequeños tengan una posición negociadora más fuerte frente a sus interlocutores comerciales más grandes. Algunas veces, cuando los grupos de países adoptan posiciones comunes es más fácil lograr un consenso. Otras veces los grupos se constituyen específicamente para llegar a una fórmula de transacción y superar una situación de estancamiento más que para mantenerse firmes en una posición común. Ahora bien, no existen reglas firmes y rigurosas con respecto a los efectos de las agrupaciones en la OMC.

La más grande y completa de esas agrupaciones es la **Unión Europea** (cuya denominación oficial a efectos de la OMC es, por razones jurídicas, las "**Comunidades Europeas**") y sus 15 Estados miembros. La UE es una unión aduanera con una política de comercio exterior y un arancel comunes. Aunque los Estados miembros coordinan su posición en Bruselas y en Ginebra, sólo la Comisión Europea habla en nombre de la UE en casi todas las reuniones de la OMC. La UE es Miembro de la OMC por derecho propio, como lo son también cada uno de sus Estados miembros.

El grado de integración económica es hasta ahora menor en el caso de los países Miembros de la OMC que forman parte de la **Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN)**: Brunei Darussalam, Camboya, Filipinas, Indonesia, Malasia, Myanmar, Tailandia, Singapur y Viet Nam. (El miembro restante de la ASEAN, Laos ha solicitado la adhesión a la OMC.) Sin embargo, tienen muchos intereses comerciales comunes y pueden con frecuencia coordinar sus posiciones y hablar por medio de un solo portavoz. La función de portavoz es rotativa entre los miembros de la ASEAN y

puede ser compartida según el tema que se examine. El **MERCOSUR, Mercado Común del Sur** (la Argentina, el Brasil, el Paraguay, el Uruguay y el Venezuela, con Bolivia y Chile, Colombia, Ecuador y Perú como miembros asociados) tiene una organización similar.

Otras iniciativas de integración económica regional más recientes no han alcanzado aún la etapa en que sus componentes tengan con frecuencia un solo portavoz en las cuestiones tratadas en el marco de la OMC. Cabe citar como ejemplo el **Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN** (el Canadá, los Estados Unidos y México). Entre otras agrupaciones que en ocasiones hacen declaraciones conjuntas figuran el **Grupo Africano, los países menos adelantados, el Grupo de Estados de África, el Caribe y el Pacífico (ACP)** y el **Sistema Económico Latinoamericano (SELA)**.

Una asociación de distinto tipo de todos conocida es el Grupo de Cairns, que se estableció poco antes de que comenzara la Ronda Uruguay en 1986 para defender la liberalización del comercio de productos agropecuarios. El Grupo, que se convirtió en una tercera fuerza importante en las conversaciones sobre la agricultura, se mantiene activo. Sus miembros, aunque diversos, tienen un objetivo común — que la agricultura ha de liberalizarse — y una opinión común : que carecen de recursos para competir con países más grandes en la esfera de las subvenciones internas y las subvenciones a la exportación.

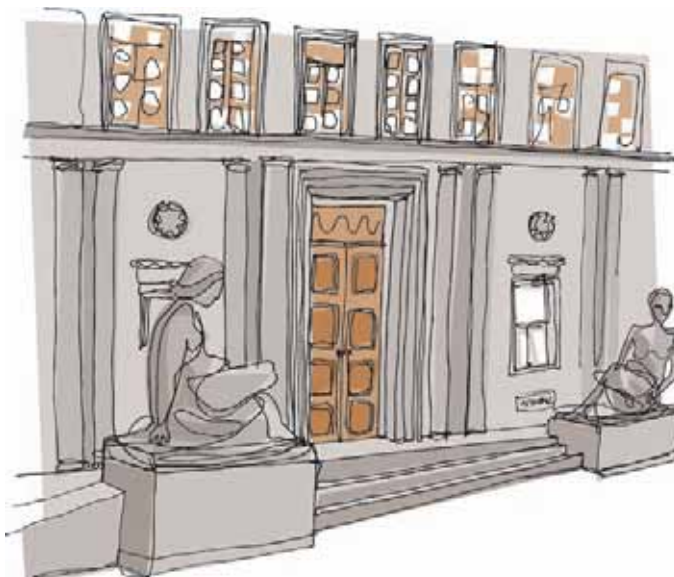
La Secretaría de la OMC y el presupuesto

La Secretaría de la OMC, situada en Ginebra, tiene una plantilla de unos 630 funcionarios, a cuyo frente hay un Director General. Entre sus funciones figuran las siguientes:

- Prestación de asistencia administrativa y técnica a los órganos delegados de la OMC (consejos, comités, grupos de trabajo o grupos de negociación) con respecto a las negociaciones y la aplicación de los Acuerdos.
- Prestación de asistencia técnica a los países en desarrollo, especialmente a los menos adelantados.
- Realización por sus economistas y estadísticos de análisis de los resultados del comercio y de las políticas comerciales.
- Prestación de asistencia por parte de sus servicios jurídicos en la solución de diferencias comerciales que entrañen la interpretación de normas y precedentes de la OMC.
- Organización de las negociaciones de adhesión de nuevos miembros y prestación de asesoramiento a los gobiernos que consideren la posibilidad de adherirse.

Algunas de las divisiones de la OMC están encargadas de prestar apoyo a determinados comités: por ejemplo, la División de Agricultura presta asistencia al Comité de Agricultura y al Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. Otras divisiones prestan un apoyo más general a las actividades de la OMC: por ejemplo, cooperación técnica, análisis económicos e información.

El presupuesto de la OMC supera los 160 millones de francos suizos; las contribuciones de los distintos países se calculan sobre la base de su participación en el comercio total realizado por los Miembros de la OMC. Parte del presupuesto de la OMC se destina también al Centro de Comercio Internacional.



3. La Secretaría

Al frente de la Secretaría de la OMC se halla el Director General. Cada división depende directamente del Director General o de uno de los Directores Generales Adjuntos. He aquí su estructura a principios de septiembre de 2005.

Director General
Pascal Lamy

Gabinete del Director General: asistencia administrativa al Órgano de Apelación (diferencias)

División del Consejo y del Comité de Negociaciones Comerciales: Consejo General, Órgano de Solución de Diferencias, Comité de Negociaciones Comerciales (PDD), etc.

División de Funciones Especiales del PDD: Especial atención a los aspectos de la cuestión del algodón relativos a la asistencia para el desarrollo y otras cuestiones del Programa de Doha para el Desarrollo

División de Recursos Humanos

División de Información y Relaciones con los Medios de Comunicación

Director General Adjunto
Alejandro Lara

División de Adhesiones: negociaciones de adhesión a la OMC

División de Estudios Económicos y Estadística

División de Asuntos Jurídicos:

solución de diferencias, etc.

División de Normas:

Medidas antidumping, subvenciones, salvaguardias, comercio de Estado, aeronaves civiles, etc.

Director General Adjunto
Valentine Rugwabiza

División de Desarrollo: comercio y desarrollo, países menos adelantados

División de Relaciones Exteriores: relaciones con las organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales, protocolo

Unidad de Auditoría de la Cooperación Técnica

División de Comercio y Finanzas:

MIC; comercio, deuda y finanzas; balanza de pagos; relaciones con el FMI y el Banco Mundial; facilitación del comercio (simplificación de los procedimientos comerciales); comercio e inversiones, etc.

Instituto de Formación y Cooperación Técnica

Director General Adjunto
Harsha Vardhana Singh

División de Agricultura y Productos Básicos: agricultura, medidas sanitarias y fitosanitarias, etc.

División de Comercio y Medio Ambiente:

comercio y medio ambiente, obstáculos técnicos al comercio, etc.

División del Comercio de Servicios:

AGCS, etc.

Director General Adjunto
Rufus Yerxa

División de Administración y Servicios Generales: asuntos presupuestarios, financieros y administrativos

División de Informática

División de Propiedad Intelectual:

ADPIC, competencia y contratación pública

División de Servicios Lingüísticos y Documentación

División de Acceso a los Mercados:

Consejo del Comercio de Mercancías, acceso a los mercados, aranceles, valoración en aduana, medidas no arancelarias, licencias de importación, normas de origen, inspección previa a la expedición

División de Examen de las Políticas Comerciales:

exámenes de las políticas comerciales, acuerdos comerciales regionales

4. Políticas especiales

Las principales funciones de la OMC están relacionadas con las negociaciones comerciales y la aplicación de las normas comerciales multilaterales negociadas (incluidas las relativas a la solución de diferencias). Se presta especial atención a cuatro políticas particulares que sirven de base a esas funciones:

- Prestación de asistencia a las economías en desarrollo y las economías en transición
- Ayuda especializada para la promoción de las exportaciones
- Cooperación en la formulación de la política económica a escala mundial
- Notificación habitual cuando los Miembros establecen nuevas medidas comerciales o modifican las ya existentes.

Prestación de asistencia a las economías en desarrollo y las economías en transición

Los países en desarrollo representan alrededor de las tres cuartas partes del número total de Miembros de la OMC. Esos países, junto con los países actualmente en proceso de “transición” a economías basadas en el mercado, desempeñan una función cada vez más importante en la OMC.

Por consiguiente, se presta gran atención a los problemas y necesidades especiales de las economías en desarrollo y las economías en transición. El Instituto de Formación y Cooperación Económica de la Secretaría de la OMC organiza una serie de programas para explicar cómo funciona el sistema y contribuir a la formación de los funcionarios y negociadores gubernamentales. Algunas de esas actividades se desarrollan en Ginebra; otras se realizan en los países interesados. Hay una serie de programas que se organizan conjuntamente con otras organizaciones internacionales. Algunos revisten la forma de cursos de formación. En otros casos podría ofrecerse asistencia individual.

La asistencia prestada reviste diversas formas: desde ayuda para realizar las negociaciones de adhesión a la OMC y aplicar los compromisos contraídos en su marco hasta orientación para participar eficazmente en negociaciones multilaterales. A los países en desarrollo, especialmente a los menos adelantados, se les ayuda con datos comerciales y arancelarios relativos a sus intereses en materia de exportación y a su participación en los órganos de la OMC.

Ayuda especializada para la promoción de las exportaciones: el Centro de Comercio Internacional

El Centro de Comercio Internacional fue creado por el GATT en 1964, a petición de los países en desarrollo, para ayudarles a promover sus exportaciones. Lo administran conjuntamente la OMC y las Naciones Unidas, estas últimas por conducto de la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo).

El Centro atiende las solicitudes de asistencia de los países en desarrollo para la formulación y ejecución de programas de fomento de las exportaciones y de operaciones y técnicas de importación. Facilita información y asesoramiento sobre los mercados de exportación y las técnicas de comercialización y presta ayuda para el establecimiento de servicios de comercialización y promoción de las exportaciones y para la formación de personal con destino a esos servicios. La asistencia del Centro a los países menos adelantados es gratuita.

Cooperación de la OMC en la formulación de la política económica a escala mundial

Un importante aspecto del mandato de la OMC es cooperar con el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y otras instituciones multilaterales para lograr una mayor coherencia en la formulación de la política económica a escala mundial. En la Reunión Ministerial celebrada en Marrakech en abril de 1994 se adoptó una Declaración Ministerial aparte en la que se subrayaba este objetivo.

EN EL SITIO WEB:



www.wto.org > temas comerciales > desarrollo
> Instituto de Formación de la OMC

En la Declaración se prevé una mayor contribución de la OMC al logro de una mayor coherencia en la formulación de la política económica a escala mundial. Se reconoce la vinculación entre los diferentes aspectos de la política económica y se pide a la OMC que desarrolle su cooperación con los organismos internacionales que se ocupan de las cuestiones monetarias y financieras: el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional.

Se reconoce también en la Declaración la contribución de la liberalización del comercio al crecimiento y desarrollo de las economías nacionales. Se considera que esa liberalización constituye un elemento cada vez más importante del éxito de los programas de reajuste económico que están emprendiendo muchos Miembros de la OMC, pese a que a menudo conllevan un apreciable coste social de transición.

Transparencia (1): suministro de información a la OMC

Muchas veces la única manera de vigilar el pleno cumplimiento de los compromisos es pedir a los países que, cuando adopten las correspondientes medidas, lo notifiquen con prontitud a la OMC. En muchos Acuerdos de la OMC se dispone que los gobiernos Miembros han de notificar a la Secretaría la adopción de nuevas medidas comerciales o la modificación de las ya existentes. Por ejemplo, han de notificarse al órgano apropiado de la OMC los pormenores de toda nueva legislación en materia de medidas anti-dumping o medidas compensatorias, las nuevas normas técnicas que afecten al comercio, las variaciones de las reglamentaciones que afecten al comercio de servicios, y las leyes o reglamentos relativos al Acuerdo sobre la propiedad intelectual. Se establecen también grupos especiales para examinar los nuevos acuerdos de libre comercio y las políticas comerciales de los países en proceso de adhesión.

Transparencia (2): suministro de información al público

El principal acceso público a la OMC es el sitio Web, www.wto.org, donde se publican diariamente noticias de los últimos acontecimientos. Puede también obtenerse información de base y explicaciones sobre una amplia gama de cuestiones, con inclusión de "Entender la OMC". Y los que quieran llegar al quid de la labor de la OMC pueden consultar o descargar un número cada vez mayor de documentos oficiales — actualmente más de 150.000 — en "Documentos en línea".



El 14 de mayo de 2002 el Consejo General decidió que el público pudiera acceder a un mayor número de documentos tan pronto como fueran distribuidos. Decidió asimismo que el escaso número de documentos que inicialmente tienen carácter reservado se hicieran públicos con mayor rapidez: transcurridos alrededor de dos meses, en vez de seis como anteriormente. Fue la segunda ocasión en que se adoptaba una importante decisión sobre transparencia. En efecto, el 18 de julio de 1996 el Consejo General acordó divulgar más información sobre las actividades de la OMC y decidió que pudiera accederse en línea a la información pública, incluidos los documentos de la OMC que hubieran pasado a ser de distribución general.

El objetivo perseguido es que el público disponga de más información. Los medios de comunicación constituyen un importante conducto a tal efecto, por lo que en Ginebra se organizan regularmente para la prensa reuniones de información sobre todas las reuniones importantes, y también se transmite información, cada vez con mayor frecuencia, por correo electrónico y otros medios a los periodistas de todo el mundo.

Al mismo tiempo, a lo largo de los años la Secretaría de la OMC ha ido intensificando su diálogo con la sociedad civil: organizaciones no gubernamentales (ONG) interesadas en la labor de la OMC, parlamentarios, estudiantes, círculos académicos, y otros grupos.

En el período inmediatamente anterior a la Conferencia Ministerial de Doha, celebrada en 2001, los Miembros de la OMC propusieron y acordaron varias nuevas actividades con respecto a las ONG. En 2002 la Secretaría de la OMC aumentó el número de reuniones de información para las ONG sobre todas las principales reuniones de la OMC y empezó a publicar los programas de reuniones en su sitio Web. Asimismo, se invita periódicamente a las ONG a presentar directamente en la OMC a los gobiernos Miembros sus últimos estudios y análisis sobre políticas.

Mensualmente se confecciona una lista de los documentos de posición recibidos de ONG por la Secretaría, que se distribuye a los gobiernos Miembros a título informativo. Las ONG disponen también de un boletín mensual de noticias electrónico que permite acceder a información pública sobre la OMC.

EN EL SITIO WEB: 
www.wto.org > comunidad/foros

Miembros

153 gobiernos desde julio de 2008, con la fecha de su adhesión (“g” = los 51 Miembros iniciales del GATT que se adhirieron después del 1° de enero de 1995; “n” = nuevos Miembros que se adhirieron a la OMC a través de negociaciones de los grupos de trabajo):

Albania 8 de septiembre de 2000 (n)	Finlandia 1° de enero de 1995	Omán 9 de noviembre de 2000 (n)
Alemania 1° de enero de 1995	Francia 1° de enero de 1995	Países Bajos — Con inclusión de las Antillas Neerlandesas 1° de enero de 1995
Angola 1° de diciembre de 1996 (g)	Gabón 1° de enero de 1995	Pakistán 1° de enero de 1995
Antigua y Barbuda 1° de enero de 1995	Gambia 23 de octubre de 1996 (g)	Panamá 6 de septiembre de 1997 (n)
Arabia Saudita 11 de diciembre de 2005	Georgia 14 de junio de 2000 (n)	Papua Nueva Guinea 9 de junio de 1996 (g)
Argentina 1° de enero de 1995	Ghana 1° de enero de 1995	Paraguay 1° de enero de 1995
Armenia 5 de febrero de 2003 (n)	Granada 22 de febrero de 1996 (g)	Perú 1° de enero de 1995
Australia 1° de enero de 1995	Grecia 1° de enero de 1995	Polonia 1° de julio de 1995 (g)
Austria 1° de enero de 1995	Guatemala 21 de julio de 1995 (g)	Portugal 1° de enero de 1995
Bahrein 1° de enero de 1995	Guinea 25 de octubre de 1995 (g)	Qatar 13 de enero de 1996 (g)
Bangladesh 1° de enero de 1995	Guinea-Bissau 31 de mayo de 1995 (g)	Reino Unido 1° de enero de 1995
Barbados 1° de enero de 1995	Guyana 1° de enero de 1995	República Centrafricana 31 de mayo de 1995 (g)
Bélgica 1° de enero de 1995	Haití 30 de enero de 1996 (g)	República Checa 1° de enero de 1995
Belice 1° de enero de 1995	Honduras 1° de enero de 1995	República Democrática del Congo 1° de enero de 1997 (g)
Benin 22 de febrero de 1996 (g)	Hong Kong, China 1° de enero de 1995	República Dominicana 9 de marzo de 1995 (g)
Bolivia 13 de septiembre de 1995 (g)	Hungría 1° de enero de 1995	República Eslovaca 1° de enero de 1995
Botswana 31 de mayo de 1995 (g)	India 1° de enero de 1995	República Kirguisa 20 de diciembre de 1998 (n)
Brasil 1° de enero de 1995	Indonesia 1° de enero de 1995	Rumania 1° de enero de 1995
Brunei Darussalam 1° de enero de 1995	Irlanda 1° de enero de 1995	Rwanda 22 de mayo de 1996 (g)
Bulgaria 1° de diciembre de 1996 (n)	Islandia 1° de enero de 1995	Saint Kitts y Nevis 21 de febrero de 1996 (n)
Burkina Faso 3 de junio de 1995 (g)	Islas Salomón 26 de julio de 1996 (g)	San Vicente y las Granadinas 1° de enero de 1995
Burundi 23 de julio de 1995 (g)	Israel 21 de abril de 1995 (g)	Santa Lucía 1° de enero de 1995
Cabo Verde 23 de julio de 1998	Italia 1° de enero de 1995	Senegal 1° de enero de 1995
Camboya 13 de octubre de 2004 (n)	Jamaica 9 de marzo de 1995 (g)	Sierra Leona 23 de julio de 1995 (g)
Camerún 13 de diciembre de 1995 (g)	Japón 1° de enero de 1995	Singapur 1° de enero de 1995
Canadá 1° de enero de 1995	Jordania 11 de abril de 2000 (n)	Sri Lanka 1° de enero de 1995
Chad 19 de octubre de 1996 (g)	Kenya 1° de enero de 1995	Sudáfrica 1° de enero de 1995
Chile 1° de enero de 1995	Kuwait 1° de enero de 1995	Suecia 1° de enero de 1995
China 11 de diciembre de 2001 (n)	Lesotho 31 de mayo de 1995 (g)	Suiza 1° de enero de 1995 (g)
Chipre 30 de julio de 1995 (g)	Letonia 10 de febrero de 1999 (n)	Suriname 1° de enero de 1995
Colombia 30 de abril de 1995 (g)	Liechtenstein 1° de septiembre de 1995 (g)	Swazilandia 1° de enero de 1995
Comunidad Europea 1° de enero de 1995	Lituania 31 de mayo de 2001 (n)	Tailandia 1° de enero de 1995
Congo 27 de marzo de 1997 (g)	Luxemburgo 1° de enero de 1995	Taipei Chino 1° de enero de 2002 (n)
Corea 1° de enero de 1995	Macao, China 1° de enero de 1995	Tanzanía 1° de enero de 1995
Costa Rica 1° de enero de 1995	Madagascar 17 de noviembre de 1995 (g)	Togo 31 de mayo de 1995 (g)
Côte d'Ivoire 1° de enero de 1995	Malasia 1° de enero de 1995	Tonga 27 de julio de 2007
Croacia 30 de noviembre de 2000 (n)	Malawi 31 de mayo de 1995 (g)	Trinidad y Tabago 1° de marzo de 1995 (g)
Cuba 20 de abril de 1995 (g)	Maldivas 31 de mayo de 1995 (g)	Túnez 29 de marzo de 1995 (g)
Dinamarca 1° de enero de 1995	Malí 31 de mayo de 1995 (g)	Turquía 26 de marzo de 1995 (g)
Djibouti 31 de mayo de 1995 (g)	Malta 1° de enero de 1995	Ucrania 16 de mayo de 2008
Dominica 1° de enero de 1995	Marruecos 1° de enero de 1995	Uganda 1° de enero de 1995
Ecuador 21 de enero de 1996 (n)	Mauricio 1° de enero de 1995	Uruguay 1° de enero de 1995
Egipto 30 de junio de 1995 (g)	Mauritania 31 de mayo de 1995 (g)	Venezuela 1° de enero de 1995
El Salvador 7 de mayo de 1995 (g)	México 1° de enero de 1995	Viet Nam 11 de enero de 2007
Emiratos Árabes Unidos 10 de abril de 1996 (g)	Moldova 29 de julio de 2001 (n)	Zambia 1° de enero de 1995
Eslovenia 30 de julio de 1995 (g)	Mongolia 26 de enero de 1997 (n)	Zimbabwe 3 de marzo de 1995 (g)
España 1° de enero de 1995	Mozambique 26 de agosto de 1995 (g)	
Estados Unidos 1° de enero de 1995	Myanmar 1° de enero de 1995	
Estonia 13 de noviembre de 1999 (n)	Namibia 1° de enero de 1995	
Ex República Yugoslava de Macedonia 4 de abril de 2003 (n)	Nepal 23 de abril de 2004 (n)	
Fiji 14 de enero de 1996 (g)	Nicaragua 3 de septiembre de 1995 (g)	
Filipinas 1° de enero de 1995	Níger 13 de diciembre de 1996 (g)	
	Nigeria 1° de enero de 1995	
	Noruega 1° de enero de 1995	
	Nueva Zelanda 1° de enero de 1995	

Gobiernos con la condición de observador

Afganistán	Guinea Ecuatorial	Samoa
Andorra	Irán	Santa Sede
Argelia	Iraq	Santo Tomé y Príncipe
Azerbaiyán	Kazajstán	Serbia
Bahamas	Libia	Seychelles
Belarús	Montenegro	Sudán
Bhután	Rep. Dem. Popular Lao	Tayikistán
Bosnia y Herzegovina	República Libanesa	Uzbekistán
Comoras	República de Liberia	Vanuatu
Etiopía	Rusia, Federación de	Yemen

Nota: Con excepción de la Santa Sede, los observadores deben iniciar las negociaciones de adhesión en un plazo de cinco años después de obtener la condición de observador.



ISBN: 978-92-870-3497-7

