

EL PROCEDIMIENTO DE SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS  
EN LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO\*  
*SOLUTION OF DIFFERENCES' PROCEDURE ON THE WORLD  
TRADE ORGANIZATION*

René Alejandro AGUILAR GARCÍA\*\*

**RESUMEN:** El pasado del sistema multilateral de comercio que nos rige ayuda a entender lo que sucede en la actualidad. La investigación de la crisis del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), creado en 1947, arroja la necesidad que existía por cambiar este sistema, mismo que finalmente se realiza en la Ronda Uruguay (llevada a cabo de 1986 a 1994). La actual Organización Mundial de Comercio (OMC), creada en 1994, nace de esa Ronda. México y otros países participaron en la creación de la OMC. El procedimiento para la solución de diferencias dentro de la misma es muy completo, como se puede observar en el caso de Venezuela contra Estados Unidos.

**Palabras clave:** OMC, GATT, Procedimiento de solución de diferencias.

**ABSTRACT:** *The past of the Multilateral System of Commerce that reign on us, help us to understand the actual situation. The investigation over the crisis on the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), created on 1947, threw out the necessity that existed for changing the System. That occurs on the Uruguay Round (carried out from 1986 to 1994). The current World Trade Organization (WTO), created on 1994, was born from that Round. Mexico and other countries participated on the creation of the WTO. The procedure for the dispute settlement established within it is very complete, as it shows in the case of Venezuela vs. United States.*

**Descriptors:** *WTO, GATT, procedure for the dispute settlement.*

\* Artículo recibido el 23 de septiembre de 2008 y aceptado para su publicación el 8 de enero de 2009.

\*\* Doctor en derecho internacional por la UNAM. Profesor e investigador en la Universidad de Colima, donde imparte las materias de Derecho internacional privado e Historia del derecho mexicano. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores, nivel I.

SUMARIO: I. *Introducción*. II. *Pasado del sistema multilateral de comercio*. III. *La crisis del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y la Ronda Uruguay*. IV. *La Organización Mundial de Comercio*. V. *El caso de México en la Organización Mundial de Comercio*. VI. *La solución de diferencias en la Organización Mundial de Comercio*. VII. *Conclusiones*. VIII. *Bibliografía*.

## I. INTRODUCCIÓN

La creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 1994 ha quedado corroborada por el número de casos sometidos a la misma: alrededor de 300 en el curso de 15 años, frente a las 300 diferencias examinadas durante toda la vigencia del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) que fue de 47 años. Casi todos los países del mundo participan con la OMC y cada día cobra mayor importancia. La solución de diferencias dentro de la OMC es un método sencillo para resolver problemas, sin embargo, lo más importante es resolver el asunto durante el procedimiento seguido.

## II. PASADO DEL SISTEMA MULTILATERAL DE COMERCIO

Con el sistema multilateral de comercio, que se estableció el 15 de abril de 1947 en la firma del GATT, se buscaba un ampliación del intercambio; propósito que se potenció aún más al crearse la OMC.<sup>1</sup>

Hoy, 62 años después de nacer el GATT, está claro que su sucesora, la OMC, constituye el mayor ente operativo de cara al orden económico universal que conocemos como globalización; al abarcar actividades mucho más amplias que las del GATT.

El 15 de diciembre de 1993, tras siete años de duras y complejas negociaciones, se puso término a la Ronda Uruguay. El acta final se suscribió por 117 países el 15 de abril de 1994, en Marrakech (Marruecos) y es jurídicamente distinto del Acuerdo General sobre Aran-

<sup>1</sup> Tamames, Ramón y Huerta, Begoña G., *Estructura económica internacional*, Alianza Editorial, 2003, p. 166.

celes Aduaneros y Comercio del realizado en 1947 (también se le llama GATT de 1994), al ser rectificado, enmendado o modificado.<sup>2</sup>

En las reuniones de Bretton Woods, en 1944, se había previsto la constitución de un tercer organismo económico mundial, aparte de los dos creados ahí, es decir, el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF, actualmente Banco Mundial)<sup>3</sup> y fue el de la Organización Internacional de Comercio (OIC). En 1948 se aprobó en Cuba la “Carta de la Habana”, el documento constituyente de la OIC, pero la necesaria ratificación por los distintos gobiernos, especialmente el de los Estados Unidos, no se produjo. Fue necesario esperar casi cincuenta años, hasta 1994, para asistir a la creación de un organismo similar, la OMC. Durante ese casi medio siglo el intercambio mundial de mercancías estuvo regido por un conjunto de normas comerciales y concesiones arancelarias acordadas entre un grupo de países, que se llamó el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, el GATT, firmado en 1947.<sup>4</sup>

Durante ese casi medio siglo (1947-1994), el texto básico del GATT se mantuvo casi idéntico. La Secretaría General del GATT, con sede en Ginebra, Suiza, convocó una serie de rondas de negociaciones que permitieron acuerdos “plurilaterales”, es decir, de participación voluntaria, que permitieron importantes reducciones arancelarias.

El GATT tenía un carácter provisional y un campo de acción que excluía a los países del bloque soviético, pero su éxito en el fomento del comercio mundial es incontrovertible. Las continuas reducciones de los aranceles estimularon durante los decenios de 1950 y 1960 el crecimiento del comercio mundial, que alcanzó tasas muy elevadas (alrededor del 8% anual en término medio). El ritmo de crecimiento del comercio mundial fue siempre superior al aumento de la producción durante la era del GATT. La afluencia de nuevos miembros durante la Ronda Uruguay, tras el derrumbe del sistema económico soviético, fue una prueba del reconocimiento de que el sistema

<sup>2</sup> [http://www.sice.oas.org/trade/ronda\\_ur/03.asp](http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/03.asp).

<sup>3</sup> <http://www.bancomundial.org/>.

<sup>4</sup> <http://www.eumed.net/cursecon/16/index.htm>, 11 de mayo de 2007.

multilateral de comercio constituía un soporte del desarrollo y un instrumento de reforma económica y comercial.

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio al nacer en 1947, debe necesariamente inscribirse en la temperatura histórica de la época, y sus principios originales y su posterior evolución son un reflejo de los cambios cualitativos, habidos desde la década de los cuarenta a los noventa. El GATT de ayer no era la misma institución que regulaba, en los noventa, un comercio internacional distinto, con nuevos problemas y factores.<sup>5</sup>

El GATT nació vinculado a un objetivo de tipo universal en función de la realidad económica de su época. El mundo industrializado asistía a una destrucción total en Europa y Japón. El proteccionismo económico nacido en la década de los veinte había ayudado a exacerbar el nacionalismo capitalista y no fue ajeno a los factores desencadenantes de la Segunda Guerra Mundial (1939-1945). Terminada ésta, la economía dominante de la época fue la de Estados Unidos que, en dicha calidad, propugnó en Naciones Unidas por esquemas de regulación económica internacional. Bretton Woods, años antes del GATT, había estructurado al Fondo Monetario Internacional (FMI) y al Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (hoy Banco Mundial), en los cuales la presencia estadounidense era incontrarrestable.

En ese parámetro de hegemonía de Estados Unidos, el comercio internacional debía ser remodelado a inspiración de principios liberales que permitieran a la nación estadounidense colocar sus reservas industriales en los mercados mundiales sin limitaciones ni obstáculos. En la delantera de esa realidad y bajo los auspicios del sistema de Naciones Unidas, se logró convocar a históricas reuniones internacionales para dar nacimiento a una organización mundial que sirviera de base para superar los serios problemas, tanto técnicos como comerciales, que habían dejado el proteccionismo económico y la Segunda Guerra Mundial.

En las tres conferencias que precedieron a la de La Habana, en la cual debería aprobarse la Carta de la Habana, se observaron dos blo-

<sup>5</sup> Witker, Jorge, *Derecho del comercio internacional*, México, EDUG-Universidad de Guadalajara, 1981, p. 41.

ques de intereses y países. Estados Unidos y Gran Bretaña, por una parte, y un grupo de países, por la otra —entre los que destacan India, Uruguay, Brasil, Chile y Australia—. Para los primeros, lo fundamental era el restablecimiento del comercio liberal en función de una supuesta igualdad formal de todos los países comerciantes, y se tenía como centro teórico básico el trato igualitario a través de la aplicación respecto de todos de la cláusula de nación más favorecida, institución nacida en 1642 e impuesta por Gran Bretaña a Portugal.<sup>6</sup>

En cambio, para los otros países, la regulación del comercio internacional debía contemplar los precios de los productos básicos, erráticos a las leyes del mercado, el empleo y la actividad económica, el desarrollo económico y las prácticas de negociaciones restrictivas. Es decir, ya se visualizaba que la sola liberación del intercambio mundial no era suficiente para desarrollar en forma equilibrada las economías nacionales vistas en su conjunto.

Ambas tendencias se enfrentan en la Carta de La Habana, instrumento que no logra ser ratificado por Estados Unidos y Gran Bretaña, dejando como subproducto adicional un protocolo provisional, anexo a la misma, denominado el GATT.

Es decir, que el GATT nace con un pecado original y argumentativo. Por una parte, se inscribe en una vocación universalista, propia de la época, y por la otra, esa universalidad es visualizada a través de la óptica unilateral de un liberalismo económico, idóneo para los países industrializados. En tales condiciones entra en vigor en 1948, con 23 miembros fundadores, incluyendo varios países subdesarrollados.

En la Conferencia de Marrakech (1994), como comentamos, se acordó crear la OMC, como sucesora del GATT, formada por todos los países signatarios de la Ronda Uruguay. La función de la OMC consistía en administrar el acuerdo general revisado, incluyendo los códigos de liberalización resultantes de la Ronda Tokio y de la de Uruguay; así como los Convenios sobre Aspectos Comerciales de los Derechos de Propiedad Intelectual (TRIPS), también acerca de los Aspectos Comerciales de las Medidas en Materia de Inversión (TRIMS), y todo lo relativo al sector servicios (GATS).<sup>7</sup>

<sup>6</sup> *Ibidem*, p. 42.

<sup>7</sup> Tamames, Ramón y Huerta, Begoña G., *op. cit.*, nota 1, p. 169.

Las multinacionales estadounidenses presionaron a su gobierno para que incluyera el TRIPS, por las fuertes pérdidas que les infligían las falsificaciones (piratería de marcas, grabaciones, programas informáticos, productos de alta tecnología).

Los TRIMS también fueron incluidos a petición de las grandes corporaciones de Estados Unidos, deseosas de proseguir la mundialización.

Por último, el acuerdo GATS, sobre Comercio de Servicios (banca, seguros, auditores, etcétera), también fue negociado a petición del gobierno de Washington.

Dos de las cuestiones más difíciles para el buen funcionamiento de la OMC radicaban en el problemático ingreso de Rusia (y el resto de la Comunidad de Estados Independientes) y de China, que habían de adaptar a las reglas de Marrakech sus estructuras de comercio exterior. Aparte de ello, estaban los temas de las cláusulas social y ecológica para presionar a los países industriales emergentes (países de reciente industrialización, orilla asiática del Pacífico, etcétera) a asumir la legislación social preconizada por la Organización Internacional del Trabajo,<sup>8</sup> y las prescripciones de conservación de la naturaleza que ya plantean el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente,<sup>9</sup> la Comisión sobre el Desarrollo Sostenible, el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (Banco Mundial), etcétera.

El ingreso de China en la OMC se produjo, tras 14 años de negociación, en noviembre de 2001, con ocasión de la Conferencia Ministerial de Doha. Una incorporación que tendría como consecuencia una serie de ajustes, a introducir gradualmente, en toda clase de transacciones internacionales del país más poblado del mundo, que van en continuo y rápido ascenso. Así, en lo referente a intercambio de mercancías, se pasó del equivalente del 9,6% del PIB en 1978, al 36,3% en 1999; una intensidad de crecimiento que ha de valorarse teniendo en cuenta que durante esos veintiún años el PIB se multiplicó por 4,6 en términos reales.

Conforme a lo acordado en Doha en 2001, el arancel de aduanas de China se vería drásticamente reducido a lo largo del periodo tran-

<sup>8</sup> <http://www.ilo.org/global/langes/index.htm>.

<sup>9</sup> <http://www.pnuma.org/>.

sitorio de cinco años; bajando desde su previo nivel del 25% *ad valorem* en el 2001 al 10%: un 60% de reducción, pues, significa la definitiva erosión del proteccionismo antes practicado. Y de forma análoga, habrá de procederse con las restricciones cuantitativas a la importación, tan importantes o más que las propias barreras arancelarias. En las demás cuestiones —comercio de servicios, Internet, derechos de propiedad, inversiones extranjeras, etcétera— China también habría de abrirse por completo a lo largo del periodo transitorio.

En suma, el ingreso de China significó para este país un gran salto cuantitativo y cualitativo, que contribuiría a convertirlo, en no más de dos décadas, en una potencia económica mundial; con un volumen de comercio y un PIB comparable al de Estados Unidos. Sobre todo si se opta, como ya está haciéndose, por la nueva economía; con mucho, lo que representa la utilización masiva de las tecnologías más avanzadas, especialmente de la informática, las telecomunicaciones y la red.

El acuerdo por el que se establece la OMC, consta de un preámbulo, 16 artículos y cuatro anexos.<sup>10</sup>

En tanto que el GATT operaba sobre una base provisional, la OMC tiene obligatoriedad jurídica. Establece también las obligaciones contractuales principales que determinan la manera en que los gobiernos estructuran y aplican la legislación y reglamentos comerciales internos.

Cumple la OMC cinco funciones fundamentales:

Administrar y aplicar los acuerdos comerciales multilaterales y plurilaterales que constituyen el acuerdo por el que se establece la OMC.

Servir de foro para las negociaciones comerciales multilaterales entre sus miembros.

Tratar de resolver las diferencias comerciales entre los miembros de la OMC.

Supervisar las políticas comerciales nacionales de sus miembros.

<sup>10</sup> Arellano García, Carlos, *Segundo curso de derecho internacional público*, México, Porrúa, 1998, p. 756.

Cooperar con otras instituciones internacionales que intervienen en la adopción de políticas económicas a escala mundial como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (Banco Mundial).

La OMC tiene a su cargo vigilar el comercio internacional. Para ello, examina periódicamente los regímenes comerciales de cada uno de sus miembros. En sus diversos órganos, los miembros señalan medidas propuestas o proyectos de medidas de otros miembros que pueden causar conflictos comerciales. Los miembros están obligados a notificar en detalle diversas medidas y estadísticas comerciales que la OMC mantiene en una gran base de datos. Los conflictos comerciales que no se pueden resolver mediante conversaciones bilaterales serán dirimidos por el Órgano de Solución de Diferencias.

La OMC mantiene, en forma reforzada, el código de conducta del comercio internacional establecido por el GATT. En él se incluye el principio de no discriminación entre interlocutores comerciales —la cláusula de la nación más favorecida— y de trato igual para las importaciones y los productos domésticos en los mercados internos.

Además del comercio de servicios, la propiedad intelectual y las inversiones que ya están cubiertos por las reglas de la OMC, se eliminarán gradualmente o se reducirán las políticas proteccionistas en materias importantes como los textiles, el vestido y la agricultura.

La Secretaría de la OMC auxilia a los países en desarrollo en la aplicación de las decisiones de la Ronda de Doha, mediante una División de Desarrollo y una División de Cooperación Técnica y Formación Profesional reforzada.

El Centro de Comercio Internacional,<sup>11</sup> establecido por el GATT en 1964, es un órgano subsidiario conjunto de la OMC y de las Naciones Unidas. Estas últimas actúan por conducto de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).<sup>12</sup> El Centro ayuda a los países en desarrollo a promocionar sus exportaciones. Suministra información y asesoramiento sobre mercados de exportación y técnicas de comercialización, y presta ayuda en el

<sup>11</sup> <http://www.intracen.org/menus/itc-s.htm>.

<sup>12</sup> <http://www.unctad.org/Templates/StartPage.asp?intItemID=2068&lang=3>.



establecimiento de servicios de exportación y capacitación de personal.

Los países miembros del GATT se convirtieron automáticamente en miembros de la OMC al aceptar los acuerdos de la Ronda Uruguay y presentar compromisos sobre el comercio de bienes y servicios (en 2007 eran 151 países miembros).

El órgano superior de la OMC es la Conferencia Ministerial, que se reúne por lo menos una vez cada dos años. Este órgano puede adoptar decisiones sobre todas las cuestiones referentes a cualquiera de los acuerdos multilaterales.

El Consejo General de la OMC se encarga de las actividades ordinarias de la Organización. Entre sus funciones se incluyen las de supervisar los órganos relativos a la solución de diferencias y examen de las políticas comerciales de los miembros de la OMC. Delega responsabilidad en otros comités y órganos, en particular el Consejo del Comercio de Mercancías, el Consejo del Comercio de Servicios y el Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio.

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).<sup>13</sup>

La Organización Mundial del Comercio nació en 1995, lo que la convierte en una de las organizaciones internacionales más jóvenes.<sup>14</sup>

El GATT y la OMC han contribuido a crear un sistema comercial fuerte y próspero que ha permitido lograr un crecimiento sin precedentes.

El sistema se creó mediante una serie de negociaciones comerciales, o rondas, celebradas en el marco del GATT.<sup>15</sup> Las primeras rondas se centraron principalmente en las reducciones arancelarias, si bien posteriormente las negociaciones pasaron a incluir otras cuestiones como las medidas *antidumping* y no arancelarias. La Ronda Uru-

<sup>13</sup> [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/fact1\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact1_s.htm).

<sup>14</sup> [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/inbrief\\_s/inbr01\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/inbrief_s/inbr01_s.htm).

<sup>15</sup> <http://www.wto.org/indexsp.htm>.

guay, que se desarrolló entre 1986 y 1994, dio lugar a la creación de la OMC.

Ha habido en total ocho rondas de negociaciones importantes realizadas en el GATT, y seis conferencias de la OMC, que dieron lugar a trascendentales reducciones de los aranceles y de otros obstáculos comerciales. Las más importantes han sido: la primera (Ginebra, 1947); la sexta, la Ronda Kennedy (1964-1967); la séptima, la Ronda de Tokio (1973-1979) y la octava, la Ronda Uruguay (1986-1994); así como la primera, la Ronda de Doha (2001- ), dentro de la cuarta conferencia de la OMC (véase tabla 1 en la siguiente página).

La Primera Conferencia Ministerial de la OMC, del 9 al 13 de diciembre de 1996 en Singapur, permitió comprobar la eficacia de la nueva entidad, en la que definitivamente se apoyó la globalización.

La Segunda Conferencia Ministerial, en 1998 en Ginebra, produjo una Declaración Ministerial y otra sobre comercio electrónico.

La Tercera Reunión Ministerial de la OMC, también conocida como Ronda del Milenio, del 1 al 3 de diciembre de 1999, en Seattle, fracasa y no produce ninguna declaración.

La Cuarta Conferencia Ministerial celebrada en Doha (Qatar), conocida como Ronda de Doha, de noviembre de 2001, abrió una nueva Ronda de Negociaciones sobre diversos temas y cuestiones relativas a la aplicación de los actuales acuerdos. Se estableció que el 1o. de enero de 2005 sería la fecha límite para concluir todas las negociaciones, pero esa fecha ha pasado sin que se hayan conseguido los acuerdos necesarios. En 2000 se iniciaron conversaciones sobre la agricultura y los servicios, que se han incorporado ahora a un programa de trabajo, Programa de Doha para el Desarrollo, más amplio. Ese programa añade la realización de negociaciones y otros trabajos en lo que respecta a los aranceles sobre productos no agrícolas, la cuestión del comercio y el medio ambiente, normas de la OMC como las relativas a las medidas *antidumping* y las subvenciones, las inversiones, la política de competencia, la facilitación del comercio, la transparencia de la contratación pública, la propiedad intelectual y una serie de cuestiones planteadas por los países en desarrollo en cuanto dificultades con las que tropiezan en la aplicación de los actuales Acuerdos de la OMC.

Tabla 1. Rondas del GATT y la OMC

| <i>Número y año</i> | <i>Lugar</i>            | <i>Temas abarcados</i>   | <i>Países</i> |
|---------------------|-------------------------|--|---------------|
| I<br>(1947)         | Ginebra                 | Aranceles  | 23            |
| II<br>(1949)        | Annecy                  | Aranceles  | 13            |
| III<br>(1950-1951)  | Torquay                 | Aranceles  | 38            |
| IV<br>(1955-1956)   | Ginebra                 | Aranceles  | 26            |
| V<br>(1960-1961)    | Ginebra “Ronda Dillon”  | Aranceles  | 26            |
| VI<br>(1964-1967)   | Ginebra “Ronda Kennedy” | Aranceles y medidas <i>antidumping</i>   | 62            |
| VII<br>(1973-1979)  | Ginebra “Ronda Tokio”   | Aranceles, medidas no arancelarias y acuerdos relativos al marco jurídico  | 102           |
| VIII<br>(1986-1994) | Ginebra “Ronda Uruguay” | Aranceles, medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura, creación de la OMC | 123           |
| I de la OMC (2001-) | Ginebra “Ronda Doha”    | Agricultura, servicios y un programa de trabajo para el desarrollo   | 150           |

La Quinta Conferencia Ministerial se celebró en Cancún en septiembre de 2003. No logró acordar ninguna declaración debido al desacuerdo de los países desarrollados con la posición del G-20 (integrado por países del Sur sobre temas agrícolas) reclamando la eliminación de los subsidios agrícolas en países desarrollados. 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.

La Sexta Conferencia fue celebrada en Hong Kong en diciembre de 2005. Se aprobaron una declaración ministerial y una lista de preguntas a los ministros que incluían cinco puntos directamente referidos al proteccionismo en la agricultura, y otros tres sobre productos no agrícolas. En la Conferencia Ministerial de Hong Kong se lograron reducir las divergencias entre los miembros, pero siguió habiendo algunas diferencias insuperables, y el director general, Pascal Lamy (Francia, 1947), suspendió las negociaciones. Después de ello, los miembros se propusieron de manera no oficial concluir las negociaciones para el final de 2006, nuevamente sin éxito.

A principios de 2007 se han hecho esfuerzos para tratar de lograr avances significativos, pero aún sin resultados.<sup>16</sup>

### III. LA CRISIS DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO Y LA RONDA URUGUAY

El éxito logrado por el GATT (1947-1994) 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 de 1980, incitó a los gobiernos a idear otras formas de protección para los sectores que se enfrentaban con una mayor competencia en los mercados exteriores. Las elevadas tasas de desempleo y los constantes cierres de fábricas durante las crisis de aquellos años impulsaron a los gobiernos en Europa Occidental y en América del Norte a crear nuevos tipos de barreras comerciales no arancelarias, 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. Estos hechos minaron la credibilidad y la efectividad del GATT.<sup>17</sup>

El problema no se limitaba al deterioro del clima de política comercial. A comienzos del decenio de 1980, el Acuerdo General no

<sup>16</sup> [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/doha1\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/doha1_s.htm).

<sup>17</sup> Martínez Coll, Juan Carlos, "Organismos económicos internacionales", en *La economía de mercado, virtudes e inconvenientes*, 2001, <http://www.eumed.net/coursecon/16/index.htm>, 11 de mayo de 2007.

respondía ya a las realidades del comercio mundial como lo había hecho en el decenio de 1940.

En primer lugar, este comercio era mucho más complejo e importante que 40 años atrás: estaba ya en curso la “mundialización” 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 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 los puntos débiles del sistema multilateral se habían aprovechado abundantemente, y los esfuerzos por liberalizar el comercio de productos agropecuarios habían tenido escaso éxito. En el sector de los textiles y el vestido, se negoció en el decenio de 1960 y primeros años 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 eran motivos de 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 (1986-1994) y en la creación de la OMC (1994).

La Ronda Uruguay duró siete años y medio, casi el doble del plazo previsto. Participaron 125 países. Se negociaron temas referidos a productos industriales o agrícolas, textiles, servicios financieros, problemas de la propiedad intelectual y movimientos de capital; abarcó la casi totalidad del comercio, incluyendo los productos biológicos más novedosos, el *software* o los tratamientos médicos del sida. Fue la mayor negociación comercial que haya existido 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. El 15 de abril de 1994, los ministros de la mayoría de los 125 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 parecía posible, por ejemplo, algunos aspectos de los servicios y la propiedad intelectual, y la propia creación de la OMC. La dificultad de lograr acuerdo sobre un conjunto global de resultados que incluyera prácticamente toda la gama de cuestiones comerciales actuales hizo que algunos pensaran que una negociación en esta escala nunca sería nuevamente posible. Ahora bien, los Acuerdos de la Ronda Uruguay incluyen 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 siglo. Las respuestas fueron variadas; sin embargo, el Acuerdo de Marrakech por el que se creó la OMC contiene efectivamente compromisos de reabrir las negociaciones sobre diversos temas desde el final del siglo.

#### IV. LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO

La OMC es el único órgano internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Su núcleo está constituido por los acuerdos de la OMC que han sido 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 son negociados y firmados por los gobiernos, su objetivo es ayudar a los productores de bienes y de servicios, a los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades.<sup>18</sup>

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. 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 previsibles.

<sup>18</sup> *Idem.*

Como los acuerdos son redactados y firmados por la comunidad de países comerciantes, a menudo después de amplios debates y controversias, una de las funciones más importantes de la OMC es servir de foro para la celebración de negociaciones comerciales.

El tercer aspecto importante de la labor de la OMC es la solución de diferencias. Las relaciones comerciales a menudo llevan aparejados intereses contrapuestos. Los contratos y los acuerdos, inclusive los negociados con esmero en el sistema de la OMC, a menudo necesitan 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.

### 1. *La organización*

El propósito primordial de la OMC es contribuir a que las corrientes comerciales circulen con fluidez, libertad, equidad y previsibilidad.

Para lograr ese objetivo, la OMC se encarga de:

- Administrar los acuerdos comerciales.
- Servir de foro para las negociaciones comerciales.
- Resolver las diferencias comerciales.
- Examinar las políticas comerciales nacionales.
- Ayudar a los países en desarrollo con las cuestiones de política comercial, prestándoles asistencia técnica y organizando programas de formación.
- Cooperar con otras organizaciones internacionales.

### 2. *La estructura*

La OMC está integrada por 151 países (hasta septiembre de 2007), que representan más del 97% del comercio mundial. Aproximadamente otros 30 países están negociando su adhesión a la Organización.

Las decisiones son adoptadas por el conjunto de los países miembros. Normalmente esto se hace por consenso. No obstante, también es posible recurrir a la votación por mayoría de los votos emitidos, si bien ese sistema nunca ha sido utilizado en la OMC y sólo se empleó en contadas ocasiones en el marco de su predecesor, el GATT. Los Acuerdos de la OMC han sido ratificados por los parlamentos de todos los miembros.

El órgano superior de adopción de decisiones de la OMC es la Conferencia Ministerial, que se reúne al menos una vez cada dos años.

En el nivel inmediatamente inferior está el Consejo General (normalmente compuesto por embajadores y jefes de delegación en Ginebra, aunque a veces también por funcionarios enviados desde las capitales de los países miembros), que se reúne varias veces al año en la sede situada en Ginebra. El Consejo General también celebra reuniones en calidad de órgano de examen de las políticas comerciales y de órgano de solución de diferencias.

En el siguiente nivel están el Consejo del Comercio de Mercancías, el Consejo del Comercio de Servicios y el Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (Consejo de los ADPIC), que rinden informe al Consejo General.

La OMC cuenta igualmente con un importante número de comités y grupos de trabajo especializados que se encargan de los distintos acuerdos y de otras esferas como el medio ambiente, el desarrollo, las solicitudes de adhesión a la Organización y los acuerdos comerciales regionales.

### 3. *La Secretaría*

La Secretaría de la OMC, con sede en Ginebra, Suiza, tiene una plantilla de unos 600 funcionarios, encabezada por un director general (Pascal Lamy, actualmente). Su presupuesto anual asciende a unos 160 millones de francos suizos.

No existen oficinas auxiliares fuera de Ginebra. Dado que son los propios miembros quienes toman las decisiones, la Secretaría de la OMC, a diferencia de las secretarías de otros organismos internacionales, no tiene la función de adoptar decisiones.



Los principales cometidos de la Secretaría son brindar apoyo técnico a los distintos consejos y comités y a las conferencias ministeriales, prestar asistencia técnica a los países en desarrollo, analizar el comercio mundial y dar a conocer al público y a los medios de comunicación los asuntos relacionados con la OMC.

La Secretaría también presta algunas formas de asistencia jurídica en los procedimientos de solución de diferencias y asesora a los gobiernos interesados en adherirse a la OMC.

Tabla 2. Directores generales del GATT y de la OMC

| <i>Nombre</i>                     | <i>Periodo</i> |
|-----------------------------------|----------------|
| Eric Wyndham White (Reino Unido)  | 1948-1968      |
| Olivier Long (Suiza)              | 1968-1980      |
| Arthur Dunkel (Suiza)             | 1980-1993      |
| Peter Sutherland (Irlanda) GATT   | 1993-1994      |
| ” ” ” OMC                         | 1995           |
| Renato Ruggiero (Italia)          | 1995-1999      |
| Mike Moore (Nueva Zelanda)        | 1999-2002      |
| Supachai Panitchpakdi (Tailandia) | 2002-2005      |
| Pascal Lamy (Francia)             | 2005           |

#### 4. *Los acuerdos*

¿Cómo garantizar que el comercio sea todo lo equitativo posible y todo lo libre que resulte factible? Negociando normas y acatándolas.

Las normas de la OMC —los acuerdos— son fruto de negociaciones entre los miembros. El cuerpo de normas actualmente vigente está formado por los resultados de las negociaciones de la Ronda Uruguay, celebradas entre 1986 y 1994, que incluyeron una importante revisión del GATT original.

El GATT constituye ahora el principal compendio de normas de la OMC, por lo que se refiere al comercio de mercancías. La Ronda Uruguay también permitió establecer nuevas normas sobre el comercio de servicios, los aspectos pertinentes de la propiedad intelectual, la solución de diferencias y el examen de las políticas comerciales. El cuerpo de normas completo consta de unas 30,000 páginas, que recogen alrededor de 30 acuerdos, así como los respectivos compromisos (llamados “listas de compromisos”) contraídos por los distintos miembros en esferas específicas, por ejemplo la reducción de los tipos arancelarios o la apertura de los mercados de servicios.

Gracias a estos acuerdos, los miembros de la OMC conducen un sistema de comercio no discriminatorio que precisa sus derechos y obligaciones. Todos los países reciben garantías de que en los mercados de los demás países se otorgará a sus exportaciones un trato equitativo y uniforme, y todos ellos se comprometen a hacer otro tanto con las importaciones dirigidas a sus propios mercados. El sistema ofrece además a los países en desarrollo cierta flexibilidad en lo que respecta al cumplimiento de sus compromisos.

##### 5. *Las mercancías*

Todo empezó con el comercio de mercancías. Entre 1947 y 1994, el GATT fue el foro en el que se negociaba la reducción de los derechos de aduana y de otros obstáculos al comercio; el texto del acuerdo general establecía normas importantes, en particular la no discriminación.

Desde 1995, el GATT actualizado se ha convertido en el acuerdo básico de la OMC por lo que se refiere al comercio de mercancías. Sus anexos se centran en sectores específicos, como la agricultura y los textiles, y en cuestiones concretas, por ejemplo, el comercio de Estado, las normas de productos, las subvenciones o las medidas *anti-dumping*.

##### 6. *Los servicios*

Los bancos, las compañías de seguros, las empresas de telecomunicaciones, los organizadores de viajes en grupo, las cadenas de hoteles

y las empresas de transporte que deseen desarrollar sus actividades comerciales en el extranjero pueden beneficiarse ahora de los mismos principios de comercio más libre y más equitativo que originalmente sólo se aplicaban al comercio de mercancías.

Esos principios se recogen en el nuevo Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). Los miembros de la OMC también han contraído compromisos individuales en el marco del AGCS, en los que se indican los sectores de servicios que están dispuestos a abrir a la competencia exterior y se especifican el grado de apertura de dichos mercados.

#### *7. La propiedad intelectual*

El Acuerdo de la OMC sobre propiedad intelectual consiste básicamente en una serie de normas que rigen el comercio y las inversiones en la esfera de las ideas y de la creatividad. Esas normas establecen cómo se deben proteger en los intercambios comerciales el derecho de autor, las patentes, las marcas de fábrica o de comercio, las indicaciones geográficas utilizadas para identificar a los productos, los dibujos y modelos industriales, los esquemas de trazado de los circuitos integrados y la información no divulgada, por ejemplo los secretos comerciales, aspectos todos éstos conocidos como “propiedad intelectual”.

#### *8. El examen de políticas comerciales*

El mecanismo de examen de las políticas comerciales tiene por objeto promover la transparencia, aumentar la comprensión de las políticas adoptadas por los distintos países y evaluar su repercusión. Muchos miembros también ven en estos exámenes un análisis constructivo de sus políticas.

Todos los miembros de la OMC deben someterse a este escrutinio periódico; cada examen incluye el informe del país en cuestión y el de la Secretaría de la OMC.

#### *9. El comercio y desarrollo*

Más de tres cuartas partes de los miembros de la OMC son países en desarrollo o países menos adelantados. Todos los acuerdos de la OMC incluyen disposiciones especiales para ellos, por ejemplo plazos

más largos para cumplir acuerdos y compromisos, medidas destinadas a aumentar sus oportunidades comerciales y asistencia para ayudarlos a crear la infraestructura necesaria para llevar a cabo las tareas relacionadas con la OMC, resolver las diferencias y aplicar las normas técnicas.

La Conferencia Ministerial de 2001 que tuvo lugar en Doha fijó cometidos, entre ellos la celebración de negociaciones, en lo que respecta a una gran variedad de temas de interés para los países en desarrollo. Algunos han aplicado a las nuevas negociaciones el calificativo de Ronda de Doha para el Desarrollo.

Antes, en 1997, una reunión de alto nivel sobre las iniciativas comerciales y la asistencia técnica para los países menos adelantados desembocó en la adopción de un “marco integrado”, en el que participan seis organismos intergubernamentales, destinado a ayudar a los países menos adelantados a aumentar su capacidad comercial, así como en cierto número de acuerdos adicionales sobre acceso preferencial a los mercados.

Existe además en la OMC un Comité de Comercio y Desarrollo, asistido por un Subcomité de Países Menos Adelantados, que se encarga de estudiar las necesidades especiales de los países en desarrollo. Sus funciones comprenden la aplicación de los acuerdos, la cooperación técnica y el fomento de la participación de los países en desarrollo en el sistema mundial de comercio.

#### 10. *La asistencia técnica y formación*

La OMC envía anualmente alrededor de 100 misiones de cooperación técnica a los países en desarrollo y celebra cada año en Ginebra por término medio tres cursos sobre política comercial destinados a los funcionarios de distintos países. Además, se organizan regularmente seminarios regionales en todas las regiones del mundo, con énfasis especial en los países africanos. En Ginebra también se organizan cursos de formación para los funcionarios de países en proceso de transición de economías de planificación centralizada a economías de mercado.

La OMC ha establecido centros de referencias en más de 100 ministerios de comercio y organizaciones regionales en las capitales de

países en desarrollo y países menos adelantados a fin de que los funcionarios de esos ministerios dispongan de ordenadores para acceder a Internet, y se mantengan así al tanto de los acontecimientos que se producen en la sede de la OMC en Ginebra gracias al acceso en línea a la inmensa base de datos de la OMC, consistente en documentos oficiales y otra documentación. Se está procurando dar ayuda además a los países que carecen de representantes permanentes en Ginebra.

## V. EL CASO DE MÉXICO EN LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO

A principios de la década de los ochenta, varios Estados miembros del GATT expresaron su desacuerdo con las reglas existentes en materia de comercio internacional y, sobre todo, con su insuficiencia. De esta manera, con motivo de la Ronda Uruguay, iniciada el 20 de septiembre de 1986 en Punta del Este, se planteó la reforma del sistema establecido. La Ronda concluyó ocho años más tarde y se acordaron nuevas normas, en las que el GATT pasó a varios acuerdos multilaterales, creándose la OMC como organismo administrador de dichos acuerdos. La constitución de la OMC se firmó el 15 de abril de 1994 y entró en vigor el primero de enero de 1995.<sup>19</sup>

Fue aprobado por el Senado de la República el 13 de julio de 1994, y publicado en el *Diario Oficial de la Federación* el 30 de diciembre de 1994.<sup>20</sup>

En los 14 acuerdos multilaterales aprobados se prevén mecanismos de interpretación y de ajuste de dichos acuerdos; sin embargo, se consideró necesario elaborar un convenio independiente, sujeto a la ratificación de los Estados parte del acuerdo, en el que se establecieran y definieran las bases de un sistema de solución de controversias; se trata del entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias, que consta en el anexo 2 de los documentos cuya administración queda encargada a la OMC.

<sup>19</sup> Pereznieta Castro, Leonel y Silva Silva, Jorge Alberto, *Derecho internacional privado, parte especial*, México, Oxford, 2007, p. 661.

<sup>20</sup> *Diario Oficial de la Federación* del 30 de diciembre de 1994.

El nuevo sistema es mucho más desarrollado y completo que el incluido en el GATT; su normatividad es más precisa y amplia, y prevé diferentes instancias de solución, incluido el arbitraje comercial internacional cuando las partes lo acepten. También es importante mencionar que las bases fijadas en este entendimiento se concibieron para que de ellas pudieran derivarse en el futuro mejores y más eficientes sistemas de solución, habida cuenta de las diferencias que existen hoy en día entre los derechos y las obligaciones de las partes contratantes, que pasaron de las negociaciones arancelarias en bienes a la liberación del comercio en servicios e inversiones, con la amplia gama de necesidades que esto implica.

En el aspecto estructural, junto con el Consejo General aparecen tanto el Órgano de Examen de las Políticas Comerciales (OEPC) como el Órgano de Solución de Controversias (OSC). En los procedimientos para la efectividad jurídica del sistema se aprobó el Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias. El OCS queda facultado para crear grupos especiales y adoptar los informes de éstos y del órgano de apelación. Se preservan las consultas, los buenos oficios, la conciliación, la mediación, los grupos especiales y el arbitraje, etcétera.

A partir de la Conferencia de Doha de 2001, el acuerdo de los países parte se ha extendido a otras materias donde se ha discutido la necesidad de definir sistemas de solución de diferencias, tales como una mayor liberación en el mercado de prestación de servicios, las relaciones entre el sistema tradicional de patentes y el nuevo desarrollo biotecnológico, subvenciones a la exportación de productos agrícolas y comercio electrónico.

México, a partir de 1983, inició un cambio estructural para integrarse al nuevo contexto económico internacional en el que existen tratados que tienden a fomentar el comercio entre los países, como:<sup>21</sup>

1. Acuerdo General de aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), del cual México formó parte desde 1986, base de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

2. Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (Alalc).

<sup>21</sup> Contreras Vaca, Francisco José, *Derecho internacional privado, parte general*, México, Oxford, 2004, p. 329.

3. Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi).
4. Acuerdo de Complementación Económica entre México y Chile.
5. Tratado Multilateral de Comercio e Integración Económica Centroamericana.
6. Tratado que establece la Comunidad del Caribe (Caricom).
7. Acuerdo de Cartagena, que creó el Mercado Común Andino.
8. Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Chile, publicado en el *Diario Oficial* el 23 de diciembre de 1991.
9. Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), suscrito entre Estados Unidos, Canadá y México, y publicado en el *Diario Oficial* el 20 de diciembre de 1993.
10. Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela (G-3), suscrito el 13 de junio de 1994 en Cartagena de Indias, Colombia, y publicado en el *Diario Oficial* el 10 de enero de 1995.
11. Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Costa Rica, suscrito el 5 de abril de 1994, y publicado en el *Diario Oficial* el 10 de enero de 1995.
12. Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México (TLCUEM), suscrito por México en Lisboa, Portugal, el 14 de febrero de 2002, por la Comunidad Europea en Bruselas, Bélgica, el 23 de febrero de 2000 y publicado en el *Diario Oficial* el 26 de junio de 2000.
13. Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y el Estado de Israel, publicado en el *Diario Oficial* el 28 de junio de 2000.
14. Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y las repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras (Triángulo del Norte), publicado en el *Diario Oficial* el 19 de enero de 2001.
15. Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio (República de Islandia, Principado de Liechtenstein, Reino de Noruega y Confederación Suiza), publicado en el *Diario Oficial* el 29 de junio de 2001.

16. Acuerdo de Complementación Económica Número 55 Suscrito entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Argentina, la República Federativa de Brasil, la República de Paraguay y la República Oriental de Uruguay, publicado en el *Diario Oficial* el 29 de noviembre de 2002.

17. Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Oriental del Uruguay, publicado en el *Diario Oficial de la Federación* el 14 de julio de 2004.

De todos ellos, los más benéficos para las relaciones comerciales son los denominados tratados de libre comercio, ya que no se limitan a regular los flujos, sino que se extienden, entre otros, a rubros como servicios, compras gubernamentales, propiedad intelectual, solución de controversias y aspectos de protección a la inversión extranjera.

El derecho internacional privado en su concepción tradicional se inició sobre las premisas de los conflictos de leyes y los conflictos de competencia judicial; sin embargo, han surgido otras técnicas para la solución del tráfico jurídico internacional. Actualmente una de las técnicas más socorridas es la de normas uniformes. Hay varias razones que hacen que estas técnicas tengan hoy un gran auge; nos referiremos a dos de ellas.<sup>22</sup>

En primer lugar, existe una tendencia definida hacia la negociación y aprobación de convenciones o tratados internacionales con un contenido de normas uniformes. Salvo el caso de la Conferencia Permanente de La Haya sobre Derecho Internacional Privado, que continúa con el método conflictual, en general en los demás foros en donde se negocian y preparan convenciones internacionales en materia de derecho internacional privado, el método empleado es el de normas uniformes porque se ha considerado que éstas suelen dar una respuesta precisa y directa, sobre todo en materia de comercio. Por su parte, con la reglamentación conflictual se definen en el que resultará aplicable. Una segunda razón puede ser la siguiente: la unificación europea ha dejado en claro casi desde sus inicios, pero sobre todo a partir de la década de 1960, que para un proceso de integración económica y especialmente en lo que corresponde a los

<sup>22</sup> Pereznieto Castro, Leonel, *Derecho internacional privado, parte general*, México, Oxford, 2003, p. 316.



temas del derecho internacional privado, es necesario contar con normas uniformes en el ámbito internacional debido a la precisión y certeza que un sistema de ese tipo suele implicar.

El GATT es un acuerdo multilateral de comercio que se creó el 1o. de enero de 1948. Tiene por objeto desarrollar y liberar los intercambios de mercancías a nivel internacional. Sus principios fundamentales son los siguientes: 1) Cláusula de la nación más favorecida; 2) la reciprocidad; 3) la no discriminación; 4) la igualdad formal de todos los Estados; 5) las tarifas y aranceles como únicos reguladores de los intercambios comerciales entre sus miembros.<sup>23</sup>

El GATT estuvo compuesto por 121 países y reguló esencialmente los intercambios de manufacturas, pues estuvieron fuera de la competencia de dicho organismo los productos agropecuarios y los llamados productos básicos y materias primas (cobre, petróleo, café, azúcar, estaño, etcétera).

Los países que formaron el GATT fueron de distintos sistemas económicos: 70 países subdesarrollados, 20 países industrializados y alrededor de 12 países socialistas.

Las fuentes jurídicas del GATT se conformaron por 38 artículos de su Carta Constitutiva y por seis códigos de conducta. Los códigos que formaron parte del llamado derecho jurisprudencial del GATT, fueron los siguientes: 1) Código sobre Licencias de Importación; 2) Código sobre Valoración Aduanera; 3) Código *Antidumping*; 4) Código sobre Subsidios y Derechos Compensatorios; 5) Código sobre Compras del Sector Público; 6) Código sobre Obstáculos Técnicos al Comercio Internacional.

El GATT en sus 46 años cumplió en lo esencial con la función para la cual fue creado; es decir, reglamentar la libertad comercial de sus miembros. Si bien no consiguió materializar una justicia en los intercambios comerciales internacionales, tarea que superó con creces su estructura y mecánica, sí logró disciplinar las políticas comerciales y uniformar criterios en torno a puntos tales como valoración aduanera, tarifa *ad valorem*, prácticas desleales, restricciones cualitativas, etcétera; es decir, a través del despliegue de un derecho jurisprudencial

<sup>23</sup> *Diccionario jurídico mexicano*, t. I: A-CH, vocablo "Acuerdo General de Aranceles y Comercio", México, Porrúa-UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2005, p. 114.

que armoniza la política con el derecho, pudo crear una doctrina generalizada de tipo liberal y pragmática que busca descontaminar las relaciones comerciales de los contextos políticos.

Como acuerdo internacional, careció de supranacionalidad y por ende de coercibilidad, por lo que recibió permanentemente el impacto de las grandes potencias mercantiles, las que frecuentemente desvirtuaron los principios del Acuerdo. Esta variable, por lo demás, no privativa del GATT, se manifiesta en instituciones tales como el Fondo Monetario Internacional y el propio sistema de las Naciones Unidas. Pese a ello, el Acuerdo actuó en diversas circunstancias a favor de países pequeños, abriendo sus instancias para evitar perjuicios y represalias provocadas por países poderosos.

México ingresó al GATT en 1986, momento a partir del cual ha disciplinado su política comercial a los lineamientos multilaterales, participando activamente en la Ronda Uruguay (1986-1994).

La Ronda Uruguay ha sido la negociación comercial multilateral más ambiciosa de todos los tiempos, y está destinada a incrementar significativamente los flujos comerciales entre sus miembros, que para 1995 alcanzaban a 125 países.

Los acuerdos multilaterales comprenden los siguientes temas: acceso a mercados, agricultura, textiles y vestido, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio *antidumping*, salvaguardias, inspección previa a la expedición, normas de origen, trámite de licencias de importación, derechos de propiedad y solución de diferencias.

Mención especial merecen los llamados nuevos temas que se incorporaron a los esquemas regulatorios multilaterales: la creación del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS) que establece normas para intercambio de servicios con objeto de promover una mayor liberación con base en los principios de transparencia, trato nacional y no discriminación para el universo de los servicios, incluyendo servicios profesionales, construcción, transporte y turismo.

Los derechos de propiedad intelectual, derechos de autor, marcas comerciales, dibujos, modelos y patentes industriales, etcétera, son regulados por el nuevo GATT. En igual sentido, la solución de diferencias que unifica distintos procedimientos existentes es un aporte notable a buscar la solución de disputas comerciales ágiles y eficaces.

Finalmente, por iniciativa de México, Canadá y la Unión Europea, los países participantes en la Ronda Uruguay acordaron la creación de la OMC, que proporcionará un estatus jurídico permanente, reemplazando al viejo GATT y estableciendo un conjunto homogéneo de reglas claras para su funcionamiento. La OMC es el nuevo foro de negociaciones multilaterales al que corresponde administrar todas las instituciones surgidas de esta importante Ronda multilateral.

Con fecha 1o. de enero de 1995, la OMC inició sus funciones formales en Ginebra, Suiza; México pertenece a ella por decreto senatorial publicado en el *Diario Oficial* el 4 de agosto de 1994.

## VI. LA SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS EN LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO

El artículo XXIII del GATT se refiere a la protección de las concesiones y de las ventajas, y menciona en su párrafo 1<sup>24</sup> que, en caso de que una parte contratante considere que una ventaja resultante para ella directa o indirectamente del acuerdo se halle anulada o menoscabada o que el cumplimiento de uno de los objetivos del acuerdo se halle comprometido a causa de: *a)* que otra parte contratante no cumpla con las obligaciones contraídas en virtud del acuerdo, o *b)* que otra parte contratante aplique una medida, contraria o no a las disposiciones del presente acuerdo, o *c)* que exista otra situación, dicha parte contratante podrá, con objeto de llegar a un arreglo satisfactorio de la cuestión, formular representaciones o proposiciones por escrito a la otra u otras partes contratantes que, a su juicio, estime interesadas en ella. Toda parte contratante cuya intervención se solicite de este modo examinará con comprensión las representaciones o proposiciones que le hayan sido formuladas.<sup>25</sup>

Luego, continúa en su párrafo 2,<sup>26</sup> afirmando que si las partes contratantes interesadas no llegan a un arreglo satisfactorio en un plazo razonable o si la dificultad surgida es una de las previstas en el apartado c) del párrafo 1 de este artículo, la cuestión podrá ser sometida

<sup>24</sup> GATT de 1947, artículo XXIII, párrafo 1.

<sup>25</sup> Witker, Jorge, *op. cit.*, nota 5, p. 189.

<sup>26</sup> GATT de 1947, artículo XXIII, párrafo 2.

a las partes contratantes. Estas últimas efectuarán rápidamente una encuesta sobre toda cuestión que se les someta al respecto y, según el caso, formularán recomendaciones a las partes contratantes que, a su juicio, se hallen interesadas, o estatuirán acerca de la cuestión. Las partes contratantes podrán, cuando lo juzguen necesario, consultar a partes contratantes, al Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas (Ecosoc)<sup>27</sup> y a cualquier otra organización intergubernamental competente. Si consideran que las circunstancias son suficientemente graves para que se justifique tal medida, podrán autorizar a una o varias partes contratantes, la aplicación de toda concesión o el cumplimiento de otra obligación resultante del acuerdo general cuya suspensión estimen justificada, habida cuenta de las circunstancias. Cuando se suspenda efectivamente esa concesión u otra obligación con respecto a una parte contratante, ésta podrá, en un plazo de sesenta días a contar de la fecha de aplicación de la suspensión, notificar por escrito al secretario ejecutivo de las partes contratantes que es su propósito denunciar el Acuerdo General; esta denuncia tendrá efecto cuando expire un plazo de sesenta días a contar de aquel en que el secretario ejecutivo de las partes contratantes haya recibido dicha notificación.

En cambio, el procedimiento de la OMC para resolver desacuerdos comerciales, previsto por el entendimiento sobre solución de diferencias, es vital para garantizar la observancia de las normas y asegurar así la fluidez del comercio.<sup>28</sup>

Los países someten sus diferencias a la OMC cuando estiman que se han infringido los derechos que les corresponden en virtud de los acuerdos. Las opiniones de los expertos independientes designados especialmente para el caso se basan en la interpretación de los acuerdos y de los compromisos individuales contraídos por los países.

El sistema alienta a los países a que solucionen sus diferencias mediante la celebración de consultas. Si esto no surte efecto, pueden iniciar un procedimiento detalladamente estructurado que consta de varias fases e incluye la posibilidad de que un grupo especial de

<sup>27</sup> <http://www.un.org/spanish/documents/esc/>.

<sup>28</sup> Organización Mundial de Comercio, [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/disp1\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/disp1_s.htm).

expertos adopte una resolución al respecto y el derecho de recurrir contra tal resolución alegando fundamentos jurídicos.

La confianza en este sistema ha quedado corroborada por el número de casos sometidos a la OMC (1994-2007): alrededor de 300 en el curso de pocos años, frente a las 300 diferencias examinadas durante toda la vigencia del GATT (1947-1994).

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.<sup>29</sup>

Ahora bien, lo importante no es dictar sentencia; la cuestión prioritaria es resolver las diferencias, de ser posible mediante la celebración de consultas. Para julio de 2005 sólo en 130 de los 332 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.

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 paí-

<sup>29</sup> *Idem.*

ses puede declarar que tiene interés en la cuestión, lo que le hace acreedor a ciertos derechos.

En el antiguo GATT, como comentamos, 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 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).<sup>30</sup>

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.

<sup>30</sup> *Idem.*

Tabla 3. ¿Cuánto se tarda en resolver una diferencia?\*

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

\* 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.

### 1. ¿Cómo se resuelven las diferencias en la Organización Mundial de Comercio?

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 (151 miembros en 2007). 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.<sup>31</sup>

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 de los acusados” 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, como comentamos, 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.

<sup>31</sup> *Idem.*



**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 periodo 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).

## 2. *Las 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.<sup>32</sup>

Cada apelación es examinada por tres miembros de un Órgano Permanente de Apelación, establecido por el Órgano de Solución de Diferencias integrado por siete miembros representativos en términos generales de la composición de la OMC. Los miembros del Órgano de Apelación son nombrados por un periodo 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.

### 3. *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)”.

<sup>32</sup> *Idem.*

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.

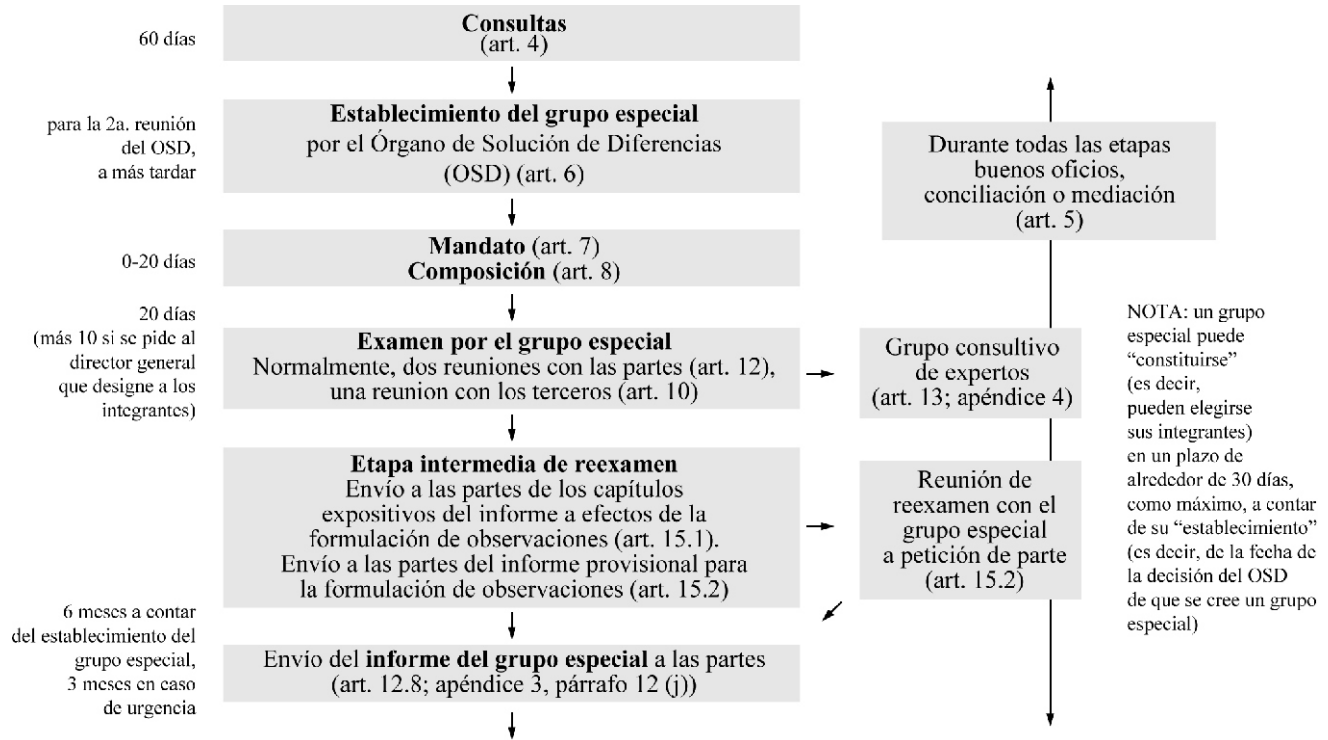
En principio, las sanciones deben imponerse en el mismo sector en que haya surgido la diferencia. Si ello resulta impracticable o ineficaz, podrán imponerse en un sector diferente en el marco del mismo acuerdo. Si también esto es impracticable o ineficaz, y las circunstancias son suficientemente graves, 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.

#### 4. *Procedimiento de los grupos especiales*

Se trata de las diversas etapas por las que puede atravesar una diferencia en la OMC (véase el esquema 1 en las páginas siguientes).

## Esquema. Procedimiento de los grupos especiales



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.

##### 5. *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 Estados Unidos aplicaba 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 Brasil, que presentó su reclamación en abril de 1996, y examinó ambas reclamaciones el mismo grupo especial. Estados Unidos apeló. 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, Estados Unidos y Venezuela tardaron seis meses y medio en ponerse de acuerdo sobre lo que debía hacer Estados Unidos. El plazo convenido para aplicar la solución acordada fue de 15 meses a partir de la fecha de conclusión de la apelación, es decir, del 20 de mayo de 1996 al 20 de agosto de 1997.

La diferencia surgió porque Estados Unidos aplicaba normas sobre las características químicas de la gasolina importada más rigurosas que las que aplicaban a la gasolina refinada en el país. Venezuela se defendió y dijo (posteriormente se unió 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 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).

Estados Unidos acordó 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 (véase la tabla 5 en las siguientes páginas).

## VII. CONCLUSIONES

1. Hoy, 62 años después de nacer el GATT, está claro que su sucesora, la OMC, constituye el mayor ente operativo de cara al orden económico universal que conocemos como globalización; al abarcar actividades mucho más amplias que las del GATT.

2. La OMC nació en 1995, lo que la convierte en una de las organizaciones internacionales más jóvenes.

3. Ha habido en total ocho rondas de negociaciones importantes realizadas en el GATT, y seis conferencias de la OMC, que dieron lugar a trascendentales reducciones de los aranceles y de otros obstáculos comerciales. Las más importantes han sido: la primera (Ginebra, 1947); la sexta, Ronda Kennedy (1964-1967); la séptima, Ronda de Tokio (1973-1979) y la octava, Ronda Uruguay (1986-1994); así como la primera, la Ronda de Doha (2001), dentro de la cuarta conferencia de la OMC.

4. México, a partir de 1983, inició un cambio estructural para integrarse al nuevo contexto económico internacional en el que existen tratados que tienden a fomentar el comercio entre los países.

5. La Ronda Uruguay ha sido la negociación comercial multilateral más ambiciosa de todos los tiempos y está destinada a incrementar significativamente los flujos comerciales entre sus miembros, que para 1995 alcanzaban a 125 países.

6. Finalmente, por iniciativa de México, Canadá y la Unión Europea, los países participantes en la Ronda Uruguay acordaron la creación de la OMC, que proporcionará un estatus jurídico permanente, reemplazando al viejo GATT y estableciendo un conjunto homogéneo de reglas claras para su funcionamiento. La OMC es el nuevo foro de negociaciones multilaterales al que corresponde administrar todas las instituciones surgidas de esta importante Ronda multilateral.

Tabla 5. Calendario de un caso práctico

| <i>Tiempo</i> | <i>Plazo indicativo/real</i> | <i>Fecha</i>          | <i>Medidas adoptadas</i>  |
|---------------|------------------------------|-----------------------|---|
| -5 años       | -                            | 1990                  | Modificación de la Ley de Protección de la Calidad del Aire, de Estados Unidos.   |
| -4 meses      | -                            | Septiembre de 1994    | Estados Unidos restringe las importaciones de gasolina al amparo de la Ley de Protección de la Calidad del Aire.  |
| 0             | -                            | 23 de enero de 1995   | Venezuela presenta una reclamación ante el Órgano de Solución de Diferencias y solicita la celebración de consultas con Estados Unidos.   |
| +1 mes        | “60 días”                    | 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.  |
| +2½ meses     | “30 días”                    | 10 de abril de 1995   | El Órgano de Solución de Diferencias accede al establecimiento de un grupo especial. Estados Unidos no se opone (Brasil inicia su reclamación y solicita la celebración de consultas con Estados Unidos). |
| +3 meses      | -                            | 28 de abril de 1995   | Panel señalado (31 de mayo, panel asignado a Brasil en su reclamación).   |

| <i>Tiempo</i>        | <i>Plazo indicativo/real</i>               | <i>Fecha</i>                            | <i>Medidas adoptadas</i>  |
|----------------------|--|---|---|
| +6 meses             | 9 meses<br>(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 Estados Unidos, Venezuela y 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,<br>1 mes     | -  | 21 de febrero de 1996                   | Estados Unidos apela.   |
| +1 año,<br>3 meses   | “60 días”                                  | 29 de abril de 1996                     | El Órgano de Apelación presenta su informe.   |
| +1 año,<br>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,<br>10½ meses | -  | 3 de diciembre de 1996                  | Estados Unidos y Venezuela se ponen de acuerdo sobre lo que debe hacer Estados Unidos (el plazo de aplicación es de 15 meses a contar del 20 de mayo).      |
| +1 año,<br>11½ meses | -  | 9 de enero de 1997                      | Estados Unidos presenta al Órgano de Solución de Diferencias el primer informe mensual de la situación con respecto a la aplicación de las recomendaciones. |



| <i>Tiempo</i>       | <i>Plazo<br/>indicativo/<br/>real</i> | <i>Fecha</i>               | <i>Medidas adoptadas</i>   |
|---------------------|---------------------------------------|----------------------------|--|
| +2 años,<br>7 meses | -                                     | 19-20 de agosto<br>de 1997 | Estados Unidos firma un<br>nuevo reglamento (19 de<br>agosto). Fin del periodo de<br>aplicación convenido (20<br>de agosto). |

7. El procedimiento de la OMC para resolver desacuerdos comerciales previsto por el Entendimiento sobre Solución de Diferencias es vital para garantizar la observancia de las normas y asegurar así la fluidez del comercio.

8. Los países someten sus diferencias a la OMC cuando estiman que se han infringido los derechos que les corresponden en virtud de los acuerdos. Las opiniones de los expertos independientes designados especialmente para el caso se basan en la interpretación de los acuerdos y de los compromisos individuales contraídos por los países.

9. El sistema alienta a los países a que solucionen sus diferencias mediante la celebración de consultas. Si esto no surte efecto, pueden iniciar un procedimiento detalladamente estructurado que consta de varias fases e incluye la posibilidad de que un grupo especial de expertos adopte una resolución al respecto, y el derecho de recurrir contra tal resolución alegando fundamentos jurídicos.

10. La confianza en este sistema ha quedado corroborada por el número de casos sometidos a la OMC (1994-2007): alrededor de 300 en el curso de pocos años, frente a las 300 diferencias examinadas durante toda la vigencia del GATT (1947-1994).

11. 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 (151 miembros en 2007). 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.

12. El 23 de enero de 1995 Venezuela presentó una reclamación ante el Órgano de Solución de Diferencias, en el sentido de que Estados Unidos aplicaba 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 Brasil, que presentó su reclamación en abril de 1996, y examinó ambas reclamaciones el mismo grupo especial. Estados Unidos apeló. 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, Estados Unidos y Venezuela tardaron seis meses y medio en ponerse de acuerdo sobre lo que debía hacer Estados Unidos. El plazo convenido para aplicar la solución acordada fue de 15 meses a partir de la fecha de conclusión de la apelación, es decir, del 20 de mayo de 1996 al 20 de agosto de 1997.

## VIII. BIBLIOGRAFÍA

### *Libros*

- ARELLANO GARCÍA, Carlos, *Segundo curso de derecho internacional público*, México, Porrúa, 1998.
- CONTRERAS VACA, Francisco José, *Derecho internacional privado. Parte general*, México, Oxford, 2004.
- Diccionario jurídico mexicano*, t. I: A-CH, vocablo “Acuerdo General de Aranceles y Comercio”, México, Porrúa-UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2005.
- MARTÍNEZ COLL, Juan Carlos, “Organismos económicos internacionales”, en *La economía de mercado, virtudes e inconvenientes*, 2001, <http://www.eumed.net/coursecon/16/index.htm>, 11 de mayo de 2007.
- PEREZNIETO CASTRO, Leonel, *Derecho internacional privado. Parte general*, México, Oxford, 2003.
- y SILVA SILVA, Jorge Alberto, *Derecho internacional privado. Parte especial*, México, Oxford, 2007.

SEARA VÁZQUEZ, Modesto, *Derecho internacional público*, México, Porrúa, 2004.

TAMAMES, Ramón y HUERTA, Begoña G., *Estructura económica internacional*, Madrid, Alianza Editorial, 2003.

WITKER, Jorge, *Derecho del comercio internacional*, México, EDUG-Universidad de Guadalajara, 1981.

### *Legislación*

*Diario Oficial de la Federación* del 5 de febrero de 1917.

——— del 27 de julio de 1993.

——— del 4 de agosto de 1994.

——— del 30 de diciembre de 1994.

——— del 2 de septiembre de 2004.

——— del 24 de enero de 2006.

### *Direcciones electrónicas*

[http://www.sice.oas.org/trade/ronda\\_ur/03.asp](http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/03.asp).

[http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/doha1\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/doha1_s.htm).

<http://www.cddhcu.gob.mx/leyinfo/pdf/28.pdf#search='ley%20de%20comercio%20exterior'>.

<http://www.intracen.org/menus/itc-s.htm>.

<http://www.unctad.org/Templates/StartPage.asp?intItemID=2068&lang=3>.

<http://www.imf.org/external/esl/index.asp>.

<http://www.un.org/spanish/documents/esc/>.

<http://www.wto.org/indexsp.htm>.

[http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/doha1\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/doha1_s.htm).

<http://www.bancomundial.org/>.

<http://www.who.int/es/index.html>.

[http://www.iata.org/worldwide/latin\\_america/Mexico](http://www.iata.org/worldwide/latin_america/Mexico).

<http://www.aladi.org/>.

<http://www.ilo.org/global/lang-es/index.htm>.

<http://www.pnuma.org/>.