

# INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE MONTERREY

ESCUELA DE GRADUADOS EN ADMINISTRACIÓN  
PÚBLICA Y POLÍTICA PÚBLICA  
CAMPUS CIUDAD DE MÉXICO

“Los retos del sistema multilateral de comercio”



*Adrián Mercado Ruiz*

**amercado@sre.gob.mx**

**Proyecto de Investigación Aplicada**

**Maestría en Estudios Internacionales**

**Secretaría de Relaciones Exteriores**

**Asesor: Dr. Macario Schettino**

Noviembre, 2005

## INDICE

<b>Resumen Ejecutivo</b>	<b>3</b>
<b>Introducción</b>	<b>4</b>
<b>Capítulo 1 Antecedentes de la OMC</b>	
<b>I La creación de l GATT</b>	<b>6</b>
<b>II Las rondas de negociación del GATT</b>	<b>7</b>
<b>III La Ronda Uruguay</b>	<b>9</b>
<b>IV Los resultados del GATT</b>	<b>11</b>
<b>Capítulo 2 El sistema multilateral de comercio después de la Ronda Uruguay</b>	
<b>I Resultados de la Ronda Uruguay</b>	<b>13</b>
<b>II Los acuerdos de la Ronda Uruguay</b>	<b>14</b>
<b>III La Organización Mundial del Comercio</b>	<b>17</b>
<i>La estructura de la OMC</i>	<b>18</b>
<b>IV Las Reuniones Ministeriales de la OMC</b>	<b>19</b>
<b>Capítulo 3 La Ronda del Desarrollo</b>	
<b>I El Programa de Trabajo de Doha</b>	<b>22</b>
<b>II Evolución de las negociaciones de la Ronda de Doha</b>	<b>23</b>
<i>V Conferencia Ministerial de la OMC (Cancún)</i>	<b>23</b>
<i>Reunión del Consejo General de la OMC (julio 2004)</i>	<b>24</b>
<i>Reunión del Consejo General de la OMC (julio 2005)</i>	<b>28</b>
<i>Avances recientes en las negociaciones</i>	<b>28</b>
<b>III Resultados Esperados para la Ministerial de Hong Kong</b>	<b>34</b>

<b>Capítulo 4 El sistema Multilateral de comercio del siglo XXI</b>	
<b>I Introducción</b>	<b>37</b>
<b>II Los acuerdos comerciales preferenciales y la erosión del Principio de no discriminación</b>	<b>37</b>
<b>III Los nuevos actores en el comercio internacional y el Sistema multilateral de comercio</b>	<b>41</b>
<b>IV El papel del sistema multilateral de comercio en el desarrollo económico y combate de la pobreza</b>	<b>43</b>
<b>V Las nuevas formas de negociación multilateral</b>	<b>45</b>
<b>Conclusiones</b>	<b>48</b>
<b>Bibliografía</b>	<b>58</b>

## Resumen Ejecutivo

En el presente trabajo se analizarán los principales retos que a juicio del autor enfrenta el sistema multilateral de comercio. En este sentido se realizará una breve descripción de actual sistema multilateral de comercio desde los orígenes del GATT en 1947 hasta la actualidad.

Asimismo se analizarán los resultados de los Acuerdos de la Ronda Uruguay, particularmente la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), y los resultados de las Conferencias Ministeriales que se han realizado en el marco de ese organismo, enfatizando los resultados de la Conferencia Ministerial de Doha, la cual dio origen a la actual Ronda de negociaciones denominada *Ronda del Desarrollo de Doha*.

Al respecto, se describirán los objetivos de dicha ronda, los avances en las negociaciones que se han logrado desde su inicio en el 2001, el estado actual de dichas negociaciones y de los resultados que se esperan obtener en la próxima Conferencia Ministerial de la OMC a celebrarse en Hong Kong en diciembre del 2005.

Finalmente, se analizarán los cuatro principales retos que enfrenta el sistema multilateral de comercio: i) los acuerdos comerciales preferenciales y la erosión del principio de no discriminación, ii) los nuevos actores del comercio internacional y el sistema multilateral de comercio, iii) el papel del sistema multilateral de comercio en el desarrollo económico y en el combate a la pobreza y iv) las nuevas formas de negociación multilateral

## INTRODUCCION

El presente trabajo tiene como propósito realizar un breve recuento sobre la evolución del sistema multilateral de comercio y con base en ello determinar los retos que enfrentará en los próximos años.

Actualmente no existe ninguna duda que uno de los principales elementos que han impulsado el crecimiento económico mundial ha sido el comercio. El proceso de liberalización comercial que ha observado el mundo desde la mitad del siglo pasado se ha ido consolidando hasta nuestros días, lo cual ha permitido a gran parte de la humanidad disfrutar mejores niveles de vida, gracias al aprovechamiento de las ventajas comparativas que cada economía posee.

Sin embargo, el desarrollo de la economía internacional también ha generado que el comercio cada vez sea más complejo y dinámico, provocando que el sistema de comercio multilateral, creado a mediados del pasado siglo, tenga la necesidad de adecuarse a la realidad actual. La primera gran reforma de este sistema derivó de los resultados de la Ronda Uruguay, en particular la creación y puesta en funcionamiento de la Organización Mundial del Comercio el 1° de enero de 1995.

Sin embargo, el actual avance de la globalización ha hecho que este organismo y el sistema de comercio multilateral enfrenten nuevos retos como: el notable incremento de los acuerdos comerciales preferenciales; el surgimiento de nuevos actores comerciales; y, el avance cada vez más lento que se observa en los procesos de negociación; los cuales están provocando un importante desgaste del sistema multilateral de comercio.

En este sentido, considero que la Organización Mundial del Comercio (OMC) deberá de reformar algunos elementos del sistema si es que se busca que el comercio internacional esté enmarcado en el sistema multilateral de comercio y que no solo sirva de referencia

para la creación de sistemas regionales o bilaterales de comercio que puedan provocar procesos de proteccionismo.

En este contexto, el presente trabajo estará dividido de la siguiente forma, en el primer capítulo se describirá brevemente el desarrollo del sistema multilateral de comercio desde la creación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) hasta la conclusión de la Ronda Uruguay.

En el segundo capítulo se hace una breve reseña de los principales resultados de la Ronda Uruguay, destacando los acuerdos emanados de dicha ronda, la creación de la OMC y su funcionamiento, y los avances que al comercio internacional han aportado las Conferencias Ministeriales de la OMC, hasta la Ministerial de Doha.

En el tercer capítulo se hace una breve descripción del Programa de Trabajo de Doha, denominado también Ronda de Desarrollo de Doha, emanado de la IV Conferencia Ministerial de la OMC, los avances que se han logrado en dichas negociaciones y las perspectivas de dicho Programa de Trabajo, particularmente las relativas a la próxima Conferencia Ministerial a celebrarse en diciembre próximo,

Finalmente, en el cuarto capítulo se hace referencia a los retos que enfrenta la OMC y las posibles soluciones que puede adoptar dicho organismo para fortalecer al sistema de comercio multilateral y que este continúe organizando, regulando y liberalizando equitativamente el comercio internacional, con objeto de apoyar el desarrollo económico de los países miembro.

# **CAPITULO 1**

## **ANTECEDENTES DE LA OMC**

### **I. La creación del GATT**

Con el fin de la Segunda Guerra Mundial, la comunidad internacional buscó generar un rápido impulso a la liberalización del comercio, tratando con esto contrarrestar el enorme lastre de las medidas proteccionistas que se instrumentaron desde comienzos de la década de 1930 y que en gran parte habían sido la causa del conflicto armado.

Como lo menciona la propia OMC<sup>1</sup>, la idea original fue crear la Organización Internacional de Comercio (OIC), la cual sería el organismo especializado de las Naciones Unidas que tendría por objetivo regular, junto con las Instituciones de Bretton Woods (el Banco Mundial, BM y el Fondo Monetario Internacional, FMI), el sistema económico internacional para lograr un crecimiento económico mundial ordenado.

En este sentido y según la OMC<sup>2</sup>, el proyecto de Carta de la OIC (Carta de la Habana) buscaba que el organismo fuera una institución con una amplia agenda que, además de establecer disciplinas para el comercio mundial, contuviera reglas en materia de empleo, productos básicos, prácticas comerciales restrictivas, inversiones y servicios.

Sin embargo, al mismo tiempo en que la Carta de la OIC era negociada, 23 países de los 50 constituyentes de la OIC impulsaron en 1946 la realización de negociaciones multilaterales, las cuales tendrían como objetivo reducir y consolidar los aranceles de algunos productos. La primera serie de negociaciones multilaterales, también conocida como Primera Ronda de Negociaciones, se celebró en Ginebra, Suiza, en 1947 dando origen a un conjunto de normas comerciales y concesiones arancelarias que posteriormente fueron plasmadas por las Partes Contratantes<sup>3</sup> en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

Dicho Acuerdo entró en vigor a principios de 1948, mientras que la Carta de la OIC aún se seguía negociando. Los compromisos establecidos en la primera ronda de negociaciones del GATT generaron alrededor de 45,000 concesiones arancelarias, que representaban aproximadamente una quinta parte del comercio mundial (10 mmd<sup>4</sup>)<sup>5</sup>.

Por su parte, en marzo de 1948 la Carta de la OIC fue aprobada en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo celebrada en La Habana, Cuba. Sin embargo, la ratificación de este instrumento por algunas legislaturas nacionales resultó imposible, particularmente por el Congreso de Estados Unidos<sup>6</sup>, pese a que el Gobierno de este país había desempeñado un papel decisivo en el proceso de negociación de la OIC.

En 1950, el Gobierno estadounidense, ante la reticencia que imperaba en su Congreso anunció que ya no buscaría la ratificación de la Carta de La Habana, lo que determinó el final del proyecto de la OIC, generando con esto que el GATT continuara como el único instrumento multilateral regulador del comercio internacional desde 1948 hasta la creación de la OMC en 1995<sup>7</sup>.

## **II. Las rondas de negociación del GATT**

En el marco del GATT, la liberalización del comercio internacional se dio mediante las denominadas rondas de negociación, en las que los participantes negociaban de manera multilateral la eliminación de los obstáculos al comercio.

Bajo los auspicios del GATT se negociaron 8 rondas comerciales, las cuales estuvieron enfocadas principalmente a la disminución de los aranceles. A continuación se hace una breve descripción de los principales resultados de dichas rondas, siendo la Ronda Uruguay la más importante de estas, dada la gran cantidad de compromisos que emanaron de dicha ronda.



En los años iniciales, las rondas de negociaciones comerciales del GATT continuaron con la arancelización<sup>8</sup> y en avanzar en la reducción de dichas tarifas arancelarias. Así, en la Segunda Ronda de negociaciones comerciales, celebrada de abril a agosto de 1949 en Annecy, Francia, las partes contratantes intercambiaron unas 5,000 concesiones arancelarias<sup>9</sup>.

De septiembre de 1950 a abril de 1951, se llevó a cabo la Tercera Ronda, durante la cual las Partes Contratantes intercambiaron en Torquay, Reino Unido, unas 8,700 concesiones, reduciendo con esto los aranceles aproximadamente un 25% respecto de su nivel de 1948. En 1956 se celebró en Ginebra, Suiza, la Cuarta Ronda con la que se negoció exitosamente reducciones arancelarias por alrededor de 2.5 mmd<sup>10</sup>.

En septiembre de 1960 se inició la Ronda Dillon<sup>11</sup>, la cual fue realizada en dos partes. En la primera se entablaron negociaciones con los Estados miembros de la Comunidad Económica Europea (CEE) encaminadas a elaborar una lista única de concesiones, para la que en ese entonces era una Unión Aduanera, mientras que en la segunda fase se negociaron nuevas concesiones arancelarias para las demás Partes Contratantes.

Dicha ronda concluyó en julio de 1962 y de ella se obtuvieron unas 4,400 concesiones arancelarias por un valor de 4.9 mmd. Asimismo, dadas las crecientes exportaciones de textiles por parte de los países en desarrollo, las Partes Contratantes durante dicha ronda negociaron y aprobaron, el primer acuerdo que limitaba la liberalización del comercio multilateral, el Acuerdo a corto plazo relativo a los textiles de algodón, el cual permitía negociar restricciones para las exportaciones de los países productores de algodón. En 1962, dicho acuerdo pasó a ser un compromiso a largo plazo que perduró hasta 1974.

En mayo de 1964 el Comité de Negociaciones Comerciales, a nivel ministerial, inauguró oficialmente la Ronda Kennedy en la que participaron alrededor de 50 países que de acuerdo con la OMC<sup>12</sup> en conjunto realizaban el 75% del comercio mundial. En estas negociaciones se abandonó por primera vez el método de negociar producto por producto,

utilizado en rondas anteriores y se adoptó un método lineal para la reducción de los aranceles aplicables a los productos industriales. En 1967 se concluyeron las negociaciones permitiendo con ello reducir los aranceles para los productos industriales en un 50%, que representaban concesiones por un valor estimado de 40 mmd<sup>13</sup>.

La Séptima Ronda, conocida como Ronda Tokio, fue iniciada en septiembre de 1973 en la capital japonesa. Un total de 102 países participaron en la negociación de acuerdos sobre cuestiones arancelarias y no arancelarias. Según la OMC<sup>14</sup>, con la conclusión de dichas negociaciones en noviembre de 1979, el comercio multilateral se benefició de reducciones y consolidaciones arancelarias por un valor superior a 300 mmd. Cabe señalar que fue la primera ronda en donde se maneja el concepto de armonización<sup>15</sup>.

Adicionalmente, como lo menciona la OMC<sup>16</sup>, de dichas negociaciones surgieron también una serie de acuerdos que en algunos casos lo que buscaban era esclarecer la aplicación de las normas del GATT ya existentes y en otros casos abrían negociaciones en nuevas disciplinas. Los acuerdos negociados fueron<sup>17</sup>: subvenciones y medidas compensatorias, obstáculos técnicos al comercio, procedimientos para el trámite de licencias de importación, Acuerdos Multifibras<sup>18</sup>, compras del sector público, valoración en aduana, antidumping, comercio de carne de bovino, comercio de productos lácteos y comercio de aeronaves civiles.

Sin embargo, la Ronda Tokio no logró resolver los problemas fundamentales que afectaban al comercio de productos agropecuarios, ni tampoco logro instrumentar un nuevo acuerdo sobre salvaguardias<sup>19</sup>.

### **III. La Ronda Uruguay**

En noviembre de 1982 en una Reunión Ministerial celebrada por los miembros del GATT en Ginebra se empezó a vislumbrar la necesidad de una nueva ronda de negociaciones. Aunque se proponía iniciar una nueva e importante serie de negociaciones, la conferencia

se estancó en la cuestión de la agricultura y fue considerada en general como un fracaso. Cabe señalar que, el programa de trabajo convenido en dicha reunión sirvió de base para lo que posteriormente se convertiría en el programa de las negociaciones de la futura ronda<sup>20</sup> ..

No obstante, como lo menciona la OMC<sup>21</sup>, hicieron falta otros cuatro años de estudio y aclaración de las distintas cuestiones antes de que las Partes convinieran en 1986 en Punta del Este, Uruguay, iniciar una nueva ronda la cual fue denominada Ronda Uruguay. La Ronda buscaba ampliar las disciplinas a nuevas esferas, particularmente los servicios y la propiedad intelectual, introducir el comercio de los productos agropecuarios y los textiles a las disciplinas del GATT. Asimismo, los artículos del GATT de 1947 se someterían a una exhaustiva revisión con objeto de tratar de adaptarlos a la nueva realidad que observaba el comercio internacional. En este sentido, para muchos analistas así como para la propia OMC<sup>22</sup>, la Ronda Uruguay fue el mandato de mayor envergadura jamás acordado en materia de negociaciones comerciales al interior del GATT, hasta ese momento, al que las Partes establecieron cuatro años para llevarlo a cabo.

En diciembre de 1988, las Partes se reunieron nuevamente en Montreal, Canadá, para evaluar los progresos realizados en la Ronda y concretar el programa para los dos años restantes. Sin embargo, ante las divergencias entre las Partes las negociaciones volvieron a entrar en punto muerto, situación que no pudo ser resuelta hasta la reunión que se realizó en Ginebra en abril de 1989<sup>23</sup>. Cabe señalar que si bien, durante la reunión de Montreal no se lograron avances concretos en la liberalización comercial, si se lograron importantes resultados en otras disciplinas, como en lo referente a un nuevo sistema de solución de diferencias y un mecanismo de examen de las políticas comerciales.

A pesar de que las perspectivas políticas eran desfavorables, se siguió avanzando en el trabajo técnico, lo que permitió la elaboración del primer proyecto de acuerdo final. El proyecto de Acta Final, compilado por el entonces Director General del GATT Arthur Dunkel, fue presentado en Ginebra en diciembre de 1991. El texto respondía a todos los aspectos del Mandato de Punta del Este, salvo que no contenía las partes más delicadas de

la negociación: las listas de compromisos relativas a la reducción de los aranceles y sobre la liberalización de los servicios<sup>24</sup>.

Finalmente y después de arduas negociaciones que duraron 8 años, el 15 de abril de 1994, en Marrakech, Marruecos, los 123 gobiernos participantes firmaron el Acta Final, mediante la cual se concluían las negociaciones de la Ronda Uruguay<sup>25</sup>.

#### **IV. Los resultados del GATT**

Primeramente, podemos afirmar que el GATT, que tuvo un carácter provisional y un campo de acción limitado, logró durante 47 años una progresiva liberalización del comercio mundial. Sin embargo, a medida que el comercio internacional crecía las relaciones entre las partes contratantes del GATT se volvían cada vez más complejas, lo cual fue planteando nuevos retos al GATT y al sistema multilateral de comercio.

A comienzos de la década de 1980 era evidente que el GATT no respondía ya a las realidades del comercio mundial. En primer lugar, el desarrollo de las tecnologías y de las comunicaciones y transportes, junto con las políticas económicas liberales instrumentadas en la mayoría de los países desarrollados y después en los en desarrollo fueron consolidando la actual estructura del comercio internacional. Asimismo, la expansión del comercio de servicios y de los flujos de inversión extranjera, los cuales no eran abarcados por el GATT empezaron a ser de gran interés para un número creciente de países.

En este contexto, y ante las debilidades que el propio GATT tenía, las recesiones económicas enfrentadas por algunos países en la década de 1970 y la gran crisis financiera de 1982, incitaron 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 impulsaron a Europa y a EUA a tratar de concertar con sus competidores acuerdos bilaterales y a emprender una carrera de subvenciones para mantener sus posiciones en el comercio de productos agropecuarios, hechos que terminaron por erosionar la credibilidad

y la efectividad del GATT, con la consecuente necesidad de reforzar y ampliar el sistema multilateral de comercio.

En síntesis podemos afirmar que el GATT realizó siete rondas de negociaciones comerciales multilaterales con anterioridad a la Ronda Uruguay. Las primeras cinco se centraron en disminuir las barreras arancelarias, y la sexta y séptima buscaron ampliar los compromisos del GATT a nuevos temas como las barreras no arancelarias, logrando algunos avances al respecto.

Ante este escenario, la Ronda Uruguay fue una negociación mucho más ambiciosa que incluyó, por una parte, sectores de bienes hasta ese momento fuera del ámbito del GATT (la agricultura y los textiles), y por otra parte se incorporó la negociación de temas como el comercio de servicios, aspectos de propiedad intelectual relacionados con el comercio y medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio.

Con la Ronda Uruguay se amplió el concepto de acceso al mercado y de las negociaciones comerciales abarcando mucho más que el concepto tradicional de las medidas en frontera para los bienes (barreras arancelarias y no arancelarias) y entrando en los ámbitos de las políticas económicas internas de los Estados para el caso de los bienes y servicios.

**CAPITULO 2**  
**EL SISTEMA MULTILATERAL DE COMERCIO DESPUES DE LA RONDA**  
**URUGUAY**

**III. Resultados de la Ronda Uruguay**

Como se mencionó anteriormente, la Ronda Uruguay representó el esfuerzo más ambicioso para transformar y fortalecer el sistema comercial multilateral. Se trató de un proceso que tardó ocho años de negociaciones e involucró a más de 100 países como interlocutores. Entre sus principales resultados pueden mencionarse los siguientes:

- i) La creación de la OMC, como organismo administrador de los acuerdos de la Ronda Uruguay, plataforma para futuras negociaciones y foro de solución de controversias comerciales;
- ii) La incorporación al proceso de negociación comercial de sectores entonces exentos de la reglamentación comercial multilateral, como la agricultura, los textiles y los servicios;
- iii) La ampliación de las disciplinas multilaterales de comercio a las inversiones y a los derechos de propiedad intelectual;
- iv) La profundización de las normas comerciales que regulan el comercio multilateral de bienes;
- v) Una serie de disposiciones sobre trato especial y diferenciado para los países en desarrollo, las que permiten un trato preferente y flexible a este tipo de países con relación a los compromisos adquiridos en la Ronda Uruguay;

- vi) El fortalecimiento de la transparencia del sistema multilateral de comercio y en la solución de diferencias; y
- vii) El compromiso por parte de los participantes de la Ronda Uruguay de aceptar el conjunto de los acuerdos bajo el concepto de compromiso único (single undertaken).

### **III. Los Acuerdos de la Ronda Uruguay**

Como se ha mencionado anteriormente, con la creación de la OMC se cristalizó la idea de tener un organismo internacional que se ocupara de administrar el cumplimiento de las normas que rigen el sistema multilateral de comercio que emanan de los compromisos adquiridos por los miembros en los acuerdos de la Ronda Uruguay<sup>26</sup> que son los siguientes:

- **Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.** Este Acuerdo retoma los compromisos de 1947 y realiza aclaraciones a algunos artículos del GATT de 1947 mediante entendimientos.
- **Acuerdo sobre la Agricultura.-** Establece las concesiones y compromisos que los Miembros han de asumir respecto al comercio agrícola en materia de acceso a mercados, ayuda interna y subvenciones a la exportación, con objeto de que el comercio de los productos agrícolas finalmente sea regido por las disposiciones del GATT.
- **Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.-** Se refiere a los reglamentos que los miembros tendrán que adoptar relativos a la inocuidad de los alimentos y a la salud de los animales y las plantas, reconociendo que los gobiernos tienen el derecho de instrumentar medidas sanitarias y fitosanitarias, las cuales solo deberán de aplicarse para proteger la vida o la salud de las personas y

de los animales o para preservar los vegetales y por lo tanto no deben ser herramientas que sirvan para discriminar de manera arbitraria o injustificable.

- **Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido.-** El objetivo fue lograr que el sector de los textiles y el vestido, anteriormente sujeto a contingentes bilaterales negociados en el marco del Acuerdo Multifibras (AMF), se integrara finalmente en el GATT sobre la base de sus normas y disciplinas. Cabe señalar que, dicho acuerdo expiró el 1° de enero de 2005, por lo que el sector de textiles y vestido actualmente se rige por las reglas del GATT de 1994.
- **Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio.-** Establece las normas para que ni los reglamentos técnicos y normas, ni los procedimientos de prueba y certificación, creen obstáculos innecesarios al comercio, reconociendo que los países tienen el derecho de establecer niveles de normas que estimen apropiados para la protección de sus sociedades en diferentes ámbitos.
- **Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio.-** En el Acuerdo se reconoce que algunas medidas en materia de inversiones pueden tener efectos de restricción y distorsión del comercio, por lo que dispone que ninguna parte contratante aplicará medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio que sean incompatibles con trato nacional, ni restricciones cuantitativas.
- **Acuerdo Antidumping.-** El acuerdo establece las normas referentes al método para determinar que un producto es objeto de dumping, los criterios que han de tomarse en consideración para emitir una determinación de que las importaciones objeto de dumping causan daño a una producción nacional, los procedimientos que han de seguirse para iniciar y realizar las investigaciones, y sobre la aplicación y duración de las medidas antidumping.



- **Acuerdo relativo a la Valoración en Aduana.-** Este acuerdo permite a las aduanas nacionales la posibilidad de pedir más información a los importadores cuando tengan razones para dudar de la exactitud del valor declarado de las mercancías importadas.
- **Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición<sup>27</sup>.-** Este acuerdo reconoce que los principios y obligaciones emanadas del GATT son aplicables a las actividades de los organismos de inspección previa a la expedición encargados de esa función por los gobiernos.
- **Acuerdo sobre las Normas de Origen.-** El acuerdo tiene por objeto armonizar a largo plazo las normas de origen, aparte de las relacionadas con el otorgamiento de preferencias arancelarias, y velar por que tales normas no creen por sí mismas obstáculos innecesarios al comercio.
- **Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación.-** El acuerdo norma las disciplinas aplicables a los sistemas de licencias de importación y aumenta la transparencia y la previsibilidad de este tipo de normas.
- **Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias.-** El Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias reglamenta las normas sobre las subvenciones y establece los procedimientos y periodos para la aplicación de medidas compensatorias.
- **Acuerdo de Salvaguardias.-** Este acuerdo reglamenta las medidas que un país puede utilizar para proteger a una determinada rama de producción nacional de un aumento imprevisto de las importaciones de cualquier producto que cause, o pueda causar, un perjuicio grave a dicha rama y establece los procedimientos y periodos para el uso de dichas medidas.

- **Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios.-** Este acuerdo establece los compromisos que en materia de servicios los Miembros de la OMC deberán de cumplir y contiene tres elementos principales: i) un acuerdo marco en el que constan las obligaciones básicas aplicables a todos los países miembros, ii) las listas nacionales de compromisos, que contienen otros compromisos nacionales específicos que serán objeto de un proceso continuo de liberalización, y iii) anexos relativos a la situación especial de los distintos sectores de servicios.
- **Acuerdo sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio.-** Este acuerdo establece los compromisos que los países miembros deberán de observar sobre propiedad intelectual, como son; el reconocimiento de derechos de propiedad intelectual adecuados, la provisión de medidas eficaces para hacer respetar esos derechos y la solución multilateral de diferencias de los derechos de propiedad intelectual relacionadas con el comercio.
- **Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias.-** Este Entendimiento establece las normas y procedimientos que un país debe de adoptar en materia de solución de diferencias.
- **Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales.-** Este acuerdo establece el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales, que busca fomentar una mayor transparencia en la formulación de las políticas comerciales nacionales de los países miembros.

### III. La Organización Mundial del Comercio

Como se destaca en la propia OMC<sup>28</sup> el objetivo primordial de este organismo es contribuir a que las corrientes comerciales circulen con fluidez, libertad, equidad y previsibilidad, lo que está reflejado en los diferentes acuerdos que emanaron de la Ronda Uruguay, los cuales como menciona la OMC<sup>29</sup> están sustentados en 5 principios que son

la base del sistema multilateral de comercio<sup>30</sup>. Con base en esos principios las funciones de la OMC son<sup>31</sup>:

1. Administrar los Acuerdos de la Ronda Uruguay y aquellos compromisos que emanen de las negociaciones al interior del propio organismo.
2. Sirve como foro de negociación en el que los Miembros acuden para consensar la liberalización del comercio y las normas que regulan el comercio multilateral y la eliminación de obstáculos al comercio.
3. La OMC también sirve como foro para resolver las diferencias que se generan entre los miembros por cuestiones relacionadas con el comercio, mediante un procedimiento imparcial basado en un fundamento jurídico consensuado por todos los miembros mediante un proceso de solución de diferencias.
4. La cooperación técnica también es un área importante del trabajo de la OMC, ya que mediante el apoyo técnico para el establecimiento de instituciones y la formación de funcionarios, la organización apoya a los países en desarrollo, particularmente a los países menos desarrollados, a participar y beneficiarse del sistema multilateral de comercio.
5. Finalmente, la OMC tiene como función 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.
6. Examinar las políticas comerciales nacionales, con objeto de apoyar la liberalización comercial de los países miembros.

### *La estructura de la OMC*

En la OMC, a diferencia de otras organizaciones internacionales, las decisiones son adoptadas normalmente por consenso por la totalidad de los Miembros, que en la actualidad ascienden a 148 países miembros que representan más del 97% del comercio mundial. La estructura orgánica de la institución se conforma de la siguiente manera<sup>32</sup>:

- El órgano superior de adopción de decisiones es la Conferencia Ministerial, que se reúne al menos una vez cada dos años.
- En el nivel inmediatamente inferior está el Consejo General que se reúne varias veces al año en la sede situada en Ginebra. Cabe señalar que 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, los cuales rinden informes al Consejo General sobre los trabajos que realizan los diferentes comités y grupos de trabajo bajo su cargo.
- 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.

Cabe destacar que la estructura mencionada anteriormente es la encargada de realizar las actividades cotidianas del organismo. En el caso de las negociaciones multilaterales, como

es el caso del Programa de Trabajo de Doha, al interior del organismo se crea una estructura paralela dirigida por el Comité de Negociaciones Comerciales, el cual le reporta al Consejo General los avances observados en las diferentes disciplinas a negociar.

### **III. Las Reuniones Ministeriales de la OMC**

Como se mencionó anteriormente las reuniones ministeriales son el órgano superior de adopción de decisiones al interior de la OMC. Desde la creación de la OMC hasta la fecha se han celebrado 5 conferencias ministeriales; la próxima se celebrará en Hong Kong, China, en diciembre del 2005. En las primeras dos conferencias los trabajos estuvieron orientados principalmente a analizar los resultados de los Acuerdos de la Ronda Uruguay, mientras que en las últimas tres se centraron en avanzar hacia una mayor liberalización comercial mediante la conclusión de una nueva ronda de negociaciones. Al respecto, a continuación se hace una pequeña sinopsis de dichas conferencias ministeriales:

**La I Conferencia Ministerial de la OMC (Singapur).** Esta primera Reunión Ministerial de la OMC se realizó en Singapur del 9 al 13 de diciembre de 1996, participando los entonces 125 países miembros de la organización. En ella se celebraron sesiones plenarias y diversas reuniones de trabajo a nivel multilateral, plurilateral y bilateral en las que se examinaron cuestiones relacionadas con el trabajo realizado durante los dos primeros años de actividad de la OMC.

La Declaración Ministerial de Singapur tuvo por objeto: i) reforzar el papel de la OMC como foro de negociación; ii) fomentar la liberalización continua del comercio mundial; iii) garantizar la aplicación de los compromisos asumidos en el marco de la Ronda Uruguay; iv) establecer el inicio de negociaciones más amplias en el sector servicios en el 2000; v) avanzar en las negociaciones de los servicios de telecomunicaciones básicos, de los servicios financieros y en el sector de los transportes marítimos; y vi) establecer las disciplinas de una futura negociación a las cuales se les ha denominado temas de Singapur,

a saber: facilitación del comercio, inversión, políticas de competencia y transparencia en las contrataciones públicas.

Por otra parte, en esta conferencia se empezó a introducir por parte de algunos países desarrollados, principalmente EUA y Francia, la importancia de la relación comercio - medio ambiente, y comercio - cuestiones laborales, las cuales hasta la fecha no han sido consideradas como disciplinas sujetas a negociación por la organización. Paralelamente, los miembros se comprometieron a integrar mejor en el sistema multilateral a los países en desarrollo, particularmente a los países menos avanzados.

**La II Conferencia Ministerial de la OMC (Ginebra).** En esta Conferencia celebrada en Ginebra, Suiza, en mayo de 1998, contó con la participación de los entonces 132 miembros de la OMC. La reunión culminó con la adopción de dos declaraciones ministeriales, una de carácter general y otra relativa al comercio electrónico.

Los principales logros de esta reunión fueron: i) la conclusión de las negociaciones sobre telecomunicaciones básicas y servicios financieros; ii) se acordó avanzar progresivamente hacia la completa liberalización del comercio de bienes y servicios, rechazando cualquier forma de proteccionismo; y, iii) se convino en contribuir a responder a los problemas de desarrollo de los países menos desarrollados.

**La III Conferencia Ministerial de la OMC (Seattle).** Realizada en la ciudad de Seattle, EUA, en diciembre de 1999. Esta conferencia ha sido la más polémica desde la creación de la OMC, dado que los desacuerdos al interior del organismo eran tan profundos que llevaron al fracaso de dicha reunión, al no lograr cumplirse la expectativa de convocar a una nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales que se denominaría Ronda del Milenio.

El principal desacuerdo estribó en que los países en desarrollo sostenían que no eran suficientes los compromisos adquiridos por los países desarrollados en la Ronda Uruguay

de apoyar el comercio de los países en desarrollo mediante la facilitación y cooperación técnica, así como la liberalización de algunos sectores claves para las exportaciones de los países en desarrollo. Por su parte, los países desarrollados consideraban que los países en desarrollo no habían realizado los suficientes avances en los compromisos establecidos en la Ronda Uruguay en cuanto a la apertura de sus mercados, ni habían adoptado algunas medidas que se estipulaban.

**La IV Reunión Ministerial de la OMC (Doha).** Ante la desaceleración económica mundial observada en el 2001, el fracaso de la Ministerial de Seattle y los efectos devastadores de los ataques terroristas del 11 de septiembre del 2001, los entonces 144 miembros de la OMC se reunieron en Doha, Qatar, del 9 al 14 de noviembre del 2001 con objeto de iniciar un nuevo ciclo de negociaciones denominadas *Ronda de Desarrollo de Doha* encaminadas a reducir las barreras comerciales, resolver temas pendientes de la Ronda Uruguay y avanzar en las nuevas cuestiones del comercio internacional.

## **CAPITULO 3**

### **EL PROGRAMA DE TRABAJO PARA EL DESARROLLO DE DOHA**

#### **I. El Programa de Trabajo de Doha**

Después de seis días de difíciles negociaciones en Doha, Qatar, se logró consensar una Declaración Ministerial que abrió paso al Programa de Trabajo de Doha, mismo que incluye, por una parte, iniciar negociaciones para liberalizar el comercio, y por otra, analizar, revisar y terminar de instrumentar los compromisos adquiridos tanto en la Ronda Uruguay como los propuestos en la Ministerial de Singapur.

De la Declaración Ministerial de Doha<sup>33</sup> se derivó el mandato de fortalecer y ampliar las negociaciones para liberalizar el acceso a los mercados, que si bien no es la única actividad que realiza la OMC es una de sus principales actividades. El programa de negociación abarcó también una serie de nuevas cuestiones que formaban parte de los temas que más intensamente se habían discutido en la Reuniones Ministeriales previas a Doha. Por lo tanto, se acordaron establecer marcos multilaterales de normas sobre los temas de Singapur (políticas de competencia, la relación comercio-inversión, facilitación al comercio y transparencia en compras públicas), comercio y medio ambiente, negociaciones agrícolas (en los denominados tres pilares que son: acceso a mercados, eliminación de subsidios a la exportación y disminución tendiente a la eliminación de los apoyos a la producción), negociaciones de servicios y la profundización del acceso a mercados para los productos no agrícolas.

Asimismo, la Declaración contemplaba avanzar en el fortalecimiento de las normas, particularmente en los relativo a las medidas antidumping y de salvaguardia, en el mecanismo de solución de controversias, derechos de propiedad intelectual y en lo relativo a los acuerdos comerciales preferenciales.



Por otra parte, en los textos de la Declaración de Doha un tema común presente en casi todos los párrafos es la mayor integración de los países en desarrollo al sistema de comercio. De igual forma, en casi todas las esferas de negociación se prevé la creación de capacidad para ayudar a los países en desarrollo a participar en la labor de la Organización y beneficiarse de ella. En ese sentido, las disposiciones relativas al trato especial y diferenciado se revisarán y fortalecerán para hacerlas más efectivas y operacionales.

### **III. Evolución de las negociaciones de la Ronda de Doha**

Pese al consenso en el lanzamiento de una nueva ronda de negociaciones, desde el inicio se observó que sería sumamente difícil llevar a buen término los compromisos de Doha. Ello quedó evidenciado ante el hecho de que los plazos de negociación acordados para algunos temas no se cumplieron; tal fue el caso la entrega de ofertas en servicios, la cual estaba prevista para marzo de 2003 y no fue cumplida más que por un grupo reducido de países.

Conforme se fue acercando la fecha para la realización de la V Conferencia Ministerial (septiembre de 2003), se fue incrementando la falta de acuerdos entre los países miembros en aspectos cruciales como la liberalización agrícola, los temas de Singapur y el trato especial y diferenciado.

#### ***V Conferencia Ministerial de la OMC (Cancún)***

El objetivo principal de la V Conferencia Ministerial de la OMC (Cancún) era llevar a cabo un balance de los progresos realizados en las negociaciones en el marco del Programa de Doha para el Desarrollo y definir el camino a seguir para completar exitosamente dicha Ronda para el 1° de enero de 2005. No obstante, este objetivo no pudo ser alcanzado, por lo que en la V Conferencia Ministerial no se obtuvieron acuerdos específicos.

El 14 de septiembre de 2003, ante los grandes desacuerdos que prevalecían entre los entonces 146 países miembros, principalmente entre la UE, EUA y el G-20<sup>34</sup>, en los temas

más importantes de las negociaciones (agricultura y temas de Singapur), el Presidente de la Conferencia Ministerial, el Canciller de México, Luis Ernesto Derbez, dio por clausurado el evento. El comunicado final de la Ministerial de Cancún fue un documento de seis párrafos, en donde lo más destacable fue la solicitud al Presidente del Consejo General de la OMC para convocar a una reunión de ese Órgano antes del 15 de diciembre de 2003 con el fin de seguir avanzando en las negociaciones.

### ***Reunión del Consejo General de la OMC (julio 2004)***

Después del fracaso de Cancún, desde los primeros meses de 2004 hasta los días previos a la Reunión del Consejo General de la OMC realizada en julio de ese año, los principales miembros de la OMC lanzaron propuestas y declaraciones, con objeto de reimpulsar el inicio de las negociaciones de Doha, particularmente las del sector agrícola, que son fundamentales para la conclusión de la actual Ronda.

El gran interés por parte de los principales miembros de la OMC por concluir lo antes posible las negociaciones de la Ronda de Doha, llevó a que las posiciones convergieran antes de la reunión del Consejo General de la OMC celebrada del 27 al 31 de julio de 2004. El principal objetivo de esta reunión fue el de avanzar en el proyecto de decisión para establecer acuerdos marco que permitieran avanzar en las negociaciones de la Ronda de Doha.

Después de numerosas reuniones de jefes de delegación y del Consejo General en las que varios miembros destacaron los aspectos sobre los que tenían reservas, los puntos en los que habían hecho concesiones para llegar a un consenso o la forma en que interpretaban el camino a seguir en el marco del proceso acordado, el 1º de agosto fue aprobado por los miembros de la OMC el texto de la Decisión del Consejo General sobre el Programa de Trabajo de Doha (el “Paquete de julio”)<sup>35</sup>, el cual contiene marcos y otros acuerdos concebidos para focalizar las negociaciones.

La decisión se compone de una sección principal introductoria que abarca los siguientes puntos: agricultura; algodón; acceso a los mercados para los productos no agrícolas (productos industriales); desarrollo (principios generales, trato especial y diferenciado, asistencia técnica, cuestiones relativas a la aplicación, otras cuestiones relativas al desarrollo y países menos adelantados); servicios; otros órganos de negociación (normas, comercio y medio ambiente, propiedad intelectual y solución de diferencias); facilitación del comercio y los otros tres temas de Singapur (inversiones, política de competencia y transparencia de la contratación pública); y otros elementos del Programa de Trabajo de Doha.

Algunos de estos temas abordados por la Decisión del Consejo General se desarrollan en sus Anexos, los cuales incluyen lo siguiente:

- Un marco para las “modalidades” del acuerdo final sobre agricultura.
- Un marco para las “modalidades” de un acuerdo sobre el acceso a los mercados para los productos no agrícolas.
- Una recomendación relativa a las negociaciones sobre el comercio de servicios.
- Un anexo de dos páginas que contiene “modalidades” (métodos) para las negociaciones sobre facilitación del comercio.

Asimismo, la Decisión incluye nuevas fechas: el período previsto para las negociaciones se prolonga más allá de la fecha límite inicial del 1º de enero de 2005; es decir en la próxima Conferencia Ministerial que se celebrará en diciembre de 2005 en Hong Kong, China.

En materia agrícola el Anexo A de la Decisión deja en claro que las negociaciones se basarán en los tres pilares (subsidios a la exportación, ayudas internas y acceso a

mercados), los cuales constituyen un todo interconectado, así como también se señala que las negociaciones deberán abordarse en forma equilibrada y equitativa.

Asimismo, se reconoce la importancia del algodón para un determinado número de países y su importancia vital para los países en desarrollo, especialmente para los países menos desarrollados. Al respecto, se aprobó que el Comité de Agricultura en Sesión Extraordinaria se asegurara de que se otorgue la prioridad apropiada a la cuestión del algodón con independencia de otras iniciativas sectoriales. Los trabajos abarcarán todas las políticas causantes de distorsión del comercio que afecten al sector en los tres pilares.

En lo referente al trato especial y diferenciado, los países miembros en desarrollo se beneficiarán de períodos de aplicación más largos para la remoción progresiva de todas las formas de subvenciones a la exportación.

En lo que se refiere al acceso a los mercados para los productos no agrícolas el Anexo B contiene los elementos iniciales para la futura labor sobre modalidades del Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados, ya que se necesitan negociaciones adicionales para llegar a un acuerdo sobre los detalles específicos de algunos elementos relacionados con la fórmula, las cuestiones concernientes al trato de los aranceles no consolidados, las flexibilidades para los participantes que son países en desarrollo, la cuestión de la participación en el componente arancelario sectorial y las preferencias.

Las negociaciones sobre el acceso a los mercados para los productos no agrícolas tendrán por finalidad reducir o 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. Asimismo, se resalta la importancia del trato especial y diferenciado y de la no reciprocidad plena en los compromisos de reducción como partes integrantes de las modalidades.

En materia de servicios, los miembros adoptaron las recomendaciones acordadas por consenso en el Anexo C sobre cuya base se seguirá avanzando en las negociaciones sobre los servicios. Entre las principales recomendaciones se encuentran las siguientes:

- Los miembros que todavía no han presentado sus ofertas iniciales deben hacerlo lo antes posible.
- Se debería fijar, tan pronto como sea posible, una fecha para la presentación de una serie de ofertas revisadas.
- Con objeto de proporcionar un acceso efectivo a los mercados a todos los miembros y lograr un resultado sustantivo, los países se esforzarán por conseguir que las ofertas sean de alta calidad, sobre todo en los sectores y modos de suministro de interés para las exportaciones de los países en desarrollo, prestando especial atención a los países menos desarrollados.
- Los miembros tratarán de lograr niveles progresivamente más elevados de liberalización, sin excluir *a priori*, ningún sector de servicios ni modo de suministro y prestarán especial atención a los sectores y modos de suministro de interés para las exportaciones de los países en desarrollo.
- Los países desarrollados toman nota del interés de los países en desarrollo en el modo 4<sup>36</sup>.
- Se debería proporcionar asistencia técnica específica a fin de que los países en desarrollo puedan participar efectivamente en las negociaciones.
- A los efectos de la Sexta Reunión Ministerial, el Consejo del Comercio de Servicios en Sesión Extraordinaria examinará los progresos hechos en estas negociaciones y

presentará al Comité de Negociaciones Comerciales un informe completo que incluya posibles recomendaciones.

Con respecto a los temas de Singapur, después de arduas negociaciones los miembros acordaron que salvo el tema de facilitación de comercio, los tres restantes no formarán parte del Programa de Trabajo establecido en la Declaración de Doha y por consiguiente durante la Ronda de Doha no se llevarán a cabo en la OMC trabajos encaminados a la celebración de negociaciones sobre ninguno de estos temas.

Respecto a la facilitación del comercio, los miembros decidieron por consenso comenzar las negociaciones sobre la base de las siguientes modalidades:

- Las negociaciones tendrán por finalidad aclarar y mejorar aspectos pertinentes del GATT de 1994, con miras a agilizar aún más el movimiento, el despacho de aduana y la puesta en circulación de las mercancías, incluidas las mercancías en tránsito.
- Las negociaciones tendrán también por finalidad potenciar la asistencia técnica y el apoyo a la creación de capacidad en esta esfera. Además, tendrán por finalidad el establecimiento de disposiciones para la cooperación efectiva entre las autoridades aduaneras en las cuestiones relativas a la facilitación del comercio y el cumplimiento de los procedimientos aduaneros.
- Los resultados de las negociaciones tendrán plenamente en cuenta el principio de trato especial y diferenciado para los países en desarrollo y menos adelantados.

### ***Reunión del Consejo General de la OMC (julio 2005)***

Después de los avances logrados por los países miembros de la OMC durante la Reunión del Consejo General de la OMC en julio del 2004, las negociaciones no avanzaron de manera importante, particularmente en el tema agrícola.

A finales de julio del 2005, durante la reunión del Consejo General de la OMC, los miembros de la OMC no lograron acuerdos preliminares (primeras aproximaciones) en las áreas de las negociaciones de la Agenda de Doha. La falta de Acuerdos no fue sorpresa alguna toda vez que previamente tres importantes grupos de negociación habían indicado a los miembros su incapacidad para llegar a algún acuerdo sustantivo durante las intensas consultas que se sostuvieron antes de la reunión del Consejo General realizada el 27 de julio pasado.

El Ex Director General de la OMC, Supachai Panitchpakdi, (desde el 1° de septiembre del 2005 el nuevo Director General de la OMC es Pascal Lamy) calificó el proceso negociador como insuficiente; habló de una crisis de inmovilidad, resultado de las conocidas posiciones defensivas, e instó a todos los miembros a redoblar los esfuerzos y a un cambio de actitud y enfoque práctico para lograr las “primeras aproximaciones” de acuerdos y continuar negociando más adelante sobre textos base. Sugirió tener una reunión a mitad de octubre de 2005 para ver el grado de avance de las negociaciones con miras a lograr convergencia en los temas fundamentales para facilitar los consensos que guíen a los Ministros de Comercio a tomar las decisiones políticas claves en Hong Kong para terminar la Ronda de Doha en el 2006.

### *Avances recientes en las negociaciones*

El 10 de octubre pasado, ante los pocos avances mostrados en las negociaciones, representantes de 17 países entre los que destacan EUA, Japón, India, Brasil, Australia, México y la UE se reunieron en Zurich con objeto de lograr un importante avance en las negociaciones de la Ronda de Doha y con esto garantizar que la VI Conferencia Ministerial de la OMC sea un éxito.

Durante dicha reunión el Representante Comercial de Estados Unidos, Sr. Robert Portman, presentó la nueva propuesta estadounidense<sup>37</sup> para avanzar en las negociaciones agrícolas,

las cuales se han convertido en el principal obstáculo para avanzar en la Ronda de Doha. En síntesis la propuesta norteamericana es la siguiente:

La propuesta contempla importantes avances en los tres pilares de la negociación agrícola, subsidios a la exportación, acceso a mercado y apoyos internos. Asimismo, los compromisos de dicha propuesta deberán ser asumidos por todos los miembros de la OMC, a excepción de los países menos desarrollados.

La instrumentación de los compromisos se realizará en dos fases de cinco años cada una y un interludio también de 5 años de duración. En el primer periodo se realizarán las más significativas reducciones en los aranceles y en las ayudas internas distorsionantes del comercio y la eliminación de los subsidios a la exportación. En el interludio se revisarán los efectos de las reformas, para que en la segunda fase continúe la reducción de aquellas medidas que todavía estén vigentes, culminando con la total eliminación de éstas, incluyendo los mecanismos de salvaguardia para apoyar los ajustes de la transición. De avanzar en dicha propuesta y ser adoptada por la OMC, la agricultura mundial quedaría libre de toda distorsión en el año 2023 según el propio Portman.

En lo que respecta al apoyo interno, la propuesta estadounidense establece para la primera fase lo siguiente:

En lo que se refiere a Medida Global de la Ayuda (caja ámbar) que engloba a todas las medidas de ayuda altamente distorsionantes del comercio, EUA propone que aquellos países que otorguen apoyos por más de 25 mmd reduzcan dichos apoyos en 83%, los que otorguen de 12 a 25 mmd los recorten en 60%, mientras que los que otorguen hasta 12 mmd los disminuyan en 37%.

En lo que se refiere a la suma consolidada de la ayuda interna total que distorsiona el comercio (esta incluye medidas de la caja ámbar y caja azul), EUA propone una reducción con los siguientes parámetros. Aquellos países que otorguen subsidios por 60 mmd o más



deberán disminuirlos en 75%, los que otorguen de 10 a 60 mmd tendrán que reducirlos en 53% y los que otorguen hasta 10 mmd en 31%. En lo que respecta a las ayudas contempladas en la caja verde, aquellas medidas que no distorsionan el comercio, no sufrirán cambios.

En relación con el acceso a los mercados, EUA también presenta una propuesta en donde las reducciones significativas serán en los niveles arancelarios mayores. Para los países desarrollados los productos que tengan aranceles que se encuentren en la banda de 0 a 20%, estos deberán reducirse al principio de la primera fase en 55% para terminar con una reducción de 65% en dicha fase. Los que tengan un arancel que fluctúe entre el 20 y 40% deberán tener una disminución del 75%; los que fluctúen entre 40 y 60% deberán observar un descenso del 85% y aquellos que mantengan aranceles superiores al 60% deberán disminuir en 90%. Asimismo, se propone que el arancel consolidado más alto que podría permitirse para un producto agropecuario sería de 75%.

Para los países en desarrollo, EUA no propuso niveles de reducción. Sin embargo, mencionó que si bien estos países deberán tener mejores condiciones como mayores periodos y menores niveles de reducción, algunos países en desarrollo, (economías emergentes) deberán mostrar un mayor compromiso durante las negociaciones.

En cuanto a los apoyos a la exportación, la propuesta de EUA establece que los subsidios a la exportación deberán de ser eliminados a más tardar para el año 2010, con una eliminación acelerada para productos específicos. Con respecto a las empresas estatales comercializadoras, éstas deberán eliminar su monopolio en los derechos de exportación, finalización de privilegios financieros especiales y mejorar su transparencia.

Por su parte, durante dicha reunión el Comisario para el Comercio de la UE, Peter Mandelson, presentó una nueva propuesta de la UE<sup>38</sup> para impulsar las negociaciones de la Ronda de Doha. La cual es más amplia que la estadounidense y contempla todas las áreas de negociación de la Ronda.

En materia agrícola la UE, propone reducir sustancialmente las ayudas incluidas en la Medida Global de la Ayuda (MGA) mediante la instrumentación de tres bandas en las que se ubicarían los países dependiendo del nivel de MGA, la UE se ubicaría en la banda más alta, junto con otros países que otorgaran fuertes apoyos a la agricultura, como EUA y Japón. En ese caso la reducción de la ayuda contemplada en la caja ámbar por parte de la UE sería del 70%.

En lo referente al acceso a mercados la UE acepta la propuesta planteada por los países del G-20 de disminuir los aranceles mediante la instrumentación de bandas arancelarias, en las cuales los países tendrán una reducción lineal de sus aranceles, siempre y cuando exista cierta flexibilidad en dicha reducción lineal. En ese sentido la UE propone 4 bandas en las que la banda más alta ubicaría a los aranceles que sean de 90% o más y en dicha banda la disminución sería del 60% teniendo cierta flexibilidad para que en algunos casos la reducción pudiera ser del 50%. Asimismo, el arancel consolidado máximo propuesto por la UE es de 100% para los países desarrollados y 150% para los países en desarrollo.

En cuanto a los apoyos a las exportaciones, la UE reitera el compromiso de eliminar todos los subsidios a las exportaciones. Sin embargo, solicita que sean eliminados de EUA, Canadá, Australia y Nueva Zelanda otras formas de apoyo a las exportaciones.

En lo que respecta a acceso a los mercados para los productos no agrícolas, la UE propone un arancel máximo para los países desarrollados del 10%, mediante reducciones armonizadas, determinadas por la fórmula suiza y consideran un arancel máximo de 15% para los países en desarrollo. Solamente los países menos desarrollados no tendrán obligación alguna de disminuir sus aranceles.

En materia de servicios, la UE propone el establecimiento de una canasta mínima de sectores que puedan ser negociados por los países en desarrollo y desarrollados. En este sentido las negociaciones comprenderán compromisos en sectores que no han sido incluidos, así como mejora en las ofertas en sectores en donde haya compromisos parciales.

Cabe destacar que la UE propone que el nivel de los compromisos deberá de estar determinado por el nivel de desarrollo de los participantes, además de que se deberá de tomar en consideración los 4 modos de suministro de servicios.

Por lo que se refiere a desarrollo, la UE propone que todos los países desarrollados acuerden en Hong Kong otorgar un acceso libre de aranceles a los productos de los países menos desarrollados y que los países en desarrollo realicen el compromiso político de seguir en esa dirección, con objeto de que al finalizar la Ronda de Doha dicho compromiso político se transforme en un mejor acceso a los mercados para los productos de los países menos desarrollados.

Por otra parte, la UE reconoce que si bien para los países menos desarrollados habrá condiciones preferencial bajo en el concepto de trato especial y diferenciado, existen otros países en desarrollo que enfrentan problemas particulares que limitan el poder aprovechar las oportunidades que les brinda la globalización. En ese sentido, la UE considera que para lograr importantes avances en materia de trato especial y diferenciado, resulta necesario realizar una diferenciación entre los países en desarrollo con objeto poder dar un mejor trato a los países que lo necesitan.

Cabe señalar que durante la reunión las propuestas presentadas por la UE y los Estados Unidos fueron rechazadas por el G20, al no cumplir sus expectativas en lo que respecta a las negociaciones agrícolas.

En este sentido durante las ultimas semanas, las negociaciones no han logrado avanzar y algunos miembros como la UE y EUA han mandado señales que indican que de no avanzar en las negociaciones agrícolas, de bienes industriales y de servicios en los próximos días, la Conferencia Ministerial de Hong Kong no cubrirá las expectativas de los miembros de la OMC.

### **III. Resultados Esperados para la Ministerial de Hong Kong**

El principal objetivo planteado para la VI Conferencia Ministerial de la OMC, a celebrarse en Honk Kong, China, del 13 al 18 de diciembre de 2005, es el de resolver diversas cuestiones para lograr acordar un Proyecto de Acuerdo Final del Programa de Doha para el Desarrollo, con objeto de que en el transcurso del 2006 las negociaciones concluyan en el 2006. Para lograr el éxito de la próxima Conferencia Ministerial y avanzar hacia la conclusión de la actual ronda de negociaciones será necesario que en Hong Kong se realicen acuerdos en los siguientes temas:

En lo que respecta a la agricultura el objetivo para Hong Kong será el establecer las modalidades de los nuevos compromisos en los tres pilares de la negociación (acceso a los mercados, ayuda interna y subsidios a las exportaciones), ya que si bien, en los últimos meses los miembros han sostenido un proceso intenso de consultas, los avances realizados hasta la fecha han sido claramente insuficientes para avanzar en las negociaciones.

En ese sentido, en lo que respecta al acceso a mercados resulta necesario definir la estructura y los niveles de una fórmula para la instrumentación de las desgravaciones arancelarias, considerando cierta flexibilidad en el trato de productos sensibles y de productos especiales.

En lo relativo a los compromisos de reducción en materia de ayuda interna resulta necesario realizar progresos significativos, particularmente en lo que respecta a detallar todas las prácticas causantes de distorsión del comercio (empresas comercializadora estatales, créditos a las exportaciones, ayuda alimentaria) que son precisas eliminar como parte de las formas de subvenciones a la exportación.

Por otra parte, en el tema de acceso a mercados para los productos no agrícolas, resulta imprescindible establecer modalidades para la reducción de los aranceles, incluida la reducción o eliminación de las crestas arancelarias, los aranceles elevados y la

progresividad arancelaria, de los productos no agrícolas, tomando en cuenta las necesidades e intereses especiales de los países en desarrollo, particularmente de los menos desarrollados.

En materia de servicios, dado que son pocas las ofertas que brindan nuevas o mayores oportunidades a los proveedores de servicios, resulta necesario que en el resultado final de las negociaciones sobre acceso a los mercados de servicios existan compromisos importantes de cada uno de los miembros en cada uno de los sectores y de los 4 modos de suministro.

Por su parte, para avanzar en las negociaciones sobre normas, es necesario lograr avances significativos en las siguientes disciplinas: antidumping, subvenciones, incluidas las subvenciones a la pesca, y los acuerdos comerciales regionales, por lo que resulta imprescindible que los miembros acuerden propuestas precisas de textos para mejorar las normas en los acuerdos Antidumping y sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias. Con respecto a los Acuerdos Comerciales Regionales, los miembros deberán lograr consolidar un proyecto de "texto de decisión" que permita mejorar la transparencia de este tipo de acuerdos.

Respecto a la facilitación del comercio, antes de la Conferencia Ministerial los miembros deberán de acordar los elementos principales que incluiría un acuerdo sobre la facilitación del comercio, para someterlos a su aprobación en Hong Kong, y finalizar las negociaciones en 2006.

En lo relativo al tema de desarrollo se deberá lograr un consenso sobre normas que permitan un trato equilibrado y justo a todos los miembros en las disciplinas en negociación. Asimismo, se deberá avanzar en nuevas propuestas en materia de asistencia técnica y creación de capacidad adecuadas que permitan apoyar a los países en desarrollo a instrumentar los nuevos acuerdos.

En lo que respecta al trato especial y diferenciado se necesita avanzar en las propuestas sobre acuerdos específicos que permitan abordar con efectividad y eficiencia la mayor flexibilidad en cuanto a la aplicación de las normas, el acceso a los mercados y la creación de capacidad para los países en desarrollo, particularmente para los menos desarrollados.

## CAPITULO 4

### EL SISTEMA MULTILATERAL DE COMERCIO DEL SIGLO XXI

#### I. Introducción

Como lo menciona Thomas Oatley<sup>39</sup> el comercio internacional ha tenido un importante dinamismo desde la Segunda Guerra Mundial, la tasa de crecimiento de las exportaciones mundiales desde 1950 ha crecido en promedio anual de 6% y el comercio mundial ha pasado de 84 mmd en 1953 a 7.6 bd<sup>40</sup> en el 2000.

Sin embargo, el comercio mundial no solamente ha mostrado cambios en términos de volumen y valor, el desarrollo de nuevas tecnologías, la evolución del sistema monetario y financiero internacional, las políticas económicas liberales instrumentadas en la mayoría de los países y los cambios en los sistema de producción de las empresas, particularmente de las empresas multinacionales, han transformado los patrones de comercio mundial.

Esta transformación ha generado nuevos fenómenos que en los últimos años han puesto a prueba la solidez del sistema multilateral de comercio, al respecto en este capítulo se desatacarán los, que a mi consideración son los, principales retos a los que el sistema multilateral tendrá que enfrentarse en el futuro.

#### II. Los acuerdos comerciales preferenciales y la erosión del principio de no discriminación.

En definitiva, como lo menciona Roder Wilkinson<sup>41</sup>, la OMC significó la consolidación de los pasos encaminados a la creación de un sistema de gobernabilidad económica global centrado en los tres pilares de la actividad económica internacional, el sistema monetario y financiero internacional (FMI y BM) y el sistema multilateral de comercio (OMC).

Sin embargo, el permitir que el GATT se mantuviera como instrumento rector del comercio multilateral por casi 50 años, aunque estuviera concebido como un instrumento temporal, le resto una importante capacidad de acción al futuro organismo. A diferencia del FMI y del BM, lo cuales entraron en vigor inmediatamente después del final de la Segunda Guerra Mundial, permitiéndoles establecer las bases del sistema monetario y financiero internacional desde el principio de la posguerra, la OMC inicio sus operaciones en 1995, mermada ya en su capacidad de establecer las bases y dirección del sistema multilateral de comercio.

Esa disminución en su capacidad se ha reflejado principalmente en la cantidad de acuerdos comerciales preferenciales que se han firmado a nivel mundial. Como lo establece la misma OMC<sup>42</sup>, en julio de 2005 se habían notificado al organismo (y a su predecesor, el GATT) un total de 330 acuerdos comerciales preferenciales. De ellos, 206 se habían notificado después de la creación de la OMC en enero de 1995 y de estos 180 están actualmente en vigor y se cree que hay otros vigentes aunque todavía no se han notificado. en julio de 2005, sólo había un Miembro de la OMC (Mongolia) que no era parte en ningún acuerdo comercial regional.

Es decir que en los últimos 10 años los miembros de la OMC han firmado casi el doble de acuerdos de este tipo que durante la existencia del GATT y según Peter Sutherland<sup>43</sup> para finales del 2007 los acuerdos comerciales preferenciales previstos o que están siendo negociados se finalizan el total de acuerdos en vigor podría superar fácilmente los 300. Tan solo como lo mencionan Jo-Ann Crawford y Roberto Fiorentino<sup>44</sup> el lento avance en las negociaciones de la Ronda de Desarrollo de Doha han acelerado el incremento de acuerdos de comercio preferenciales, ya que tan solo entre enero de 2004 y febrero de 2005, 45 acuerdos de este tipo habían sido notificados a la OMC.

Esto nos lleva al principal reto que enfrenta la OMC; la erosión del principio de no discriminación en el sistema multilateral de comercio. La no discriminación desde la creación del GATT fue el principio fundamental del sistema, caracterizado por las cláusulas



de Nación Mas Favorecida (NMF) y de Trato Nacional recogidas en el artículo I del GATT. Como lo menciona Peter Sutherland<sup>45</sup> “La cláusula de NMF era considerada la norma medular de su organización y de la organización del sistema de comercio mundial que en el se articulaba. Prescribía que las mejores condiciones arancelarias y no arancelarias concedidas a cualquier parte contratante del GATT habían de concederse automáticamente e incondicionalmente a todas las demás”.

A pesar de la importancia del principio de no discriminación en todas las esferas, el GATT de 1947 y después el de 1994, así como el GATS de 1994 contienen artículos y normas que expresamente admiten la discriminación y desviación de comercio en determinadas circunstancias. Estas excepciones pertenecen a dos tipos: las que constituyen excepciones a la regla MNF por razones funcionales como el caso del Artículo XXIV del GATT y el Artículo V del GATS, que permiten la existencia de uniones aduaneras y acuerdos de libre comercio con sujeción a algunas restricciones, y el Acuerdo de Salvaguardias y las que eximen a determinadas categorías de miembros (países en desarrollo) de las normas aceptadas por todos los demás como es el caso del Sistema General de Preferencias y la Cláusula de Habilitación de 1979, las cuales permitieron una liberalización mediante acuerdos preferenciales, para los países en desarrollo, al margen del artículo XXIV.

En ese sentido, en el momento en que se crea la OMC, el principio de no discriminación había experimentado ya un grave deterioro, como lo menciona Sutherland<sup>46</sup>, “actualmente la sigla de NMF podría definirse como trato de la nación menos favorecida”.

Debido a las características actuales de la estructura de la economía mundial, resulta evidente que los países prefieran avanzar en su participación en el comercio internacional por la vía de la regionalización o la bilateralización, que en el marco del sistema multilateral de comercio, ya que les permite tener ventajas extraordinarias ante potenciales competidores en un mercado determinado. En este sentido, los acuerdos preferenciales son y seguirán siendo importantes instrumentos de la política comercial en las próximas décadas por las siguientes razones:

- Por sus características este tipo de acuerdos sienta las bases para generar un importante dinamismo en los flujos comerciales regionales que en conjunción con la aplicación de otro tipo de políticas macroeconómicas permiten a los países participantes impulsar el crecimiento económico y su desarrollo.
- A diferencia de los acuerdos multilaterales, este tipo de acuerdo puede ser configurado a la medida de las necesidades y características de sus socios con objeto de aprovechar sus ventajas comparativas y se pueden lograr compromisos mucho más profundos en diversos sectores y áreas que los logrados en el sistema multilateral.
- En algunos casos, este tipo de acuerdos permite generar las sinergias suficientes como para incrementar el potencial de las economías de una región en vez de que cada país cree sus sinergias propias.
- A diferencia de los acuerdos proteccionistas instrumentados a principio del siglo pasado, este tipo de acuerdos permite mediante la liberalización de la inversión que las empresas extraregionales puedan participar y beneficiarse de las preferencias que otorgan dichos acuerdos, si cumplen con los compromisos en materia de normas de origen.
- Este tipo de acuerdo por lo general tienden a establecer una normatividad mucho mayor que la que establece el propio sistema multilateral de comercio y las negociaciones de dichos acuerdos por lo general son mucho más rápidas y profundas que en la OMC.

Desde una perspectiva teórica, es muy difícil determinar si existe una ganancia neta<sup>47</sup> para el comercio mundial, en mi opinión estos procesos terminarían por fortalecer las relaciones económicas mundiales, incluido el comercio, en el largo plazo. El porqué de esta

aseveración es que, a diferencia de los procesos proteccionistas que se observaron a inicios del siglo pasado, los acuerdos comerciales preferenciales, más que buscar proteger los mercados de los participantes en su totalidad, buscan incrementar la competitividad de las economías participantes mediante el aprovechamiento de las ventajas comparativas de sus integrantes, ya que existe un elemento que a diferencia del pasado privilegian este tipo de acuerdos y es el ingreso de inversión extranjera, sin importan el origen de esta.

En este contexto, el reto que enfrenta la OMC es el de lograr que los acuerdos preferenciales vayan convergiendo con las disciplinas que en un futuro se negociarán en la OMC, ya que conforme se vayan extendiendo y profundizando este tipo de acuerdos las preferencias arancelarias, que son el sustento de dichos acuerdos, se irán erosionando permitiendo con esto que las negociaciones vuelvan a encaminarse por la vía multilateral.

### **III. Los nuevos actores en el comercio internacional y su impacto en el sistema multilateral de comercio.**

En las últimas décadas, el desarrollo de las comunicaciones, la disminución de los costos de transporte, las políticas de liberalización de los flujos de comercio e inversión, y el desarrollo de la tecnología ha modificado sustancialmente los patrones de comercio internacional. Según la UNCTAD<sup>48</sup> la participación de los países en desarrollo en las exportaciones mundiales de mercancías aumento de 19.2% en 1970 a 32.1% en 2003, mientras que los países desarrollados perdieron presencia en dichas exportaciones al pasar de 75% a 64.8% en el mismo lapso de tiempo.

El crecimiento, según la UNCTAD, de las exportaciones manufactureras de los países en desarrollo ha permitido desarrollar nuevos flujos de comercio, los cuales se han denominado comercio Sur-Sur y han mostrado un dinamismo mayor que los flujos de comercio tradicionales Norte-Sur. En el periodo de 1970 a 1980 del total de las exportaciones de manufacturas provenientes de los países en desarrollo 34.5% eran

destinadas a los mismos países en desarrollo, mientras que para el periodo 2000 – 2003 este porcentaje se incremento a 41.9%<sup>49</sup>.

Para la UNCTAD<sup>50</sup>, los siguientes factores han permitido que el comercio Sur-Sur se incremente de manera importante: i) el crecimiento observado en los últimos años es producto de la recuperación de las economías en desarrollo después de la década perdida de 1980 provocada por la crisis financiera de 1982, ii) la liberalización comercial observada en los países en desarrollo desde la década de 1990, iii) el mayor crecimiento de las economías en desarrollo que de las economías desarrolladas observado en los últimos años, iv) el gran tamaño de algunas economías en desarrollo y v) la mayor especialización intrarregional en la producción de manufacturas observada en algunas regiones.

Esto ha provocado que para el año 2004 de los 20 principales exportadores a nivel mundial que representan el 74.8 % de las exportaciones mundiales (9123.5 mmd) 8 de los cuales son economías emergentes<sup>51</sup>. La mayor presencia de estos países en el comercio internacional en definitiva ha provocado nuevas presiones al interior del sistema multilateral de comercio en las que se pueden destacar las siguientes:

- La importancia de las economías emergentes como mercados y como regiones inmersas en los procesos productivos de las empresas multinacionales, hacen que los intereses de estos países sean tomados en cuenta en las negociaciones que se realizan en el marco del sistema multilateral de comercio.
- Dada la importancia del comercio para este tipo de países, sus políticas y estrategias comerciales cada vez son mas complejas, en las que el aprovechamiento de los recursos del sistema multilateral de comercio, son cada vez más utilizados por estos países.

- Por otra parte, en el ámbito comercial multilateral, cada vez los países emergentes buscan concertar sus intereses y coordinar sus esfuerzos para defender sus posiciones ante los intereses de los países desarrollados.

En este contexto el actual sistema multilateral de comercio a diferencia de lo que se observó durante la mayor parte de su existencia en la que sirvió principalmente a los intereses de los países desarrollados, deberá de tener en cuenta cada vez más los intereses de los países en desarrollo, no solamente para lograr avanzar en la liberalización del comercio, sino también si es que se quiere fortalecer a la OMC.

Sin embargo, también resulta indispensable que la OMC empiece a desarrollar una base de indicadores que permitan determinar por grupos los diferentes niveles de desarrollo comerciales que tienen los miembros, con objeto de evitar que países como China, país que según la OCDE<sup>52</sup> se convertirá en el primer exportador mundial para el 2010 con una participación del 10% de las exportaciones totales (6% en el 2004), mantenga el trato preferencial que el sistema multilateral le otorga como país en desarrollo. Con esto además se estaría limitando en gran medida las distorsiones que se generan aquellas disposiciones que otorgan un trato especial y diferenciado a este tipo de países, como es el caso del Sistema General de Preferencias y la Cláusula de Habilitación de 1979.

#### **IV. El papel del sistema multilateral de comercio en el desarrollo económico y combate a la pobreza.**

Como lo señala Krugman<sup>53</sup>, desde los tiempos de Adam Smith, diversos teóricos han defendido al libre comercio como un elemento generador de ganancias adicionales a la economía derivadas de la ventaja comparativa propuesta por David Ricardo a principios del siglo XIX en su obra, *The principles of Political Economy and Taxation*. El aprovechar la ventaja comparativa de cada individuo, ciudad o país permite generar beneficios adicionales derivados de la especialización, en el caso del comercio internacional, los

beneficios se ven reflejados en incrementos en la competitividad, economías a escala, desarrollo tecnológico, etc.

En este sentido, el comercio internacional puede ser un poderoso motor del crecimiento económico y de la reducción de la pobreza. Sin embargo, es preciso destacar que la apertura comercial es complementaria a otras políticas económicas que impulsen el desarrollo, particularmente aquellas que vayan dirigidas a desarrollar infraestructura y capital humano, lograr y mantener estabilidad macroeconómica y desarrollar y fortalecer las instituciones de un país.

Una política de comercio internacional que tenga por objeto apoyar el desarrollo y el combate a la pobreza debería centrarse en dos cuestiones.

- Mejorar el acceso al mercado y los términos de intercambio para los países pobres; y,
- Mejorar la competitividad de la oferta para las exportaciones de países de bajos ingresos.

En los que se refiere al primer punto es necesario lograr importantes avances en la eliminación de barreras comerciales y medidas distorsionantes del comercio. Según Kym Anderson<sup>54</sup> una exitosa Ronda del Desarrollo podría genera entre 95 y 120 mmd de ingresos adicionales anualmente para el año 2015, de los cuales el 20% corresponderían a ingresos adicionales originados en los países en desarrollo.

En este sentido si realmente se quiere que las negociaciones de la Ronda de Doha contribuyan al desarrollo y al combate de la pobreza se deberán de realizar avances importantes. En el caso del sector agrícola, es necesario que se eliminen los subsidios a las exportaciones, que disminuyan de manera significativa con tendencia a eliminar los apoyos internos a la producción y se disminuya agresivamente los aranceles.

Por otra parte, y como lo menciona Jeffrey D. Sachs<sup>55</sup>, la liberalización del comercio de servicios, especialmente de los comprendidos en el denominado modo 4, es considerada como una importante fuente de ingresos para los países en desarrollo, capaz de traerles más beneficios que quizás cualquier otra parte del Programa de Doha. En este sentido, resulta necesario que se realicen realice progresos sustanciales en la liberalización del modo 4, particularmente en los países desarrollados.

Con respecto al segundo punto, resulta necesario que la OMC continúe y fortalezca sus programas de cooperación y de creación de capacidades, particularmente con los países menos desarrollados, con el objeto de que estos países tengan una mayor participación en los trabajos y en las decisiones al interior del organismo y puedan aprovechar los beneficios del comercio y la inversión internacionales.

Finalmente, la globalización ha generado que las relaciones económicas internacionales se vuelvan más complejas y profundas, lo que ha originado que las soluciones a los principales retos que enfrenta la economía internacional tengan que tener un enfoque holístico o integrado, por lo que cada vez resulta necesario que los organismos internacionales coordinen sus esfuerzos que realizan en sus respectivos campos. En ese sentido, en los próximos años, la OMC tendrá que fortalecer su cooperación con diversas instituciones multilaterales con objeto de enfrentar los grandes retos que actualmente representa el combate a la pobreza.

#### **IV Las nuevas formas de negociación multilateral.**

La actual ronda de negociaciones ha demostrado que cada vez resulta más complejo y difícil lograr avances significativos, como lo menciona Peter Sutherland<sup>56</sup>, los principales elementos que nos han permitido un avance más dinámico en las negociaciones son:

- La participación es más amplia y más intensas, al inicio de la Ronda Uruguay participaron 86 gobiernos, en la próxima Conferencia Ministerial participarán en las

negociaciones 149 países, esto hace que el consenso resulte cada vez más difícil de alcanzar. Adicionalmente, como se comentaba anteriormente la cada vez mayor participación de los países en desarrollo en diversas negociaciones comerciales ha generado que un número importante de países en desarrollo tengan equipos negociadores más hábiles que defiendan sus intereses nacionales.

- El alcance y la profundidad de las negociaciones esta llegando a sus límites en los productos. Tanto los países en desarrollo como los desarrollados los niveles arancelarios se han reducido a tal punto que solamente quedan por reducir los aranceles altos de sectores que son sensibles políticamente.
- Cada vez más los resultados de las negociaciones multilaterales influyen profundamente en factores determinantes de la economía interna, como es el caso del empleo, que hacen que los países realicen un análisis profundo y minucioso sobre los beneficios y concesiones que resultarán de las negociaciones.
- Los gobiernos cada vez más tienen que considerar a nuevos actores en sus sociedades, interesados en las negociaciones comerciales para fijar sus respectivas posiciones.

Ante este escenario, es importante que los miembros de la OMC busquen nuevas formas y métodos para realizar las negociaciones y analizar métodos que faciliten la toma de decisiones al interior del organismo.

En primer lugar, los miembros deberían de analizar considerando los elementos anteriores, si la regla del consenso sigue siendo válida o debería de adoptarse la votación como regla para avanzar en las futuras negociaciones. Si tomamos en cuenta que actualmente existen 30 procesos de adhesión a la OMC, en un futuro las decisiones al interior del organismo deberán de ser consensuadas por cerca de 180 miembros, con niveles de desarrollo e intereses diferentes. El manejar negociaciones por consenso con un grupo tan amplio y



heterogéneo de participantes solo podría garantizar que dichas negociaciones generen un fuerte desgaste de los participantes y resultados mínimos.

En ese sentido, resultaría importante retomar el espíritu que privó en el GATT antes de la Ronda Uruguay<sup>57</sup> en donde existían acuerdos de aceptación voluntaria: acuerdos plurilaterales (actualmente perduran dos, uno relativo a la contratación pública y el otro sobre el comercio de aeronaves civiles). Este tipo de acuerdos permitiría a los miembros que así lo desearan asumir compromisos sobre temas específicos en lo que no hay posibilidades de concertar un acuerdo universal con un contenido significativo de compromisos. Este tipo de acuerdos presentaría dos ventajas adicionales:

- Abriría la posibilidad a que en algunas disciplinas los países prefirieran negociar este tipo de acuerdos en el sistema multilateral de comercio que por vía de los acuerdos comerciales preferenciales. Asimismo, el que se avanzara en los acuerdos plurilaterales presionaría en algunos casos a que los compromisos emanados de este tipo de acuerdos pudieran ser considerados en el marco de las negociaciones de acuerdos comerciales preferenciales.
- Por otra parte, el introducir los acuerdos plurilaterales le permitiría a la OMC eliminar el trato especial y diferenciado a los compromisos que emanaran de las negociaciones de dichos acuerdos, ya que al ser de aceptación voluntaria los países que entraran al proceso de negociación deberán de cumplir con las normas establecidas por los participantes, y si después de la negociación algún miembro quisiera adherirse a dicho acuerdo tendría que cumplir con todas las obligaciones estipuladas.

## CONCLUSIONES

El Sistema Multilateral de Comercio ha sido un importante instrumento para lograr la liberalización del comercio internacional. En los primeros años de funcionamiento del GATT, la instrumentación de rondas de negociación tuvo resultados favorables para el comercio.

Sin embargo, desde la década de 1960, el comercio internacional ha sufrido profundas transformaciones que han impactado en el sistema multilateral de comercio. La aparición de nuevos jugadores en el comercio mundial, los nuevos patrones de comercio internacional, el incremento de los acuerdos comerciales preferenciales, el mayor número de participantes con economías heterogéneas e intereses diversos han generado presiones al sistema multilateral de comercio.

Con el fin de la Ronda Uruguay la comunidad internacional pensó que los compromisos adquiridos y la creación de la Organización Mundial de Comercio, el sistema multilateral de comercio se fortalecería a tal grado que la OMC sería el organismo que dirigiera el proceso de liberalización de los flujos de comercio a nivel mundial.

Sin embargo, los resultados no son tan alentadores como se esperaban ya que, mientras la mayoría de los miembros de la OMC han instrumentado acuerdos comerciales preferenciales, la OMC desde su establecimiento en 1995 no ha podido concluir ninguna nueva ronda de negociaciones.

Si bien, actualmente se encuentra en negociaciones la denominada Ronda de Desarrollo de Doha, como se ha visto en este trabajo, dicha ronda no ha estado exenta de enfrentar difíciles retos que han originado la percepción en la comunidad internacional que las negociaciones no podrían concluirse el próximo año como estaba establecido. En contraste, los países siguen incrementando su acervo de acuerdos comerciales preferenciales

generando con esto la erosión cada vez mayor del principio de no discriminación, pilar fundamental del sistema multilateral de comercio.

En este sentido, resulta necesario que la Ronda de Doha llegue a una exitosa conclusión el próximo año, con objeto de no seguir debilitando al sistema de comercio multilateral. Como varios países en desarrollo lo han mencionado, si realmente se desea avanzar en los trabajos de la actual ronda, resulta necesario que se logre destrabar las negociaciones agrícolas en los tres pilares de la negociación, es decir, la eliminación total de los subsidios a las exportaciones, la disminución significativa de las ayudas internas, con miras a su eliminación definitiva por parte de los países desarrollados y un amplio acceso a los mercados internacionales para los productos agrícolas, particularmente de los países en desarrollo.

En cuanto al acceso a los mercados de productos no agrícolas, es necesario que se adopte un enfoque que tome en cuenta los intereses y sensibilidades de los países en desarrollo. Adicionalmente, el componente sectorial de reducción/eliminación arancelaria no deberá ser de carácter obligatorio.

En materia de servicios, la liberación futura deberá de ser progresiva y tomar en cuenta los intereses y sensibilidades de los países en desarrollo, principalmente lo referente a la liberalización de Modo 4.

Sin embargo, más allá de los resultados obtenidos con la conclusión de la Ronda de Doha, la OMC deberá de entrar en una fase de profundo análisis sobre el camino que deberá de seguir el futuro del sistema multilateral de comercio para mantenerse como pilar del comercio internacional. En este sentido y desde mi perspectiva, la OMC deberá de concentrarse en los siguientes temas:

- En primer lugar, resulta clara la necesidad de que la organización analice las formas de lograr que los acuerdos comerciales preferenciales apoyen al sistema multilateral

de comercio, más allá de revisar las disciplinas y procedimientos previstos en las disposiciones vigentes de la OMC sobre este tipo de instrumentos, tal y como se estableció en el Programa de Doha.

El revisar sí los actuales acuerdos comerciales preferenciales cumplen o no con las disposiciones de la OMC podría resultar irrelevante, máxime cuando una gran parte del crecimiento del comercio internacional es producto de este tipo de acuerdos. Adicionalmente, la ventaja comparativa que otorgan este tipo de instrumentos esta basada en un nivel arancelario menor al otorgado mediante la cláusula de NMF, de lograr avanzar en las negociaciones multilaterales dicha ventaja se ira erosionando, limitando con esto los beneficios en términos de acceso a mercado de este tipo de acuerdos.

En este sentido, resultaría más provechoso para el sistema multilateral de comercio que la OMC avance en aquellos elementos que permitan en un futuro que los acuerdos comerciales preferenciales vayan convergiendo en la profundización de las disciplinas multilaterales. Un ejemplo de este tipo de acercamiento podría ser el que actualmente se esta llevando a cabo en APEC, en donde existe la intención de lograr una zona de libre comercio abierta en la región para el 2020, se esta buscando que los acuerdos comerciales preferenciales que existen entre las economías miembro de APEC sean compatibles con ese objetivo.

- En lo que respecta al papel que tiene el comercio en relación con el desarrollo económico y el combate a la pobreza, los estudios empíricos han demostrado que liberalizar el comercio es una herramienta indispensable del desarrollo y del combate a la pobreza. Sin embargo, debe quedar claro que el comercio por si mismo no genera desarrollo, para lograr este último objetivo, los países deben de implementar una estrategia de desarrollo que contemple la instrumentación de políticas económicas (fiscal, laboral, educativa, ambiental, financiera, monetaria y

comercial) que permitan al país incrementar su competitividad y aprovechar los beneficios de la globalización.

En este contexto, el sistema multilateral de comercio puede apoyar el desarrollo de los países, mediante la cooperación que la OMC provea en áreas como construcción de capacidades, capacitación, etc. en aquellos países que necesitan de dicha cooperación para poder aprovechar los beneficios que genera el comercio mundial.

- En lo relativo al concepto de trato especial y diferenciado, este debe de ser revisado de manera objetiva, así como su ámbito de aplicación en las negociaciones actuales, con objeto de que dicho trato se otorgue realmente a los países que los necesitan, particularmente los países menos desarrollados, y que no se haga un uso indiscriminado de este trato por parte de otro tipo de países que no lo necesitan.
- El creciente número de participantes, con economías heterogéneas y con una diversidad de intereses, hace cada vez más difícil lograr el consenso en la negociación de nuevas disciplinas y normas al interior de la OMC. En ese sentido, las negociaciones de nuevas disciplinas deberán de retomar la filosofía de los acuerdos plurilaterales utilizada en el GATT, es decir impulsar negociaciones que busquen la participación voluntaria de los miembros, con objeto de lograr avances sustanciales en dichas negociaciones.

Asimismo, y en mi opinión, será necesario que las próximas negociaciones, en las cuales una parte importante será la mayor liberalización del sector servicios, es necesario que se contemple la posibilidad de eliminar el trato especial y hacia algún grupo de miembros, ya que al ser de participación voluntaria, los países que busquen obtener beneficios de dichas negociaciones deberán de tener el mismo nivel de compromisos.

---

<sup>1</sup> véase OMC, Entender a la OMC, 2004, Pág. 17

<sup>2</sup> véase OMC, Entender a la OMC, 2004, Pág. 17

<sup>3</sup> Dado que el GATT era un Acuerdo y no un organismo, los países firmantes se denominaron Partes Contratantes del GATT.

<sup>4</sup> mmd, miles de millones de dólares.

<sup>5</sup> véase OMC, Entender a la OMC, 2004, Pág. 18

<sup>6</sup> véase Oatley, Tomas Oatley en su trabajo <http://www2.chass.ncsu.edu/stephen/TChapter2.pdf>, El Congreso de los EUA rechazó los compromisos en materia de empleo y desarrollo que contenía la Carta de la OIC, por lo que antes de enfrentar de manera directa la oposición del Congreso estadounidense el Presidente Harry Truman cuenca presentó al Senado la Carta de la OIC para su ratificación.

<sup>7</sup> véase OMC, Entender a la OMC, 2004, Pág. 18

<sup>8</sup> Procedimiento que consiste en la conversión de todas las medidas no arancelarias existentes en esa época en tarifas arancelarias con objeto de que posteriormente se negociara la reducción de dichos aranceles.

<sup>9</sup> véase OMC, Focus Boletín de Información N.30 Pág.3.

<sup>10</sup> véase OMC, Focus Boletín de Información N.30 Pág. 3.

<sup>11</sup> La Ronda Dillon fue nombrada así en honor a Douglas Dillon, quien en esa época era el Subsecretario de Estado de EUA, por haber sido el que impulsó dichas negociaciones.

<sup>12</sup> véase Entender a la OMC, 2004, Pág 18.

<sup>13</sup> véase OMC, Entender a la OMC, 2004, Pág. 18.

<sup>14</sup> véase OMC, Focus Boletín de Información N.30 Pág.4.

<sup>15</sup> Procedimiento utilizado en las negociaciones que busca homogenizar los aranceles, reduciendo en una proporción mayor los aranceles más elevados.

<sup>16</sup> véase OMC, Entender a la OMC, 2004, Pág. 19.

<sup>17</sup> Cabe señalar que algunos de estos acuerdos no fueron aceptados por la totalidad de las Partes Contratantes del GATT, por lo que a menudo se les da informalmente el nombre de códigos. En la Ronda Uruguay varios de ellos finalmente en compromisos multilaterales aceptados por todos los miembros de la OMC. Actualmente, solo cuatro de ellos siguen siendo acuerdos plurilaterales: los relativos a la contratación pública, la carne de bovino, los productos lácteos y las aeronaves civiles.

<sup>18</sup> El 1º de enero de 1974 entró en vigor el Acuerdo relativo al Comercio Internacional de los Textiles, llamado también Acuerdo Multifibras (AMF) que sustituyó a los acuerdos que habían regido el comercio de textiles de algodón desde 1961. El AMF se prorrogó en 5 diferentes ocasiones, siendo la última en 1992.

<sup>19</sup> véase OMC, Entender a la OMC, 2004, Pág. 19.

<sup>20</sup> véase OMC, Entender a la OMC, 2004, Pág. 22.

---

<sup>21</sup> véase OMC, Entender a la OMC, 2004, Pág. 22.

<sup>22</sup> véase OMC, Entender a la OMC, 2004, Pág. 22.

<sup>23</sup> véase OMC, Entender a la OMC, 2004, Pág. 23.

<sup>24</sup> véase OMC, Entender a la OMC, 2004, Pág. 23.

<sup>25</sup> véase OMC, Entender a la OMC, 2004, Pág. 23.

<sup>26</sup> Para una información más detallada sobre los Acuerdos de la Ronda Uruguay consultar la siguiente dirección electrónica [http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/legal\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/legal_s.htm)

<sup>27</sup> Para la OMC, la inspección previa a la expedición es la práctica de emplear a empresas privadas especializadas para verificar los pormenores -esencialmente precio, cantidad y calidad- de la expedición de mercancías pedidas al extranjero. Utilizada por los gobiernos de países en desarrollo, su finalidad es salvaguardar los intereses financieros nacionales (por ejemplo, prevenir fugas de capitales y fraudes comerciales, así como la evasión de derechos de aduana) y contrarrestar las insuficiencias de las infraestructuras administrativas.

<sup>28</sup> véase [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/inbrief\\_s/inbr02\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/inbrief_s/inbr02_s.htm)

<sup>29</sup> véase OMC Entender a la OMC 2004, Pág 11.

<sup>30</sup> Los cinco principios del sistema multilateral de comercio reconocido por la OMC son:

- Comercio sin discriminaciones,
- Comercio más libre de manera gradual, mediante negociaciones;
- Previsibilidad mediante consolidación y transparencia;
- Fomento de una competencia leal;
- Promoción del desarrollo y de la reforma económica

<sup>31</sup> véase [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/inbrief\\_s/inbr02\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/inbrief_s/inbr02_s.htm)

<sup>32</sup> véase OMC Entender a la OMC 2004, Pág. 126.

<sup>33</sup> Para mayor detalle consultar la Declaración Ministerial de Doha en [http://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/ddec\\_s.pdf](http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/ddec_s.pdf)

<sup>34</sup> Con objeto de avanzar en las negociaciones del sector agrícola antes de que se celebrara la V Conferencia Ministerial de la OMC en Cancún, a mediados de agosto de 2003 la Unión Europea y Estado Unidos presentaron una propuesta conjunta en la que se comprometían a disminuir los subsidios a la exportación y a la producción. Sin embargo, al interior de los países en desarrollo dicha propuesta fue considerada insuficiente, ya que no precisaba formas, montos o productos específicos.

En respuesta a la propuesta anterior, los exportadores agrícolas más relevantes del mundo en desarrollo Brasil, India, Sudáfrica y China- promovieron la integración del llamado Grupo de los 20, en el que está representado más del 50% de la población mundial. Dicho grupo se formó con el objetivo fundamental de impulsar una propuesta conjunta en materia agrícola más agresiva.

La propuesta del G-20 se materializó a principios de septiembre del 2003, como reacción al Proyecto de Texto de la Ministerial de Cancún presentado por el Presidente del Consejo General y el Director General de

---

la OMC el 31 de agosto de 2003. Los representantes del G-20 consideraron que el proyecto de texto en materia agrícola respondía de forma muy marcada a los intereses de EUA y la UE, dado que no preveía cambios sustanciales en lo referente a la disminución de los subsidios a la producción y a la exportación, ni un mayor acceso a los mercados desarrollados para los productos agrícolas provenientes de los países en desarrollo.

Algunos elementos de la propuesta del G-20 son:

1. En materia de subsidios a la producción, proponen disminuir de manera importante todas aquellas medidas de ayuda interna que causan distorsión del comercio, principalmente las aplicadas a los productos que se exportan.
2. En lo que respecta a los apoyos de la llamada caja verde, estos deberán ser objeto de un límite máximo y una reducción en el caso de los países en desarrollo. Asimismo, proponen adoptar disciplinas adicionales a las ayudas incluidas en esa caja.
3. En materia de acceso a mercados, se busca una disminución sustancial de los aranceles que contribuya a una mejora significativa, efectiva y medible en el acceso a los mercados para todos los productos. Sin embargo, dadas las necesidades de desarrollo rural y de seguridad alimentaria, los países en desarrollo se beneficiarán del trato especial y diferenciado, incluidas reducciones arancelarias más bajas y periodos de aplicación más largos.
4. Con respecto a los subsidios a las exportaciones, buscan que los países desarrollados se comprometan a eliminar en un periodo de tiempo determinado las ayudas destinadas a los productos de interés particular para los países en desarrollo y, en un lapso de tiempo mayor, la eliminación total de ayudas a la exportación.

Cabe señalar que el G-20 ha mostrado cambios en su composición, originalmente lo conformaban Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, China, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Filipinas, Guatemala, India, México, Pakistán, Paraguay, Perú, Sudáfrica, Tailandia y Venezuela. Sin embargo, ante las presiones provocadas por EUA, a finales del 2003, a diferentes países latinoamericanos para salirse del grupo a cambio de iniciar pláticas con miras a la suscripción de Acuerdos de Libre Comercio bilaterales con cada país, los siguientes países ya no pertenecen al G-20 Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Perú, en contraste algunos países del Asia y de África se han sumado a este grupo por representar sus intereses en materia agrícola, por lo que la conformación actual del G-20 es la siguiente: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, China, Cuba, Egipto, Filipinas, India, Indonesia, Nigeria, México, Pakistán, Paraguay, Sudáfrica, Tailandia, Tanzania, Venezuela y Zimbabwe.

<sup>35</sup> El texto completo de la Decisión adoptada por el Consejo General el 1º de agosto de 2004 referente al Programa de Trabajo de Doha se puede encontrar en [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dda\\_s/ddadraft\\_31jul04\\_s.pdf](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/ddadraft_31jul04_s.pdf).

<sup>36</sup> En el marco del GATS existen cuatro formas de que puedan ser suministrados los servicios. Dichas formas de suministro han sido denominados “modos” y son los siguientes:

1. **El suministro transfronterizo** abarca por definición las corrientes de servicios del territorio de un Miembro al territorio de otro Miembro (por ejemplo, los servicios bancarios o los servicios de arquitectura prestados a través del sistema de telecomunicaciones o de correo);
2. **El consumo en el extranjero** se refiere a las situaciones en que un consumidor de servicios (por ejemplo, un turista o un paciente) se desplaza al territorio de otro Miembro para obtener un servicio;
3. **La presencia comercial** implica que un proveedor de servicios de un Miembro establece una presencia en el territorio de otro Miembro, mediante la adquisición en propiedad o arrendamiento de locales (por



---

ejemplo, filiales nacionales de compañías de seguros o cadenas hoteleras), con el fin de suministrar un servicio;

4. **La presencia de personas físicas** consiste en el desplazamiento de personas de un Miembro al territorio de otro Miembro para prestar un servicio (por ejemplo, contables, médicos o profesores). En el Anexo sobre el Movimiento de Personas Físicas se especifica, no obstante, que los Miembros siguen siendo libres de aplicar medidas relativas a la ciudadanía, la residencia o el acceso al mercado de trabajo con carácter permanente

<sup>37</sup> La propuesta detallada de Estados Unidos se puede encontrar en [http://www.ustr.gov/assets/Document\\_Library/Fact\\_Sheets/2005/asset\\_upload\\_file919\\_8128.pdf](http://www.ustr.gov/assets/Document_Library/Fact_Sheets/2005/asset_upload_file919_8128.pdf)

<sup>38</sup> La propuesta detallada de la Unión Europea se puede encontrar en [http://europa.eu.int/comm/commission\\_barroso/mandelson/speeches\\_articles/temp\\_icentre.cfm?temp=sppm058\\_en](http://europa.eu.int/comm/commission_barroso/mandelson/speeches_articles/temp_icentre.cfm?temp=sppm058_en)

<sup>39</sup> véase Oatley, Tomas Oatley en su trabajo <http://www2.chass.ncsu.edu/stephen/TChapter2.pdf>, pag1.

<sup>40</sup> bd Billones de dólares.

<sup>41</sup> Roder Wilkinson, Multilateralism and the World Trade Organisation, pag. 11

<sup>42</sup> véase en [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/bey1\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/bey1_s.htm)

<sup>43</sup> véase Sutherland Peter, El Futuro de la OMC: Una respuesta a los desafíos institucionales del nuevo milenio, Pág. 24.

<sup>44</sup> véase Jo-Ann Crawford y Roberto Florentino, The Changing landscape of regional trade agreements, OMC 2005, pag.1

<sup>45</sup> véase Sutherland Peter, (2005), obra citada Pág. 20.

<sup>46</sup> véase Sutherland Peter, (2005), obra citada Pág. 24

<sup>47</sup> Resultado de la resta de creación de comercio y desviación del comercio.

<sup>48</sup> véase UNCTAD, Trade and Development Report 2005, tabla 4.2. Pág. 133.

<sup>49</sup> véase UNCTAD Trade and Development Report 2005, Pág. 134

<sup>50</sup> véase UNCTAD Trade and Development Report 2005, Pág. 130

<sup>51</sup> véase OMC, World Trade Report 2005, Tabla 3, pag 21.

<sup>52</sup> La OCDE recientemente publicó un Estudio sobre China, en la siguiente dirección electrónica se encuentra una breve descripción de dicho estudio [http://www.oecd.org/document/15/0,2340,en\\_2649\\_37431\\_35363023\\_1\\_1\\_1\\_37431,00.html](http://www.oecd.org/document/15/0,2340,en_2649_37431_35363023_1_1_1_37431,00.html)

<sup>53</sup> véase P.R. Krugman, M. Obstfeld, (2001), Pág.15

<sup>54</sup> véase Kim Anderson, William j. Martin and Dominique van der Mensbrugghe, Global impacts of the Doha scenarios on poverty, World Bank 2005. Pag.2.

---

<sup>55</sup> véase Jeffrey D. Sachs, 2005, Pag. 256

<sup>56</sup> véase Sutherland Peter, (2005) Pág. 72.

<sup>57</sup> Como se mencionó anteriormente uno de los resultados de la Ronda Uruguay fue lograr que los compromisos a negociar sería de aplicación universal para todos los miembros (single undertaken) aunque con diferentes periodos en su aplicación.

---

## BIBLIOGRAFÍA

1. Jackson John H., The World Trade Organization, Constitution and Jurisprudence, The Royal institute of International Affairs, 1999, 193 páginas
2. P.R. Krugman, M. Obstfeld, Economía Internacional Teoría y Política, 5 Edición 2001, Addison Wesley,

### Publicaciones en línea

1. Sutherland Peter (enero de 2005), El futuro de la OMC, una respuesta a los desafíos institucionales del nuevo milenio, 106 paginas, recuperado el 22 de noviembre de 2005, de [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/10anniv\\_s/future\\_wto\\_s.pdf](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/10anniv_s/future_wto_s.pdf)
2. Organización Mundial del Comercio, (julio de 2005), Informe sobre el comercio mundial 2005, 408 paginas, recuperado el 22 de noviembre de 2005 en [http://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/anrep\\_s/world\\_trade\\_report05\\_s.pdf](http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/world_trade_report05_s.pdf)
3. Organización Mundial del Comercio, (julio de 2005), Informe Anual de la OMC 2005, 198 paginas, recuperado el 22 de noviembre de 2005 de [http://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/anrep\\_s/anrep05\\_s.pdf](http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/anrep05_s.pdf)
4. Organización Mundial del Comercio (diciembre 2004) Entender la OMC, Organización Mundial del Comercio, 140 paginas, recuperado el 23 de noviembre de 2005 de

---

[http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/understanding\\_text\\_s.pdf](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/understanding_text_s.pdf)

5. Organización Mundial del Comercio, Focus, Boletín de Información N.30 mayo de 1998, recuperado el 23 de noviembre de 2005 de [http://www.wto.org/spanish/res\\_s/focus\\_s/focus30\\_s.pdf](http://www.wto.org/spanish/res_s/focus_s/focus30_s.pdf)
6. Jo-Ann Crawford y Roberto Florentino (2005), The Changing landscape of regional trade agreements, OMC 2005, 39 paginas, recuperado el 23 de noviembre de 2005 en [http://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/discussion\\_papers8\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/discussion_papers8_e.pdf)
7. Jeffrey D. Sachs (2005), Invirtiendo en el Desarrollo: Un Plan práctico para conseguir los Objetivos del Milenio, ONU 2005, 412 Paginas, recuperado el 23 de noviembre de 2005 en <http://www.unmillenniumproject.org/documents/spanish-complete-highres.pdf>
8. UNCTAD, Trade and Development Report 2005 (septiembre 2005) , Naciones Unidas, Nueva York, Ginebra, 2005, 204 paginas, recuperado el 23 de noviembre de 2005 en [http://www.unctad.org/en/docs/tdr2005\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/tdr2005_en.pdf)

#### Documentos en Línea

1. Oatley Tomas, Chapter 2, recuperado el 22 de noviembre de 2005, de <http://www2.chass.ncsu.edu/stephen/TChapter2.pdf>
2. Kim Anderson, William j. Martin and Dominique van der Mensbrugge (octubre 2005) , Global impacts of the Doha Scenarios en poverty, World

---

Bank 2005, 38 paginas, recuperado el 23 de noviembre de 2005 en [http://wdsbeta.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2005/09/30/000016406\\_20050930114035/Rendered/PDF/wps3735.pdf](http://wdsbeta.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2005/09/30/000016406_20050930114035/Rendered/PDF/wps3735.pdf)

3. OMC, Decisión adoptada por el Consejo General el 1º de agosto de 2004 referente al Programa de Trabajo de Doha, recuperado el 23 de noviembre de 2005 en [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dda\\_s/ddadraft\\_31jul04\\_s.pdf](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/ddadraft_31jul04_s.pdf)
4. Peter Mandelson, Statement at the WTO Doha Round Informal Ministerial. Zurich, 10 October 2005, recuperado el 23 de noviembre de 2005 de [http://europa.eu.int/comm/commission\\_barroso/mandelson/speeches\\_article\\_s/temp\\_icentre.cfm?temp=sppm058](http://europa.eu.int/comm/commission_barroso/mandelson/speeches_article_s/temp_icentre.cfm?temp=sppm058) en
5. USTR, U.S. Proposal for Bold Reform in Global Agriculture Trade, recuperado el 23 de noviembre de 2005 de [http://www.ustr.gov/assets/Document\\_Library/Fact\\_Sheets/2005/asset\\_upload\\_file919\\_8128.pdf](http://www.ustr.gov/assets/Document_Library/Fact_Sheets/2005/asset_upload_file919_8128.pdf)
6. OMC, Informe del Presidente del Comité de Negociaciones Comerciales al Consejo General, 28 de julio de 2005, recuperado el 24 de noviembre de 2005 en [http://www.wto.org/spanish/news\\_s/news05\\_s/gc\\_tnc5\\_s.pdf](http://www.wto.org/spanish/news_s/news05_s/gc_tnc5_s.pdf)