

# Organización Económica Internacional G966/G929

## Tema 8. El marco institucional de la Organización Mundial del Comercio



**Judith Clifton**  
**Julio Revuelta López**

Departamento de Economía

Este tema se publica bajo Licencia:

[Creative Commons BY-NC-SA 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/)



### Índice

1. Entre el libre comercio y el proteccionismo: la economía política de la política comercial.
2. Instrumentos de política comercial.
3. GATT: un acuerdo provisional.
4. Los principios del sistema comercial.
5. Las Rondas del GATT:
  - Las 5 primeras Rondas.
  - La Ronda Kennedy.
  - La Ronda Tokyo y el “nuevo proteccionismo”.
  - La Ronda Uruguay.
6. El establecimiento y las funciones de la OMC.
7. Estructura y gobierno de la OMC.
8. La Ronda Doha.

# **1. Entre el libre comercio y el proteccionismo: la economía política de la política comercial**




# 1. Entre el libre comercio y el proteccionismo: La economía política de la política comercial

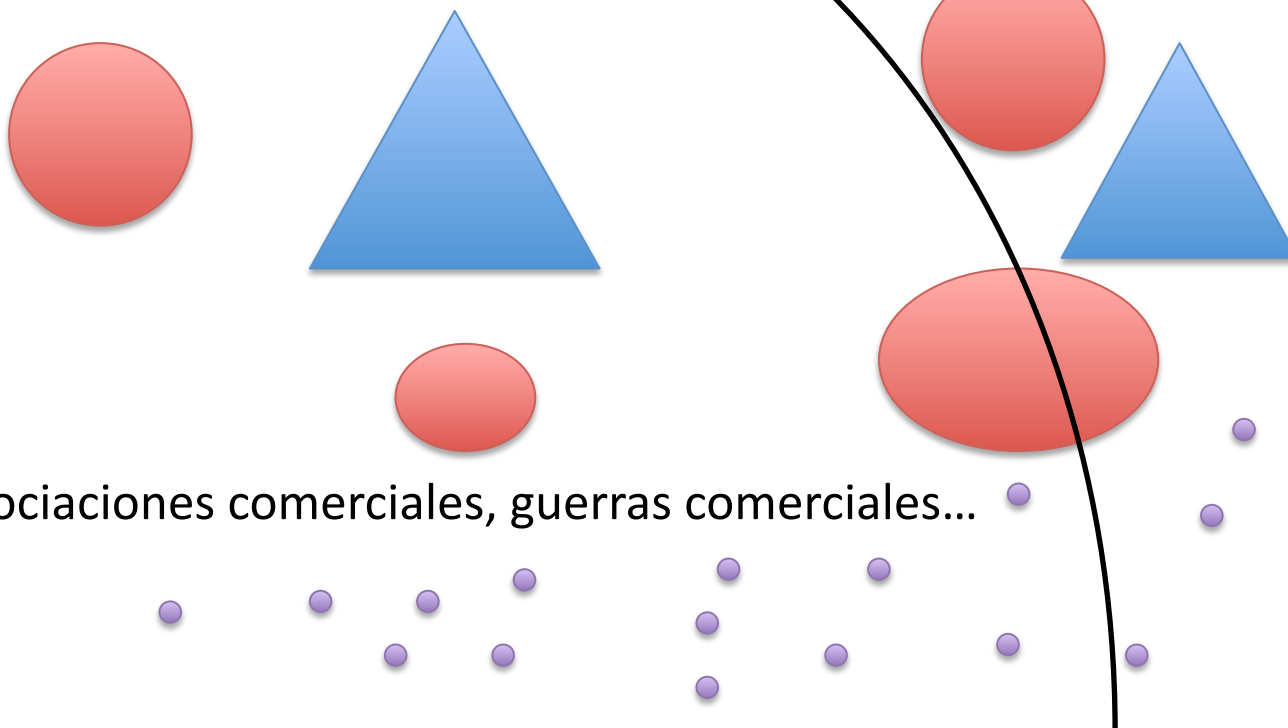
- Política comercial es uno de los campos más desarrollados por los economistas de todas las políticas económicas.
- Pero todavía es un *campo controvertido* – En la teoría y en la práctica.
- Se trata del debate sobre el papel del gobierno en el comercio mundial.
- Incluso la OMC reconoce el hecho que hay una cierta polarización en la sociedad acerca del comercio internacional.

# 1. Entre el libre comercio y el proteccionismo: La economía política de la política comercial

- Debate: ¿El comercio mundial es positivo o negativo para el desarrollo económico en la época de la globalización?
- Véase Krugman & Obstfeld (2012): «*Los pros y las contras del comercio libre*».
- Pero no hay duda que la política comercial es importante.
- Adam Smith (1776): «*The wealth of nations*», una obra radical: el comercio libre vs. mercantilismo.

• Economía política de la política comercial: agentes.

-  Grupo de presión y de interés domésticos, extranjeros o transnacionales.
-  Consumidores.
-  Gobierno.



• Negociaciones comerciales, guerras comerciales...

# 2. Instrumentos de política comercial

## 2. Instrumentos de política comercial

- Aranceles – Protección arancelaria.
- Subsidios.
- Cuotas.
- Restricciones Voluntarias a las Exportaciones.
- Estándares técnicos.
- Normas de Contenido Nacional.
- Burocracia.
- Etc.



## 2. Instrumentos de política comercial

### Aranceles

- **Tarifas – Aranceles:**

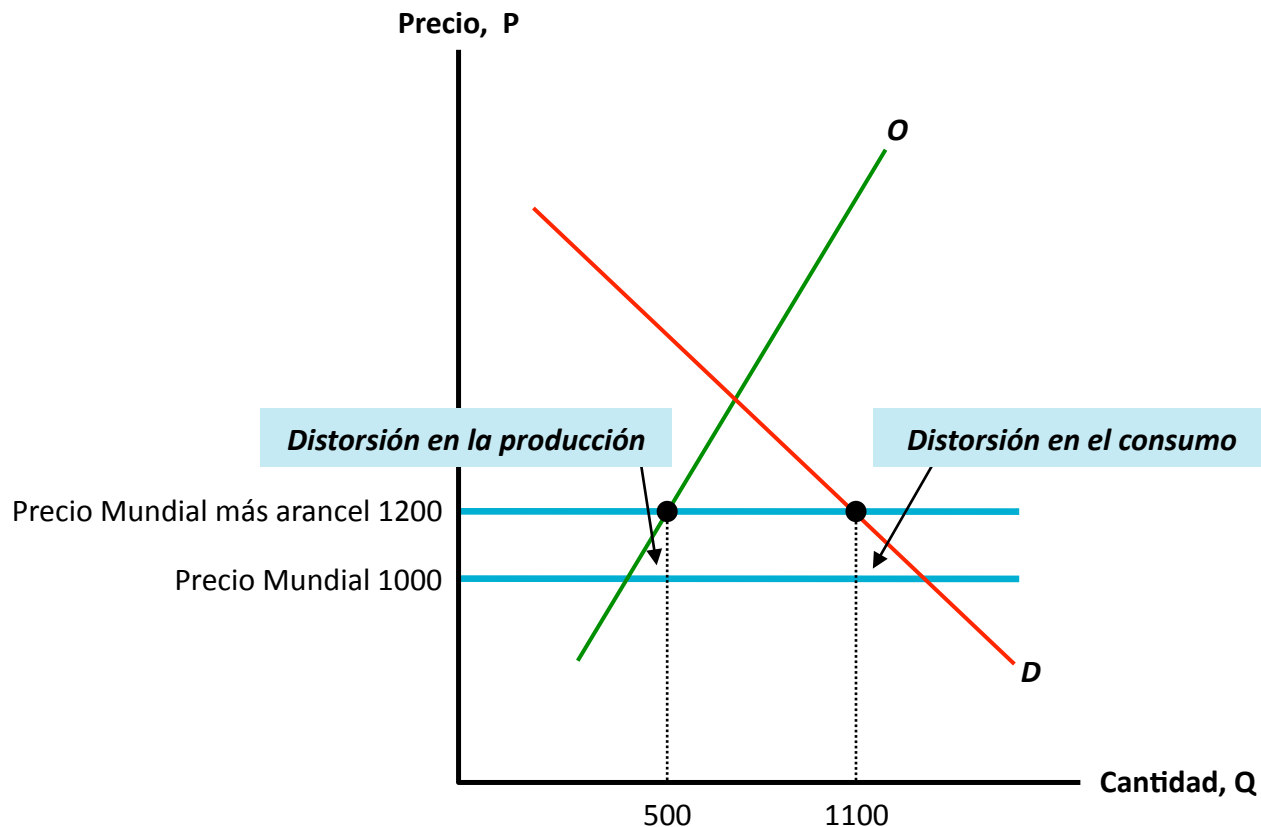
- Específicos.
- Ad valorem.

- **Efectos:**

- Estado: aumenta ingresos fiscales.
- Productores nacionales: aumento del excedente del productor.
- Consumidores: reducción del excedente del consumidor.
- Global: reducción de eficiencia y pérdidas netas de bienestar.

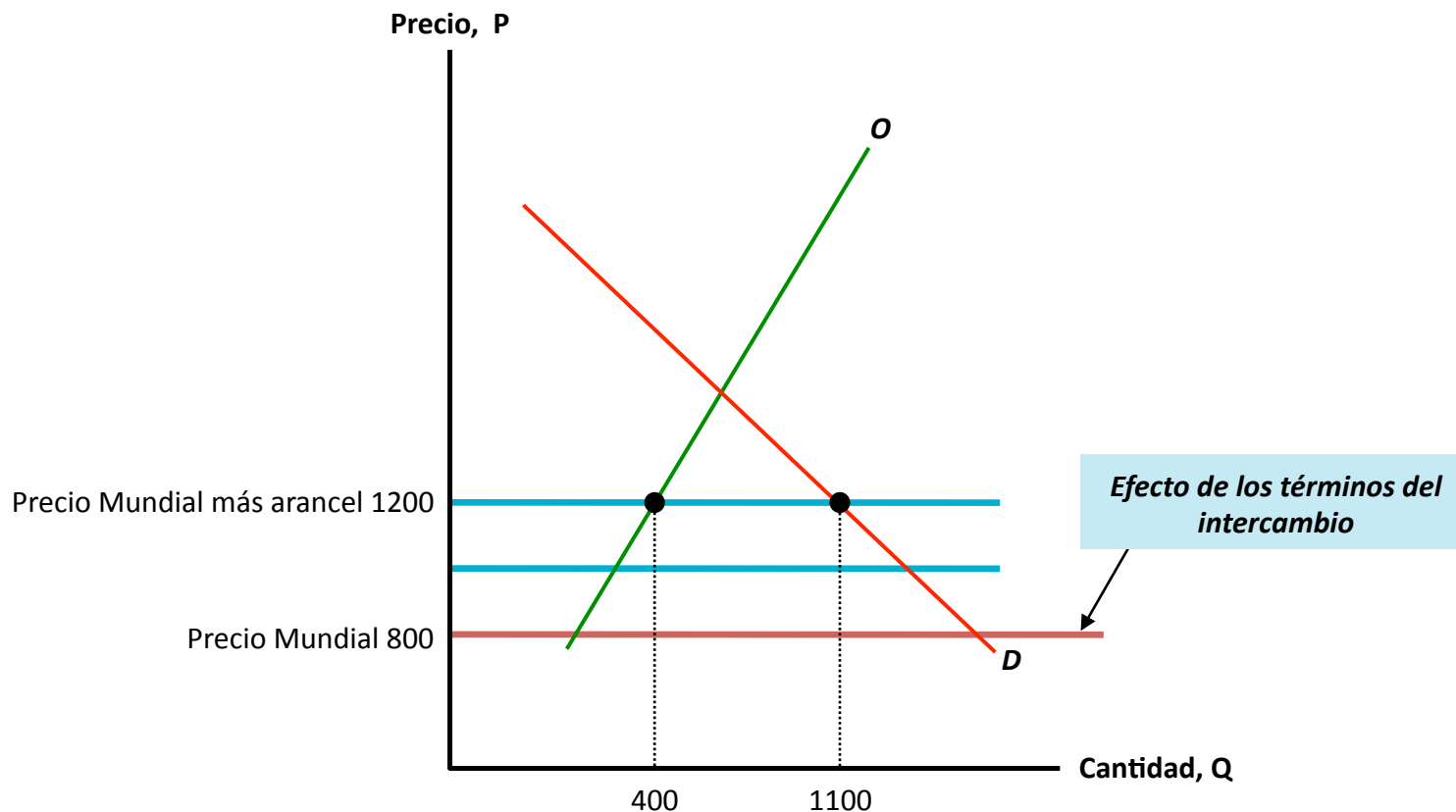
## 2. Instrumentos de política comercial

### Libre comercio – Arancel y pérdidas sociales



## 2. Instrumentos de política comercial

### Libre comercio – arancel y términos del intercambio – Diferencia país grande – país pequeño



## 2. Instrumentos de política comercial

### Subsidios del gobierno

- **Subsidios del gobierno a los productores:**
  - Transferencias.
  - Créditos – Financiación subsidiada.
  - Deducciones fiscales.
  - Participación o garantías del gobierno en empresas o sociedades de desarrollo.
  
- **Efectos:**
  - Gobiernos: subsidios financiados con impuestos o deuda.
  - Productores: aumento de producción y excedentes.
  - Consumidores: mayores precios e impuestos (reducción de excedente).
  - Global: ineficiencia, reducción de precios.

## 2. Instrumentos de política comercial

### Cuotas a la importación

- Una restricción directa de la cantidad que se puede importar de algún bien.
- La restricción es impuesta normalmente mediante la concesión de licencias a algún grupo de individuos o empresas nacionales o gobiernos extranjeros.
- **Efectos:**
  - Aumenta el precio nacional del bien importado.
  - El gobierno no obtiene ingresos. Los poseedores de licencias pueden comprar productos importados y volver a venderlos a un precio más elevado en el mercado nacional. Estos beneficios son conocidas como las “rentas de la cuota”.
  - Ineficiencia y pérdida de bienestar.

## 2. Instrumentos de política comercial

### Ejemplo: la cuota del azúcar en EE.UU.

- Un precio nacional garantizado por el Gobierno Federal → Los precios nacionales están por encima de los niveles del mercado mundial.
- La oferta nacional no excede a la demanda nacional.
- EE.UU. ha podido llevar los precios nacionales a un nivel objetivo con una cuota de importación de azúcar.
- Los derechos de vender azúcar en EE.UU. se asignan a los gobiernos extranjeros (que a su vez los asignan a sus propios residentes).
- **Efectos:**
  - El precio del azúcar es más el doble en el resto del mundo.
  - Consumidores estadounidenses pierden (\$ 8/año). Productores estadounidenses ganan. Las rentas van a los gobiernos extranjeros.
  - *No es sorprendente que el votante medio estadounidense no sepa que la cuota de azúcar existe. Existe poca oposición.*

## 2. Instrumentos de política comercial

### Restricción Voluntaria de la Exportación

- Una variante de la cuota de importaciones es la Restricción Voluntaria de la Exportación (RVE).
- La RVE es una cuota al comercio impuesta por parte del país exportador en vez del país importador.
- El ejemplo más famoso: limitaciones de las exportaciones de automóviles a EE.UU., puesto en práctica por Japón a partir de 1981.
- Las restricciones voluntarias a la exportación son impuestas, normalmente, por exigencia del importador, y aceptadas por el exportador para evitar otras restricciones comerciales.

## 2. Instrumentos de política comercial

### En resumen: instrumentos de política comercial

	Arancel	Subsidio a la exportación	Cuota de importación	Restricción voluntaria a la exportación
<b>Productores</b>	<i>Aumenta excedente.</i>	<i>Aumenta excedente.</i>	<i>Aumenta excedente.</i>	<i>Aumenta excedente.</i>
<b>Consumidores</b>	<i>Disminuye excedente.</i>	<i>Disminuye excedente.</i>	<i>Disminuye excedente.</i>	<i>Disminuye excedente.</i>
<b>Estado</b>	<i>Aumenta impuestos</i>	<i>Disminuye (Aumenta gasto).</i>	<i>Nulo. Aumenta renta de importadores.</i>	<i>Nulo. Aumenta renta extranjeros.</i>
<b>Sociedad</b>	<i>Disminuye país pequeño. Ambiguo país grande.</i>	<i>Disminuye.</i>	<i>Disminuye país pequeño.</i>	<i>Disminuye.</i>



# **3. GATT:**

## **Un acuerdo provisional**

### 3. GATT: un acuerdo provisional

- Conferencia de Bretton Woods: para establecer un sistema económico internacional postguerra: el FMI, el Banco Mundial y la Organización Internacional de Comercio (OIC).
- La OIC sería otro “organismo especializado” de la ONU.
- De una “jungla” de comercio internacional a reglas comerciales internacionales para todos países (Dunkel).
- La Carta de la OIC fue *ambiciosa*: además de establecer disciplinas para el comercio mundial, contenía también normas en materia del empleo, convenios sobre productos básicos, prácticas comerciales restrictivas, inversiones internacionales y servicios.
- La intención fue crear la OIC en la conferencia de la ONU sobre Comercio y Empleo en 1947 en La Habana, Cuba.

### 3. GATT: un acuerdo provisional

- En el ínterin, 15 países iniciaron en 1945 negociaciones encaminadas a reducir y consolidar los aranceles aduaneros.
- Ese primera ronda de negociaciones dio origen a un conjunto de normas sobre el comercio y a concesiones arancelarias que afectaban a una quinta parte del comercio mundial.
- Se firmó el acuerdo en 1947 (23 países).
- Dado que no fue una organización, no hubo miembros, solo “partes contratantes”.
- Así que el GATT fue una organización económica internacional *de facto* pero no *de iure*.

**Régimen internacional: Krasner**

### 3. GATT: un acuerdo provisional

- La Carta de la OIC fue aprobada en La Habana en 1948 pero su ratificación fue imposible en el Congreso de EE.UU.

- **Prioridad “realpolitik”.**

- En consecuencia el GATT se convirtió en el único instrumento multilateral por el que se rigió el comercio internacional entre 1948 y 1995 (cuando se estableció la OMC).

**Realismo: acuerdos bilaterales, préstamos-compras americanas, Plan Marshall para la reconstrucción europea.**

### 3. GATT: un acuerdo provisional

- Durante casi medio siglo, los principios jurídicos fundamentales del GATT no cambiaron.
- Se hicieron adiciones: una sección sobre el desarrollo añadida en los 1960 y acuerdos “plurilaterales” (participación voluntaria) en los 1970.
- Gran parte de ello se logró mediante una serie de negociaciones multilaterales denominadas “rondas”.

# 4. Los principios del sistema comercial

## 4. Los principios del sistema comercial

### A) No discriminación:

- Un país no debe discriminar entre sus interlocutores comerciales: debe darles por igual la condición de “*Nación Más Favorecida*” (NMF).
- Tampoco debe discriminar entre sus propios productos, servicios o ciudadanos y los productos, servicios o ciudadanos de otros países (debe otorgarles “*trato nacional*”).

## 4. Los principios del sistema comercial

### B) Reciprocidad:

- Si un país reduce un arancel o compromete no aumentarle, los otros países deben hacer algo semejante (equivalente).

### C) Transparencia:

- Preferencia para los aranceles (No cuotas, “contenido nacional”, restricciones voluntarias de exportaciones, etc). Se puede “medir” el efecto del arancel. No obstante, durante los años 70 se multiplicó el proteccionismo no-arancelario.



## 4. Los principios del sistema comercial

- **Excepciones a las reglas:**

1. Zonas de libre comercio. Los países pueden establecer un acuerdo de libre comercio que se aplique únicamente a los productos objeto de comercio dentro del grupo y hacer discriminaciones con respecto a los productos de terceros países.
2. Acuerdos preferenciales. P.e.: Comercio entre Europa y sus colonias.
3. Sistema Generalizado de Preferencias. Años 70, concesiones a los PMDs. Contexto: conflicto GATT-UNCTAD. Piden un “nuevo orden económico internacional”. Tratamiento especial y diferenciado.

# 5. Las rondas del GATT

### 5. Las rondas del GATT

<i>Lugar-Ronda</i>	<i>Período</i>	<i>Países</i>	<i>Tema(s)</i>
Ginebra	1947	23	Aranceles.
Annecy	1949	13	Aranceles.
Torquay	1951	38	Aranceles.
Ginebra	1956	26	Aranceles.
Ronda Dillon	1960-1961	26	Aranceles.
Ronda Kennedy	1964-1967 (3)	62	Aranceles y medidas antidumping.
Ronda Tokio	1973-1979 (6)	102	Aranceles, medidas no arancelarias y acuerdos sobre el marco jurídico.
Ronda Uruguay	1986-1994 (8)	123	Aranceles, medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, agricultura, textiles y... OMC.

## 5. Las rondas del GATT

### Cinco rondas GATT (1947-1961)

- Reuniones anuales.
- Técnicas de negociación: negociaciones bilaterales (*entre países*) basadas en unos *productos específicos*.
- Los países buscan avanzar donde *tienen ventajas comerciales*.
- Productos agrícolas *excluidos* (EE.UU. quería proteger este sector).
- Resultados: negociaciones muy complejas. Hay que simplificar las técnicas de negociación y reemplazar la lógica nacional por una lógica sectorial. No funcionó por el aumento del comercio intra-sectorial y las ETNs.

## 5. Las rondas del GATT

### Ronda Kennedy 1964-1967

- Lógica de la ronda: todos países tendrían que reducir sus aranceles en varios sectores específicos (*sólo hay que negociar las excepciones*).
- Se prestó atención al proteccionismo no arancelario.
- Medidas “antidumping”.
- **62 países participantes** – *Perfil cambiante*.
- En Europa se introducen una políticas comerciales proteccionistas en el sector agrícola – EE.UU. quiere empezar a liberalizar este sector, pero hay poco éxito.

**Nuevos miembros PMD  
descolonización.**

## 5. Las rondas del GATT

### Ronda Kennedy 1964-1967

- Se intentan reducir barreras en productos favorables a los PMD.
- Pero hay poco éxito (p.e.: textiles y vestido).
- En suma, el éxito principal de la ronda de Kennedy fue la *reducción arancelaria en productos de importancia a los países más desarrollados*.

**Contexto: el “Informe Haberler” publicado en 1958 para el GATT – Argumentó que las políticas comerciales de los países desarrollados y del GATT son responsables del subdesarrollo. Los PMDs quieren vincular el comercio y el desarrollo. Hay conflicto y se establecen la UNCTAD en 1964 y el “G77”.**

## 5. Las rondas del GATT

### Ronda Tokyo (1973-1979) y el “nuevo proteccionismo”

- “Nuevo proteccionismo”: fin del patrón oro-dólar, la recesión económica incitó a los gobiernos a *idear otras formas de proteccionismo* para los sectores que se enfrentaban con una mayor competencia extranjera.
- Elevadas tasas de desempleo y cierres de fábricas impulsaron a los gobiernos en Europa y América del Norte a tratar de concertar con sus *competidores acuerdos bilaterales* de reparto del mercado y a emprender una *carrera de subvenciones para mantener sus posiciones en el comercio de productos agropecuarios*.

## 5. Las rondas del GATT

### Ronda Tokyo (1973-1979) y el “nuevo proteccionismo”

- 102 países. Originalmente Ronda Nixon.
- EE.UU. cuestiona la entrada de los PMDs e insiste en controlar los procesos de toma de decisiones.
- “Acuerdo Multi Fibra” (1974): una cuota para proteger las industrias en EE.UU. y Europa de las importaciones de los PMD. Negociación bilateral. Reemplazado en 1995 con el Acuerdo sobre Textiles y Vestidos.
- Minaron la credibilidad y la efectividad del GATT.



## 5. Las rondas del GATT

### Ronda Tokyo (1973-1979) y el “nuevo proteccionismo”

- **Se formaron seis grupos de trabajo:**

1. Productos tropicales. Concesiones en ciertas categorías de fruta tropical. Menos progreso cuando los países ricos también fueron productores.
2. Tarifas (criterio suizo). Hacia una “armonización” de los aranceles (cuanto más elevado era el arancel, proporcionalmente mayor era la reducción).

## 5. Las rondas del GATT

### Ronda Tokyo (1973-1979) y el “nuevo proteccionismo”

- **Se formaron seis grupos de trabajo:**

3. Medidas no arancelarias. Se llegó a un acuerdo sobre las reglas pero no fueron aceptados por todos países. Más que reglas son los “Códigos de la Ronda de Tokyo”:
  - A. Valoración en aduana.
  - B. Compras del sector público.
  - C. Procedimientos para licencias de importación.
  - D. Subvenciones y medidas compensatorias. Evitar subvenciones domésticas que pueden afectar al comercio.
  - E. Obstáculos técnicos al comercio. Evitar normas técnicas (p.e.: reglas sobre la salud y la seguridad) que pueden restringir el comercio.

## 5. Las rondas del GATT

### Ronda Tokyo (1973-1979) y el “nuevo proteccionismo”

- **Se formaron seis grupos de trabajo:**

4. Agricultura. Como en la Ronda de Kennedy, se negoció sobre este sector de manera separada. Hubo poco progreso.
5. Enfoque sectorial. El propósito fue liberalizar de manera radical el comercio en unos sectores específicos (aranceles y no aranceles). Sólo se acordó la liberalización total del sector aeronáutico.
6. Salvaguardias. Restricciones temporales del comercio si los desequilibrios de la balanza comercial son muy grandes. Tampoco tuvo mucho éxito.

## 5. Las rondas del GATT

### Ronda Tokyo (1973-1979) y el “nuevo proteccionismo”

- Década de los 80:

- El GATT ya no respondía a las realidades del comercio mundial.
- Más competencia en el comercio mundial entre EE.UU., Europa y Japón + las demandas de los PMDs.
- Comercio es más complejo y relevante en términos cuantitativos.
- Comercio de los servicios.
- Incremento de las inversiones extranjeras directas.
- Comercio intra-sectorial.
- Múltiples casos del proteccionismo...

## 5. Las rondas del GATT

### Ronda Tokyo (1973-1979) y el “nuevo proteccionismo”

- **El “efecto de Poitiers”: Burocracia:**

- “Procedimiento administrativo” francés, 1982.
- Cada máquina de video de importación fue llevada a la aduana.
- Se comprueba si las instrucciones están en francés y si verdaderamente la máquina estaba construida en el país especificado.
- Se redujeron importaciones mensuales de 64.000 a 10.000.
- Quejas de Japón y miembros de la UE.
- El gobierno francés retiró la política comercial pero sólo después de negociar la “reducción voluntaria de exportaciones” Japón – UE.

Fuente: Lanjouw (1995).

## 5. Las rondas del GATT

### Ronda Tokyo (1973-1979) y el “nuevo proteccionismo”

- **Los teléfonos británicos:**

- Privatización de BT y reemplazan los viejos teléfonos por unos nuevos de cristal.
- Demanda en EE.UU. y Gran Bretaña empieza a exportar.
- Aduanas estadounidenses prohíben su entrada: por una cuota sobre acero entre EE.UU.-Europa.
- Conflicto. Los británicos dicen que no es acero sino un objeto para decoración.
- Finalmente se permitieron la entrada de pocos teléfonos (\$3.500 cada uno).

Fuente: Lanjouw (1995).

## 5. Las rondas del GATT

### Ronda Tokyo (1973-1979) y el “nuevo proteccionismo”

- **Restricciones Voluntarias de Exportación: automóviles japoneses:**
  - Pánico cuando los coches japoneses entran al mercado norteamericano.
  - Los productores japoneses –no el gobierno– restringieron las exportaciones a 1,85 millones de vehículos al año por temor a represalias comerciales.
  - Los consumidores de EE.UU. pagaron precios más elevados equivalentes: \$1.000 millones al año 1981-1985.
  - Parte del excedente o renta fue a los productores japoneses y otra a los productores americanos.
  - Nuevas estrategias empresariales internacionales: Inversión Directa Extranjera (fusiones, adquisiciones, alianzas) de las ETN japonesas en EE.UU. para superar la barrera comercial.

Fuente: Krugman & Obsfeld (2006).

## 5. Las rondas del GATT

### Ronda Uruguay 1986-1993

- 123 países.
- La negociación comercial más grande y ambiciosa de la historia.
- 7,5 años.
- Contexto y propósito: parar el “nuevo proteccionismo” e intentar reducir éstas nuevas políticas comerciales.
- Casi no se firmó por la cuestión del comercio agrícola (*“Acuerdo Blair House”* EE.UU.-EU).
- Francia/UE: ganó el derecho a proteger sus productos audiovisuales (*“excepción cultural”*).



## 5. Las rondas del GATT

### Ronda Uruguay 1986-1993

- **Se estableció:**

1. GATS – AGCS (Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios).
2. TRIP – ADPIC (Acuerdo sobre los aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio).
3. TRIM – AIDC (Acuerdos sobre Inversión Directa relacionada con el Comercio).
4. Proceso y órgano de solución de diferencias-apelación.
5. Mecanismo de examen de políticas comerciales.
6. ...y la OMC (1995).

## 5. Las rondas del GATT

### El GATT: en síntesis

- Entre un acuerdo y una organización internacional.
- Entre reglas y la realidad económica-política.
- Éxitos: reducciones arancelarias importantes (sector industrial) – Pero mucho menos progreso en los sectores agrícolas y textiles. Refleja los intereses de los países más desarrollados.
- Para Reich “el libre comercio para EE.UU. fue la exportación continua” (destinado a la reconstrucción europea en el periodo postguerra – Acero, automóviles, maquinaria eléctrica etc.).
- Pero más tarde hay cambios en la composición y organización del comercio internacional y el GATT tiene que adaptarse.

# **6. El establecimiento y las funciones de la OMC**

## 6. El establecimiento y las funciones de la OMC

- Creación de un organismo multilateral especializado en el comercio integrado por 124 países (1995) – 164 (2018).
- Principios: NMF; trato nacional; la negociación del libre comercio; previsibilidad y transparencia; promoción del desarrollo y reforma económica.
- Misma sede (Ginebra), misma burocracia.
- Pero ahora es una organización *de iure* – Institucionalización de las reglas comerciales (*Acuerdos Generales*).



[https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/fact2\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact2_s.htm).

## 6. El establecimiento y las funciones de la OMC

- **Diferencias principales GATT-OMC:**

1. Extensión de los principios del GATT al comercio de *servicios* y a la *propiedad intelectual*. P.e.: “*No discriminación*” – *NMF* (frontera) y *trato nacional* (ya dentro de la frontera). La importancia del trato nacional para los servicios.
2. Mecanismo más eficaz y rápido de resolver las diferencias comerciales e introducir disciplina comercial.

## 6. El establecimiento y las funciones de la OMC

- El objetivo de la OMC es contribuir a que las corrientes comerciales circulen con fluidez, libertad, equidad y previsibilidad.
- **Para lograr este objetivo la OMC tiene como funciones:**
  1. Administrar los acuerdos comerciales.
  2. Servir de foro para las negociaciones comerciales.
  3. Resolver las diferencias comerciales.
  4. Supervisar las políticas comerciales nacionales.
  5. Ayudar a los países en desarrollo con las cuestiones de política comercial, prestándoles asistencia técnica y organizando programas de formación.
  6. Cooperar con otras organizaciones internacionales.

# **7. Estructura y gobierno de la OMC**

## 7. Estructura y gobierno de la OMC

- El objetivo de la OMC es contribuir a que las corrientes comerciales circulen con fluidez, libertad, equidad y previsibilidad.
- **Para lograr este objetivo la OMC tiene como funciones:**
  1. Administrar los acuerdos comerciales.
  2. Servir de foro para las negociaciones comerciales.
  3. Resolver las diferencias comerciales.
  4. Supervisar las políticas comerciales nacionales.
  5. Ayudar a los países en desarrollo con las cuestiones de política comercial, prestándoles asistencia técnica y organizando programas de formación.
  6. Cooperar con otras organizaciones internacionales.



## 7. Estructura y gobierno de la OMC

### • El proceso de la toma de decisiones:

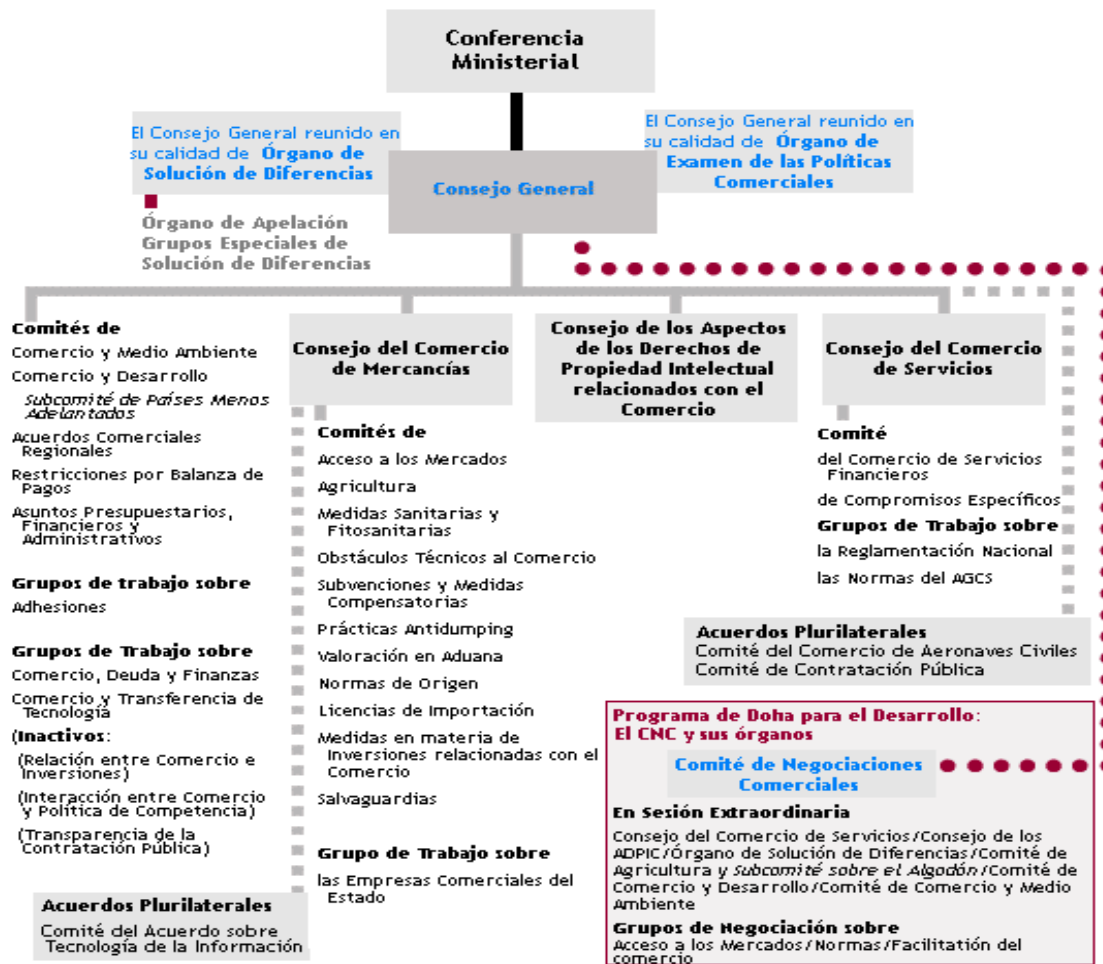
#### 1. Administrar los acuerdos comerciales:

- Decisiones tomadas por todos miembros (Ministros o delegados). Se buscan el consenso. No hay voto (excepto cuando no se logra el consenso, que se permite decisión por mayoría).
- El poder no está delegado a una junta de directores (*como en el FMI o BM*).

#### 2. Toma de decisiones informales:

- Papel importante de las *reuniones informales* de pocos miembros (“Sala Verde” del Director General).
- La formación de las coaliciones de países interesados con portavoz común (G20; Los 4 de algodón: alianza de países subsaharianos; Mercosur, *Grupo de Cairns* – Establecido en 1986 para defender la liberalización del comercio de productos agropecuarios, etc.).

## 7. Estructura y gobierno de la OMC



Fuente: [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/org2\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/org2_s.htm).

## 7. Estructura y gobierno de la OMC

- **Estructura de cuatro niveles:**

1. **Máximo nivel: Conferencia Ministerial:**

- El órgano de adopción de decisiones más importante del OMC. Están representados todos los miembros del OMC.
- Debe reunirse por lo menos una vez cada 2 años.

2. **Segundo nivel: el Consejo General bajo 3 formas:**

- El Consejo General.
- El Órgano de Solución de Diferencias (integrada por todos los miembros de la OMC).
- El Órgano de Examen de las Políticas Comerciales.

## 7. Estructura y gobierno de la OMC

- **Consejo General:**

- Compuesto por representantes de todos los miembros.
- Actúa en representación de la Conferencia Ministerial (se reúne más a menudo que esta, siguiendo sus instrucciones).

## 7. Estructura y gobierno de la OMC

### • Órgano de Solución de Diferencias:

- Da mayor seguridad y previsibilidad al sistema comercial.
- Normas claramente definidas y plazos.
- Cuando estimen que otros miembros infringen las normas comerciales, recurrirán al sistema multilateral de SdD en vez de adoptar decisiones unilaterales.
- En el antiguo sistema del GATT existía ya un procedimiento de SdD pero sin plazos fijos – Tardaba demasiado y los resultados fueron bloqueados a menudo.
- Ronda Uruguay estableció un procedimiento más estructurado con mayor disciplina.

## 7. Estructura y gobierno de la OMC

### • Órgano de Solución de Diferencias:

- Tiempo máximo de resolver un conflicto: 1 año (15 meses de haber apelación).
- También casi imposible que un país que pierda un caso obstruya la adopción de una resolución: *en el GATT las resoluciones únicamente podían adoptarse por consenso. Una sola objeción podía bloquear la adopción. En la OMC, si un país quiere bloquear la resolución tiene que lograr que compartan su opinión todos los demás miembros de la OMC.*
- Aunque el procedimiento es en gran parte análogo al de un tribunal o corte de justicia, *la solución preferida es resolver las diferencias a través de consultas.* La primera etapa es la celebración de consultas. Sigue siendo siempre posible la celebración de consultas.

## 7. Estructura y gobierno de la OMC

### Proceso y órgano de solución de diferencias-apelación

Primero, el intento de resolver por sí solos.

Normalmente elegido por las partes en conflicto: 3-5 miembros.

Apelación solo sobre cuestiones legales –examinan 3 personas de competencia reconocida en derecho y comercio internacional– no vinculadas a ningún gobierno.

#### ¿Cuánto se tarda en resolver una diferencia?

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

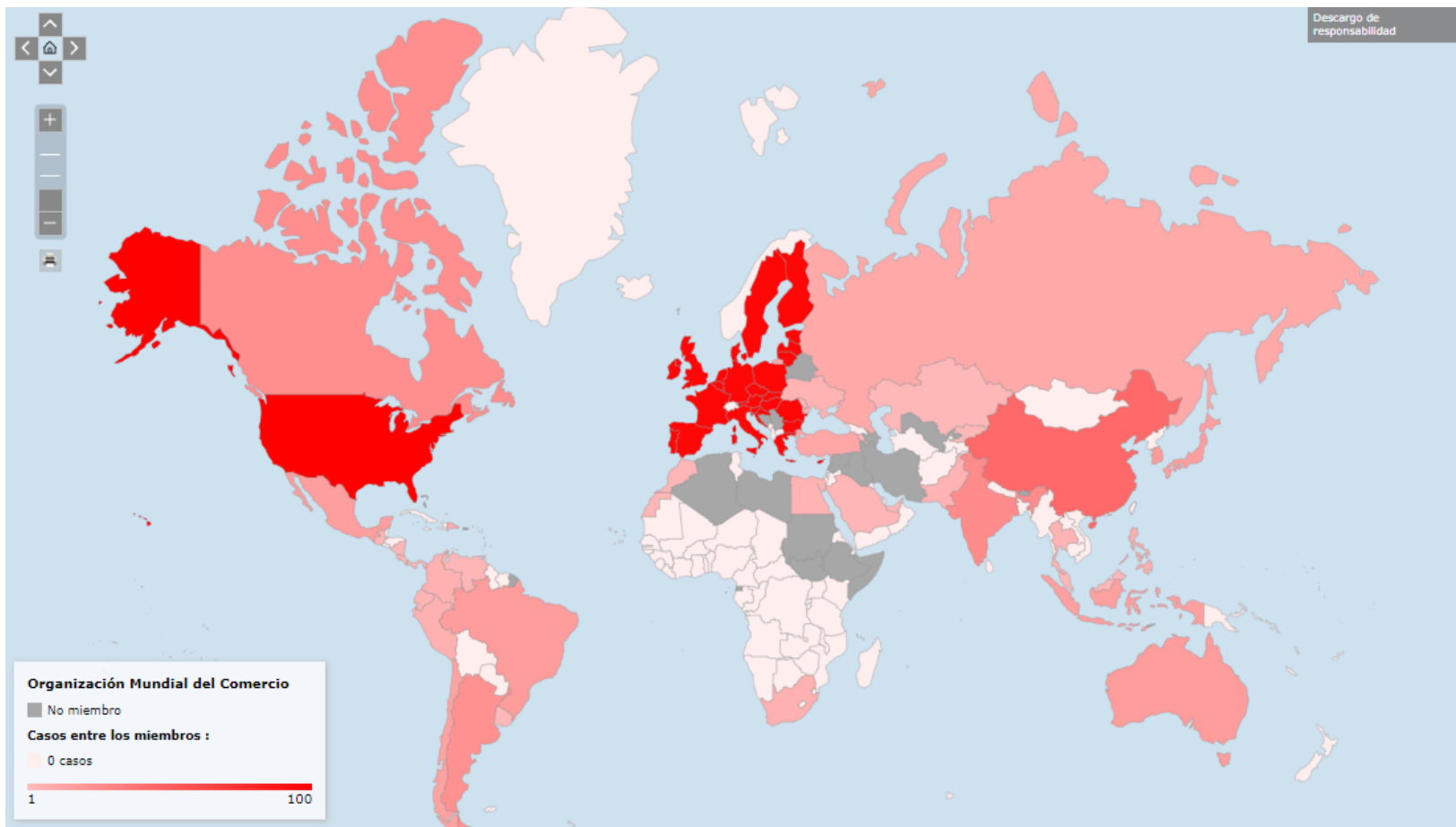
60 días	Consultas, mediación, etc.
45 días	Establecimiento del grupo especial y designación de sus miembros.
6 meses	El grupo especial da traslado de su informe definitivo a las partes.
3 semanas	El grupo especial da traslado de su informe definitivo a los Miembros de la OMC.
60 días	El Órgano de Solución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

Rechazo únicamente por consenso.

Fuente: [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/disp1\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/disp1_s.htm).

## 7. Estructura y gobierno de la OMC

### Proceso y órgano de solución de diferencias-apelación



Fuente: OMC (2018).



## 7. Estructura y gobierno de la OMC

### • Órgano de Solución de Diferencias:

- El país debe rectificar rápidamente su comportamiento y si sigue infringiendo un acuerdo, debe ofrecer una compensación o sufrir una sanción adecuada.
- El país debe seguir las recomendaciones formuladas en el informe del grupo especial.
- Si no cumple los plazos establecidos, la parte reclamante podrá pedir la autorización del Órgano de Solución de Diferencias para imponer sanciones comerciales limitadas.

## 7. Estructura y gobierno de la OMC

### • Órgano de Exámenes de las Políticas Comerciales:

- Para garantizar la transparencia.
- Los gobiernos deben informar a la OMC “notificaciones” periódicas de toda medida, política o ley específica.
- La OMC lleva a cabo exámenes periódicos de las políticas comerciales de los países.
- Estos exámenes permiten que un observador “externo” entienda las políticas comerciales de un determinado país.
- Los 4 principales entidades comerciales: UE, EE.UU., Japón y China son objeto de examen cada 2 años.
- Los 16 países siguientes cada 4 años.
- El resto cada 6 años.
- Exámenes recientes:
  - [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tpr\\_s/tpr\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tpr_s.htm).

## 7. Estructura y gobierno de la OMC

- **Estructura de cuatro niveles:**

- 3. **Tercer nivel: Consejos para cada amplia esfera de comercio y otros órganos:**

- El Consejo de Comercio de Mercancías (“GATT”).
    - El Consejo de Comercio de Servicios.
    - El Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio.
    - También hay 6 “comités” (más pequeños): comercio y desarrollo; medio ambiente...
    - Creación de “Grupos de Trabajo” en 1996.

## 7. Estructura y gobierno de la OMC

- **Estructura de cuatro niveles:**

- 4. Cuarto nivel: Cada uno de los consejos de nivel superior tiene órganos subsidiarios:

- Consejo de Comercio de Mercancías tiene 11 comités que se ocupan de temas específicos y 1 grupo de trabajo.
    - Consejo de Comercio de Servicios: 2 comités y 2 grupos de trabajo.

# 7. Estructura y gobierno de la OMC

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

Fuente: [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/agrm1\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/agrm1_s.htm).

## 7. Estructura y gobierno de la OMC

- **GATS-AGCS y los “servicios públicos”:**

- Definiciones:

- Tradicional: “Servicios públicos”.
    - UE: “Servicios de interés (económico) general”.
    - En la OMC no han podido llegar a un acuerdo sobre una definición.

- Sólo se usa el término “servicio”.

- OMC, la excepción a la liberalización de los servicios son “los servicios bajo la autoridad del gobierno” + el sector de transporte aéreo.

- Todos gobiernos pueden definir cuáles son los servicios bajo la autoridad del gobierno (“flexibilidad política”) aunque el objetivo final es la liberalización de los servicios y la regla de NMF.

# 8. La Ronda Doha

## 8. La Ronda Doha

- Empezaron las negociaciones en Doha, (Qatar) 2001 para terminar en 2005: demoras y fracasos hasta los acuerdos de Bali (2013).
- **Viejo**: agricultura, acceso a los mercados, competencia, transparencia de la contratación pública, facilitación del comercio, antidumping, subvenciones, acuerdos regionales, solución de diferencias.
- **Nuevo**: Servicios, Propiedad intelectual, Inversiones, Medio ambiente; Comercio electrónico; Pequeñas economías; Comercio, deuda y finanzas; Comercio y transferencia de tecnología; Cooperación técnica; Países menos adelantados, Trato especial y diferencias (derechos especiales para PMD).
- **Lista completa**:
  - [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/doha1\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/doha1_s.htm).



## Bibliografía

- Goldstein, J. & Pevehouse, J. (2007): «*International relations*».
- Krugman & Obstfeld (2012): «*Economía internacional*».
- Lanjouw, G. (1995): «*International Trade Institutions*».
- OMC: [«Principios del sistema de comercio»](#).
- OMC: «*From GATT to WTO*» (multimedia).
- OMC: «*To the heart of the OMC*» (multimedia).
- OMC: «*GATS*» (multimedia).
- OMC: «*La solución de conflictos comerciales*» (multimedia).
- Shukla, S. (2000): [«From GATT to WTO and Beyond»](#). UNU-WIDER.