



UNIVERSITAT DE BARCELONA

Escuela de Economía y Finanzas Internacionales

“LA GESTIÓN DE LA OMC SOBRE EL COMERCIO INTERNACIONAL”

**Análisis de las Conferencias Ministeriales y sus consecuencias sobre el
Comercio Internacional (1996-2003).**

Para obtener el título de:

Master en Comercio y Finanzas Internacionales

PRESENTA:

Piroska Inés De Jesús Espejo

Noviembre, 2004

AGRADECIMIENTOS

A Dios, a Dios y a Dios:

Por haberse roto los nudillos...

A los “instrumentos”:

Por ser obedientes y dóciles a El...

A la “Gran Chama”:

Por su apoyo incondicional, siempre.

INDICE GENERAL

	Página
Agradecimientos	2
Índice General	3
Índice de Cuadros	6
 Capítulo I	
El Problema	
Planteamiento del Problema	7
Objetivos de la Investigación	11
 Capítulo II	
Marco Teórico	
El GATT. Antecala de la Organización Mundial del Comercio (OMC)	12
La Ronda Uruguay	13
La Organización Mundial del Comercio (OMC)	15
Conformación de la OMC	16
Las Negociaciones: Conferencias Ministeriales	18
Conferencia Singapur	18
Conferencia Ginebra	21

Conferencia Seattle	22
Conferencia Doha	24
Conferencia Cancún	27
Los Temas más polémicos dentro del Comercio Mundial	33
Acuerdo sobre Textiles	34
Acuerdo sobre los Servicios	44
Acuerdo sobre la Agricultura	52
Acuerdo sobre el Medio Ambiente	60
El Órgano de Solución de Disputas	64
El Control de las Políticas Comerciales	76
El Comercio Internacional en cifras	78
Los inolvidables años 90's del Comercio Mundial	80
Crisis Asiática	81
El caso China ¿Por qué no entró en crisis?	83
Comercio en el siglo XXI	84
Los países en desarrollo y los PMA	85
Comercio Mundial durante el 2001	88
¿Qué provocó la recuperación del Comercio Mundial en el 2002?	93
Los Acuerdos Regionales Comerciales	100
Evolución del comercio en los principales ACR	105
La participación de Estados Unidos y su criticado unilateralismo dentro del Comercio Mundial	108

Gestión de la OMC sobre el Comercio Internacional

Lic. Piroška I. De Jesús E.

dejesus.pie@comercioexteriorub.com

Master en Comercio Exterior y Finanzas Internacionales

Situación actual del comercio y perspectivas para el futuro	112
---	-----

Capítulo III

Conclusiones	114
--------------	-----

Bibliografía	119
--------------	-----

Anexos	122
--------	-----

INDICE DE CUADROS

Cuadros	Página
No. 1 Rondas del GATT	15
No. 2 Balance comparativo de las Conferencias	30
No. 3 Etapas liberalización productos textiles y prendas de vestir	37
No. 4 Programa reuniones Medio Ambiente 2004	64
No. 5 Plazo Solución de Diferencias	68
No. 6 Crecimiento del volumen exportaciones mercancías por regiones 1990-2002	82
No. 7 Crecimiento del volumen importaciones mercancías por regiones 1990-2002	82
No. 8 Diez principales exportadores de China 1997-1998	83
No. 9 Exportaciones mundiales de mercancías por regiones 2000	86
No. 10 Importaciones mundiales de mercancías por regiones 2000	87
No. 11 Exportaciones mundiales de mercancías por regiones 2001	90
No. 12 Importaciones mundiales de mercancías por regiones 2001	91
No. 13 Exportaciones de bienes y servicios comerciales en el PIB de los PMA 1990-2000	92
No. 14 Volumen comercio mercancías por regiones 2002	96
No. 15 Comercio mundial de servicios comerciales por regiones 2002	97
No. 16 Principales Acuerdos Comerciales Regionales	102
No. 17 Comercio de mercancía interregional e intraregional 2003	107

CAPITULO I

EL PROBLEMA

Planteamiento del Problema

Para hablar del Comercio Mundial debemos necesariamente reconocer que no se trata de una “nueva” modalidad económica; por el contrario, sus orígenes datan desde la antigüedad. Asimismo recordemos cómo Cristóbal Colón emprendió su viaje buscando nuevas tierras y se inicia la circunstancial comercialización de especias y azúcar, llegando a establecerse como *modus vivendi* el comercio internacional, bajo lo que comúnmente se denomina: exportaciones e importaciones. Durante el siglo XVIII se determinó cierto balance entre estas actividades y que a mayor exportación y menor importación se crea un superávit; sin embargo, mantener este punto de equilibrio resulta todo un reto debido a un sinnúmero de variables que impactan estos procesos.

Somos testigos de haber experimentado los gigantescos avances de la tecnología trayendo consigo consumidores más exigentes, interesados en una oferta más amplia. No es fácil satisfacer a un cliente o consumidor con una oferta limitada al mercado local, en un mundo donde la competitividad se torna más agresiva y la supervivencia en el mercado es un reto gigantesco.

El principal responsable de la dinamización del Crecimiento Económico, después de la 2da. Guerra Mundial, ha sido el Comercio Internacional; debido a: el continuo proceso de liberación comercial, el extenso periodo de estabilidad de los tipos de cambio y las sucesivas negociaciones en el seno del [GATT](#).

El GATT se convirtió en realidad en 1947 y unos 45 años más tarde se transformó en lo que hoy conocemos como [Organización Mundial del Comercio \(OMC\)](#) o World Trade Organization, (WTO); la cual propone regir el comercio internacional y extender su capacidad operativa a una serie de acuerdos comerciales, aplicables de manera obligatoria a todos sus Miembros; marcando como sus objetivos los siguientes: crear una organización supranacional, dar un mejor y mayor acceso a los mercados, someter a disciplina el comercio desleal y ***abarcar y disciplinar todo el Comercio Internacional.***

Definitivamente la creación de un organismo imparcial que regule equilibradamente las inminentes negociaciones entre los países, liberalice sus economías para el beneficio de todos y se reduzca la pobreza, promocionando la paz, es como el cuento de “*Alicia en el país de las maravillas*”. Lamentablemente no somos parte de esa linda historieta infantil y nuestra realidad es otra. Durante los años setenta se produjo una crisis

económica mundial, básicamente debido a las políticas proteccionistas de ciertos países desarrollados con el fin de proteger sus economías y revertir el déficit; asimismo, los cambios tecnológicos fueron el soporte para dar vida a un sinnúmero de transformaciones en la estructura productiva de dichos países.

Años más tarde, la liberalización y creciente competencia internacional generó un proceso en donde los países subdesarrollados aprovecharon para iniciar su apertura comercial.

Cada país tiene una realidad diferente y cada uno lucha por sus necesidades y lo que mejor convenga para sus habitantes, muchas veces **no** es lo que más conviene a otros; por lo tanto llegar a un punto de equilibrio entre [148 Miembros](#) resulta a veces muy difícil porque algunos no desean modificar o suprimir sus barreras arancelarias y no arancelarias. Otros han “escurrido” el cumplimiento de algunas de las negociaciones, razón por la cual han sido creados diferentes organismos que velen por el cumplimiento de esas negociaciones.

A pesar de tratarse de una organización mundial en búsqueda de beneficios transparentes para todos, existen opiniones en contra de su gestión, sosteniendo que las negociaciones son sólo disfraces para ocultar la

expansión de las empresas extranjeras y reducir los derechos de las empresas nacionales; asimismo se ha criticado enormemente la falta de transparencia durante las reuniones ministeriales, donde en varias ocasiones por falta de tiempo, se han firmado acuerdos donde los Miembros no han estado totalmente de acuerdo.

La participación del Comercio Mundial ha evolucionado significativamente en los últimos años, y los aportes de los países junto con su respectivos productos ha cambiado también, no es una sorpresa que los países cuyos niveles económico, cultural, social y tecnológico son superiores, tiendan a ser los países de mayor participación y beneficios, y aquellos que sólo pueden exportar bienes básicos debido a su desigualdad en todos los niveles antes mencionados sean los menos favorecidos dentro del Comercio Mundial, ya sea por las frecuentes devaluaciones de sus respectivas monedas frente al dólar o por déficit en las balanzas comerciales.

Siendo la OMC un “ARBITRO” del Comercio Mundial y analizando todos los pro y los contra de su supuesta función de equidad en los acuerdos y negociaciones comerciales surge la siguiente interrogante: ¿Cómo ha sido la gestión de la OMC en el Comercio Internacional?

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO GENERAL:

Analizar la gestión de la OMC sobre el Comercio Internacional.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1. Evaluar las Conferencias Ministeriales.
2. Examinar los temas polémicos del Comercio Mundial.
3. Analizar los órganos de control de la OMC.
4. Analizar la evolución del Comercio Mundial (1996 al 2003).
5. Estudiar los acuerdos comerciales regionales.
6. Analizar el criticado unilateralismo de Estados Unidos dentro del Comercio Mundial.

Capítulo II

Marco Teórico

EL GATT: ANTESALA DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC)

El GATT entró en vigor el 1 de enero de 1948, siendo su instrumento operativo las conferencias o rondas en las que se discutían las diferentes concesiones que un país otorgaba a otro u otros, basándose en los siguientes principios:

1) Principio de transparencia

2) Principio de la no-discriminación.

- 2.1 Cláusula de la nación más favorecida (CNMF),
- 2.2 Cláusula de igualdad de trato,

3) Reducción general y progresiva de los aranceles

4) Prohibición de medidas no arancelarias

- 4.1 Restricciones cuantitativas a la importación por medio de cuotas o contingentes,
- 4.2 Restricciones voluntarias a la exportaciones
- 4.3 Dumping

5) Principio de flexibilidad

6) Principio de consultas y acción activa

Hasta la fecha se han celebrado 8 rondas, siendo la última la de mayor relevancia, por firmarse en ella el [Acuerdo de Marrakech](#) en el 1994, en el cual se establece la OMC. Sin lugar a dudas, que el aporte hecho por el GATT hacia el comercio internacional ha sido enorme, especialmente la [Ronda Uruguay](#), lo que a mi entender fue la más relevante y polémica de todas por los acuerdos que se llevaron a cabo.

La Ronda Uruguay

La Ronda Uruguay ha sido la negociación de mayor envergadura dentro del comercio internacional de todos los tiempos; desde sus orígenes en el año 1982, dicha Ronda atravesó muchas etapas, hasta culminar en Abril del 1994 con la firma del acuerdo de Marrakech, donde se estableció la Organización Mundial del Comercio. A pesar que la Ronda Uruguay aceleró extraordinariamente las negociaciones entre países, acordando en dos años reducciones en los derechos de importación, se produjo un estancamiento en el tema de la agricultura. No fue sino cuatro años más tarde, en la celebración de Punta del Este 1986, que se discutieron y contemplaron temas de relevancia, tales como:

- Aranceles obstáculos no arancelarios
- Productos obtenidos de la explotación de recursos naturales
- Textiles y vestido

- Agricultura
- Productos tropicales
- Artículos del GATT
- Códigos de la Ronda de Tokio
- Antidumping
- Subvenciones
- Propiedad intelectual
- Medidas en materia de inversiones
- Soluciones de diferencia
- El sistema del GATT
- Servicios

Dos años más tardes, continúan las reuniones para lograr un acuerdo para los años subsiguientes, pero una vez más se estancaron las negociaciones. A pesar de no cubrir los objetivos prioritarios, se lograron otros secundarios, tales como la creación del [Órgano de Solución de Diferencias](#) y el mecanismo de [Examen de Políticas Comerciales](#)

Rondas del GATT

Cuadro no.1 Rondas del GATT		
Nombre	Sede	Fecha
I	Ginebra	1947
II	Annecy	1949
III	Torquay	1950-1951
IV	Ginebra	1955-1956
V "Ronda Dillon"	Ginebra	1960-1961
VI "Ronda Kennedy"	Ginebra	1964-1967
VII "Ronda Tokio" antes "Ronda Nixon"	Tokio	1973-1979
VIII "Ronda Uruguay"	Ginebra	1986-1994

Organización Mundial del Comercio (OMC)

Su entrada en vigor data del 1ero. de enero del 1995 y se define como: "la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países". El objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades, es decir mejorar el bienestar de la población de los países Miembros; asimismo desarrolla algunas actividades colaterales, como lo es la ayuda a evitar la propagación de las enfermedades y protección a los consumidores. Entre sus principales se encuentran:

- Administrar los acuerdos comerciales.
- Servir de foro para las negociaciones comerciales.

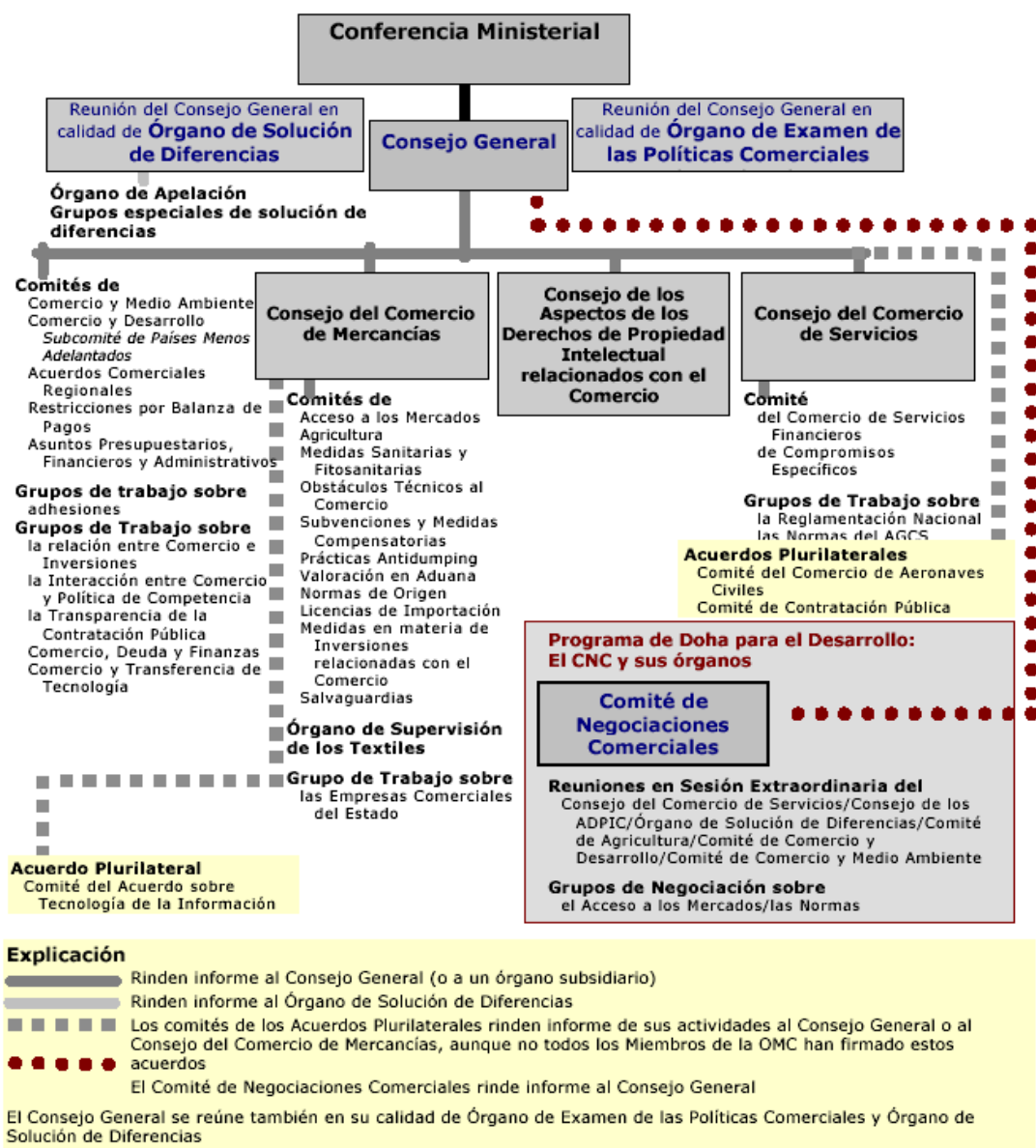
- Resolver las diferencias comerciales.
- Examinar las políticas comerciales nacionales.
- Ayudar a los países en desarrollo con las cuestiones de política comercial, prestándoles asistencia técnica y organizando programas de formación.
- Cooperar con otras organizaciones internacionales.

La OMC está integrada por 148 Miembros, que representan más del 97% del comercio mundial y las decisiones son adoptadas por consenso.

Conformación de la OMC

El órgano supremo de adopción de decisiones de la OMC es la [Conferencia Ministerial](#), que se reúne al menos una vez cada dos años, luego le sigue el [Consejo General](#) (a veces compuesto por embajadores y jefes de delegación en Ginebra u otras veces por funcionarios de los países Miembros), el cual se reúne varias veces al año. Asimismo, realizan reuniones en calidad de Órgano de Examen de las Políticas Comerciales y de Solución de Diferencias. En el próximo nivel está el [Consejo del Comercio de Mercancías](#), el [Consejo de Comercio de Servicios](#) y el [Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual](#). Todos los Miembros de la OMC se encuentran en plena facultad de participar en todos los consejos y

comités, con excepción del Órgano de Apelación, el grupo de solución de diferencias, supervisión de textiles y los comités establecidos en el marco de los acuerdos plurilaterales.



Las Negociaciones: Conferencias Ministeriales

La Conferencia Ministerial es la actividad que da vida a la OMC, es decir el órgano más importante dentro de la organización, contemplado en el acuerdo donde se estableció la OMC. El mismo establece que dicha Conferencia Ministerial debe reunirse al menos una vez cada dos años, a la misma asisten todos los países o uniones aduaneras y se discuten temas relevantes sobre el comercio internacional. Una vez discutidas y aprobadas, son adoptadas como nueva política por los Miembros; hasta la fecha se han realizado cinco conferencias:

1. Singapur, diciembre 1996.
2. Ginebra, mayo 1998.
3. Seattle, diciembre 1999.
4. Qatar, noviembre 2001.
5. Cancún, septiembre 2003.

1. Conferencia Singapur (9 al 13 de diciembre de 1996)

Esta conferencia se celebró casi dos años después de la entrada en vigor del acuerdo que establece la OMC, del 9 al 13 de diciembre del 1996 y su importancia radica en haber sido la primera de las futuras rondas subsecuentes. Con 128 Miembros hasta la fecha, se analizaron los dos primeros años de gestión de la OMC al igual que se llevaron a cabo sesiones de trabajo y reuniones plenarias. La [Declaración](#) de dicha

Conferencia se despliega dentro del marco de su finalidad, entre las cuales figura:

- Evaluar la aplicación de los compromisos que hemos contraído en virtud de los Acuerdos y decisiones de la OMC;
- Pasar revista a las negociaciones en curso y al programa de trabajo;
- Examinar la evolución del comercio mundial; y
- Hacer frente a los desafíos de una economía mundial evolutiva.

En esa misma tesitura, se reconoce la importancia del crecimiento del comercio internacional y la integración de las economías, factor clave para el sano desarrollo del comercio. Las declaraciones de los Miembros están impregnadas de sus respectivas realidades y cada uno enfoca sus deseos a partir de sus situaciones actuales.

Desde la óptica de los países desarrollados, nos encontramos con Estados Unidos haciendo énfasis en Tecnología de la Información, Servicios de Telecomunicaciones y Servicios Financieros, sin excluir los acuerdos asumidos en la Ronda Uruguay, el Medio Ambiente y las normas del trabajo. Las Comunidades Europeas plantearon algunos temas en común con E.U., como es el caso de la Tecnología de la Información y las

telecomunicaciones, afirmando que los servicios financieros deben de ser un común denominador en las futuras negociaciones. Igualmente, manifestaron su preocupación por la marginación hacia muchos países menos adelantados, las normas de trabajo y la protección del medio ambiente. Japón, en su declaración, manifestó sus necesidades hacia los servicios, telecomunicaciones, tecnología de la información. Al igual que las Comunidades Europeas, sugirió que la OMC debe tratar los asuntos sobre comercio e inversiones y la atención a los países en desarrollo, al igual que aplaudió la eficacia del Órgano sobre Solución de Diferencias.

Por otro lado, los países en desarrollo y los países menos adelantados (PMA) declararon su desvelo ante la desventajosa posición en que se encuentran y las pocas posibilidades que existen de beneficiarse, primordialmente por no haberse implementado las medidas del trato especial y diferenciado, como es el caso concreto de Burundi. Estos factores descansan en: 1) la materialización de las conclusiones de la Ronda Uruguay, 2) el Acuerdo de la OMC deberá adoptar medidas complementarias para hacerse efectivo dentro de los PMA y 3) emprender actividades para reducir la deuda y favorecer la llegada de las inversiones extranjeras. Nicaragua sostuvo que los países en desarrollo han hecho, relativamente, mayores aportes al comercio multilateral que los industrializados. Estos últimos, en el aspecto de la agricultura, la imposición de cuotas y las

subvenciones representan una competencia desleal. En el sector de textiles, el cual es sumamente importante para Nicaragua, tampoco ha sido satisfactorio. Igualmente, exhortó a todos mantener la transparencia, lo cual equivale a participación.

En sentido general, esta primera Conferencia significó un gran esfuerzo por parte de todos los Miembros, especialmente Singapur, su país anfitrión y además representó un gigantesco paso para la organización del Comercio Mundial.

2. Conferencia Ginebra (18 al 20 de mayo de 1998)

Esta conferencia se realizó durante el cincuentenario aniversario de su establecimiento y tuvo un fuerte matiz acerca del [comercio electrónico](#) y en el cual se completó su Declaración. Los Miembros se comprometieron a examinar las cuestiones relacionadas al mismo y tener en cuenta las necesidades económicas, financieras y de desarrollo de los países en desarrollo. Los Países Menos Adelantados (PMA) se unieron para emitir una declaración más fuerte, mantuvieron su posición de marginados ante el comercio mundial, llegando a alcanzar una pobre participación (0.04%) de las exportaciones mundiales, exhortando a sus asociados para el desarrollo a aplicar prontamente las medidas especiales para los PMA establecidas en la Ronda Uruguay. Además manifestaron que el alivio de la carga de las

deudas externas es precaria e insuficiente y cualquier negociación para mejorar esta situación es un gran paso.

La posición de los países industrializados, como España y Japón, se mantuvo firme ante el emergente comercio electrónico, definiendo un claro y predecible marco y evitando las barreras innecesarias. Igualmente reiteraron su apoyo al Medio Ambiente y la urgencia de todos los Miembros en cumplir los Acuerdos y apoyar a los PMA.

3. Conferencia Seattle (30 de noviembre al 3 de diciembre de 1999)

Esta conferencia logró un acontecimiento jamás obtenido en las antiguas conferencias, incorporando a los marginados a través de un discurso exclusivo para los PMA por parte de Mike Moore, Director General de la OMC. En el mismo, Moore hizo énfasis en 6 aspectos cruciales para los PMA, en un momento donde ellos necesitan recibir beneficios tangibles del multilateralismo, tales como:

- Mercados abiertos
- Asistencia técnica
- Creación de capacidad
- Alivio de la deuda
- Reconocimiento de las nuevas tecnologías

- Importancia de las inversiones, competencia y la apertura económica

Dicho discurso estuvo salpicado por un concreto “llamado a la acción”, mientras se plasmaba de manera real la situación que viven los PMA. Asimismo, Moore planteó que a través de eficaces políticas arancelarias y económicas se puede mejorar el nivel de vida de todos, atención de salud y erradicar el hambre en un mundo más pacífico. Igualmente plantea que para recibir los beneficios, los PMA deben de asumir los compromisos del sistema y sus oportunidades.

En este sentido, un aspecto ampliamente discutido durante esta conferencia fue la agricultura por parte de Singapur, donde su representante, General de Brigada George Yeo presentó un proyecto de una página de longitud, basado en las múltiples consultas en los días anteriores. Algunos de los tópicos tratados fue sobre los productos agrícolas si debían o no ser tratados a la larga igual que los productos industriales y eliminar totalmente las subvenciones a la misma. Lo que un grupo de países se opuso y al igual que manifestaron que no podían aceptar la eliminación de las subvenciones.

Las Comunidades Europeas trabajaron en iniciativas a favor de la aplicación de un régimen de franquicia arancelaria a las exportaciones de los

PMA. Estados Unidos por igual trabajó en un conjunto de medidas concretas en materia de acceso a los mercados de los PMA. Las cuestiones relacionadas al Medio Ambiente, como de costumbre, estuvieron presentes. Japón fue apoyado por otros países cuando sostuvo que la mejora del Acuerdo Antidumping no podía faltar en esa ronda. Otro tema relevante fue la flexibilidad (prórroga) a algunos de los acuerdos, como son ADPIC, MIC y valoración en aduana.

A pesar de los esfuerzos por parte de los Miembros en culminar con éxito esta conferencia, no lograron ponerse de acuerdo en los temas antes citados; de hecho no hubo un texto ministerial.

4. Conferencia Qatar (9 al 14 de noviembre 2001)

Esta conferencia se realiza en un momento en que el comercio mundial atraviesa por un período crítico a raíz del acto de terrorismo del 11 de septiembre del 2001 y como lo define Perú en su declaración: "...regresión económica de dimensiones y duración aún no definidas..." Por otra parte, nos encontramos con la refrescante noticia de las adhesiones del Taipei Chino y China, las cuales fueron recibidas con sumo agrado, considerando que podrán fortalecer la Organización.

Además de la Declaración Ministerial, los Miembros en Doha crearon un “Programa de Desarrollo” , abarcando las áreas más sensibles del comercio internacional y los cuales se extienden en su ejecución hasta el 2005. [“El Programa Doha para el Desarrollo”](#) es un magnífico ejemplo de las decisiones tomadas en esta conferencia. El mismo contiene el mandato para las negociaciones [\(Comité de Negociaciones Comerciales\)](#) sobre una serie de cuestiones y para otros trabajos, entre ellos las cuestiones relativas a la aplicación de los acuerdos. El histórico golpe de mazo, posterior a las preguntas del Presidente de la Conferencia: “¿Puedo entender que los Miembros están de acuerdo?”, significaron un paso gigante frente a los acuerdos y negociaciones de algunos de los tópicos. Entre los temas abordados en el “Programa Doha para el Desarrollo”, se encuentran:

- Declaración Ministerial
- Declaración relativa al acuerdo sobre los ADPIC y la salud pública
- Cuestiones y preocupaciones relativas a la aplicación
- Subvenciones (Procedimiento para la concesión de las prórrogas)
- Comunidades Europeas – Acuerdo de asociación ACP-CE
- Comunidades Europeas – Régimen de transición para los contingentes arancelarios autónomos de las CE sobre las importaciones de bananos

Cabe mencionar que los tradicionales temas de agricultura, servicios, acceso a los mercados, normas laborales, inversiones, etc. fueron abordados por los países en desarrollo, como Sudáfrica y Perú, el cual solicitó con urgencia que los países desarrollados reduzcan sustancialmente cualquier forma de subsidio a las exportaciones y apoyo interno a la agricultura. Por otro lado, Japón reiteró su posición frente a las mejoras de las normas antidumping y el medio ambiente .

Sólo siete (7) años después de la fundación de la OMC es que se pueden apreciar resultados tangibles. Doha fue, hasta ese momento, la conferencia más productiva; ya que arrojó los mayores resultados y planes de acción consistentes. Las decisiones tomadas incluyen temas de alta importancia, los cuales se venían debatiendo por un largo período.

Todas las Conferencias han tenido su misión y todas y cada una son importantes. Sin embargo, en honor a la verdad, la de Doha concretizó muchos temas que habían sido expuestos por los Miembros, pero por cuestiones de madurez no se habían podido completar.

5. Conferencia Cancún (10 al 14 de diciembre del 2003)

El matiz de esta conferencia era evaluar los progresos de las negociaciones en el marco del “Programa de Doha para el Desarrollo”.

Por el grandioso éxito obtenido en la precedente ronda en Doha, las esperanzas y expectativas puestas en esta presente ronda y la necesidad de obtención de resultados fueron enormes; las cuales fueron aparentemente insatisfechas.

El punto de partida de la ronda de Cancún fue el “Programa de Doha para el Desarrollo”. Desalentador fue el hecho que países desarrollados no cumplieran sus promesas o recibir propuestas y llegar a acuerdos unos cuantos días antes de la ronda de Cancún, imposibilitó sopesar resultados.

Al final de la ronda, no hubo un acuerdo sobre el texto ministerial y la propuesta presentada por el presidente de la ronda no fue aceptada por ninguno de los países Miembros.

La Unión Europea intervino en esta conferencia con una actitud abierta, apertura para hacer esfuerzos complementarios y llegar a un acuerdo. Respecto a la agricultura, mantuvo su posición, calificándola que no es un sector privilegiado dentro del marco comunitario. Confirmó su compromiso

ante los acuerdos adoptados en el 1995 y avanzar hacia el proceso de apertura a las importaciones de países terceros.

Los Estados Unidos propuso fechas para la liberación total del comercio de manufactura (2015) y reducir el 76% de los aranceles agrarios en los próximos cinco años, en dos grandes fases.

Uno de los mayores logros de esta conferencia fue la creación de los G20+, grupo conformado por países en desarrollo, tales como Brasil, Argentina, India, Egipto, China y Sudáfrica, los cuales unieron fuerzas para defender sus intereses. A pesar de mantener una postura más flexible ante la eliminación de los aranceles fronterizos de los países en desarrollo, la declaración inicial presentada en Cancún fue calificada de inaceptable, ya que desplazaba a un segundo plano los acuerdos referentes a la liberación de productos agrarios, negándose a tratar los temas de Singapur, hasta que los países desarrollados no eliminaran inmediatamente las ayudas al sector agrario. Sudáfrica enfatizó en su sector algodonero, elaborando un plan estratégico a largo plazo, con el objetivo de lograr una mayor participación, competitividad a escala mundial que más tarde se traducirá en reducción de la pobreza.

Finalmente, los países menos desarrollados presentaron un documento basado en tres áreas específicas:

- Eliminación de subsidios a la exportación
- Reducción sustancial en las prácticas distorsionantes de los mercados y
- Mejora del acceso a los mercados

Otros temas de relevancia fueron los servicios y bienes no agrícolas. Todo esto bajo la base del trato especial para los países en desarrollo.

La ronda de Cancún, durante su segundo día, contó con la adhesión de dos (2) nuevos Miembros a la Organización: Camboya y Nepal, países menos adelantados.

La **sexta Conferencia Ministerial** de la OMC está prevista del 13 al 18 de Diciembre del 2005 en Hong Kong, China.

<i>Cuadro no.2</i> BALANCE COMPARATIVO DE LAS CONFERENCIAS	
Singapur	
Negativo	Positivo
1) Poca transparencia. 2) No todos los miembros participaron por igual en las negociaciones. 3) Marginación de los PMA y los países en desarrollo.	1) 1era. Conferencia Ministerial 2) Declaración sobre el comercio de productos de Tecnología de Información. 3) Inclusión de nuevos temas: Comercio e Inversión.
Ginebra	
Negativo	Positivo
1) No todos los temas fueron cubiertos. 2) Las negociaciones se rezagaron para la próxima Conferencia.	1) Declaración sobre Comercio Electrónico
Seattle	
Negativo	Positivo
1) Negociaciones inconclusas (no hubo declaración oficial). 2) Agenda extremadamente apretada. 3) Estancamiento comercial. 4) No existió una propuesta clara por parte de la Presidenta.	1) Discurso en relación a los PMA por el Director General de la OMC, Mike Moore.
Doha	
Negativo	Positivo
1) Objetivos muy ambiciosos y difíciles de cumplir.	1) Creación del "Programa de Doha para el Desarrollo". 2) Mejora en el acceso a los mercados. 3) Apoyo a la asistencia técnica y la creación de capacidad. 4) Adhesión de Taipei Chino y China. 5) Creación del Comité de Negociaciones Comerciales.
Cancún	
Negativo	Positivo
1) No se firmó el Texto Ministerial. 2) Chad, Mali y Burkina Faso seguirá limitando su capacidad exportadora de algodón. 3) Retraso global en la liberación mundial. 4) Negociaciones inconclusas (poca transparencia).	1) PMA podrán importar medicamentos a precios más bajos. 2) Adhesión de Nepal y Camboya a la OMC. 3) Creación del bloque G20+.

Tomando como soporte el cuadro precedente, notamos que en algunas Conferencias abundaron los aspectos positivos y en otras los negativos. Pero eso no es suficiente, debemos analizar ¿cuáles fueron esos factores positivos y cuales negativos? Ciertamente, hay unos con más incidencia y consecuencias que otros.

La **Conferencia Ministerial en Singapur**, a pesar de ser el primer esfuerzo por consolidar el comercio mundial y haber emitido la declaración del comercio de productos tecnológicos, le proporciona una gran relevancia. Sin embargo, el mismo hecho de haber sido la primera conferencia, se carecía de experiencia ante el manejo de las decisiones; por otro lado la falta de transparencia representa un elemento de mucho peso ante la objetividad. La Declaración Ministerial del comercio de productos de tecnología de la información representa un arma de doble filo, porque si bien significa un paso importante dentro del comercio mundial, también representa la marginación de los PMA, por haberse enfocado la conferencia a temas de esta índole y olvidados los demás.

La **Conferencia Ministerial de Ginebra** no tuvo grandes logros. De hecho se trabajó arduamente para organizar la agenda de la próxima conferencia (Seattle), quizás porque a E.U. (uno de los mayores exponentes

del comercio mundial) le convendría exponer sus ideas y discutir las en un “territorio” que le favoreciera más: el suyo propio.

La **Conferencia de Seattle** contenía una agenda extremadamente apretada y la urgencia de todos sus Miembros en consumir los acuerdos, bloqueó todas las posibles negociaciones. A pesar de haber hecho énfasis en los PMA, por parte del Director, esto no llegó a concretizarse por parte de los países adelantados. Esta conferencia se caracterizó por no haber tenido un texto ministerial oficial y muchos concluyeron que la misma fue objeto de cancelación.

Dos años más tarde, se celebra la **Conferencia de Doha**, como signo de apoyo a los países árabes dentro del comercio mundial. Dicha ronda se celebró en un momento en que los Miembros opinaban que era tiempo de concluir con los acuerdos de la Ronda Uruguay. Y así fue. Doha se convirtió en la Conferencia Ministerial de la OMC más efectiva hasta la fecha. El “Programa de Doha para el Desarrollo” es un documento extraordinariamente importante, el cual abarca una gama de acuerdos y temas de relevancia para todos los países. Muchos de ellos con fechas utópicas.

La **Conferencia de Cancún** se pronosticó como un éxito total. Sin embargo, los Miembros no estuvieron abiertos y flexibles y llegar a un

acuerdo fue imposible. En esta conferencia, al igual que en Seattle, no hubo un texto ministerial oficial. El elemento más relevante de la Conferencia fue la creación del bloque G20+, por unir fuerzas y para lograr mejores resultados en beneficio de ellos.

De votar por la conferencia más polémica, definitivamente, optaría por la de Cancún. A pesar que en Seattle tampoco hubo un texto ministerial oficial y los acuerdos fueron prácticamente nulos, creo que Cancún fue aún más controversial por encontrarse en un contexto más delicado, como por ejemplo: los avances tecnológicos. Además ya existían los bloques regionales suscitados, en muchos casos, como factor para contrarrestar el unilateralismo y como medio de subsistencia contra los más ricos.

LOS TEMAS MÁS POLÉMICOS DENTRO DEL COMERCIO MUNDIAL

Dentro del Comercio Mundial, muchos han sido los temas debatidos. Por supuesto, unos de mayor polémica que otros, ya sea por quien los promoció o por su incidencia dentro del comercio mundial; lo cual en la mayoría de los casos ambas variables pueden estar interconectadas. Seleccioné los que mi juicio han sido más debatidos y a los que aún no se ha concretizado su acuerdo.

Acuerdo sobre los Textiles

Los [Textiles](#) es una de las tantas sub-clasificación que la OMC ha hecho bajo el renglón de Mercancías. Dentro de la misma, aparecen una gama de sub-clasificaciones que van desde la “Agricultura” hasta “Obstáculos Técnicos al Comercio”.

Desde el GATT, el tema referente a los textiles estaba regido por el [Acuerdo Multifibras \(AMF\)](#), el cual estipulaba cierta restricción a los países importadores, para de esta forma proteger sus industrias nacionales, lo cual se desviaba enormemente de las normas del GATT. Dicho acuerdo fue sustituido por el [Acuerdo de la OMC sobre los Textiles y el Vestido \(ATV\)](#), a partir del 1ero. de enero del 1995. Desde entonces, este acuerdo ha sido protagonista de numerosos cambios para el 1ero. de enero del 2005, donde se irá retomando poco a poco el acuerdo original del GATT, quedando automáticamente anulado el adoptado por la OMC. Cabe destacar que el tema referente a los textiles es regido por el [Órgano de Supervisión de los Textiles \(OST\)](#).

El Acuerdo Multifibras (AMF 1974-1994)

Hasta la conclusión de la Ronda Uruguay, los contingentes de productos textiles y de vestido se negociaban bilateralmente y se regían por

las normas del Acuerdo Multifibras (AMF) (ver anexo). Este Acuerdo preveía la aplicación selectiva de restricciones cuantitativas cuando un brusco aumento de las importaciones de un determinado producto causara, o amenazara causar, un perjuicio grave a la rama de producción del país importador. El Acuerdo Multifibras constituía una importante desviación de las normas básicas del GATT y, en particular, del principio de no discriminación. El 1º de enero de 1995 fue reemplazado por el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido de la OMC, que establece un proceso de transición para la supresión definitiva de los contingentes.

Acuerdo de la OMC sobre los Textiles y el Vestido (ATV 1995-2004):

El ATV (ver anexo) es un instrumento transitorio, que se basa en los siguientes elementos fundamentales:

- a) los productos comprendidos, que abarcan principalmente los hilados, los tejidos, los artículos textiles confeccionados y las prendas de vestir;
- b) un programa de integración progresiva de los textiles y el vestido en las normas del GATT de 1994;
- c) un proceso de liberalización para incrementar progresivamente los contingentes existentes (hasta que se supriman), aumentando, en cada etapa, los coeficientes de crecimiento anuales;

d) un mecanismo de salvaguardia de transición aplicable, durante el período de transición, en los casos de perjuicio grave o amenaza de perjuicio grave a la rama de producción nacional;

e) el establecimiento de un Órgano de Supervisión de los Textiles (“OST”) encargado de supervisar la aplicación del Acuerdo y de garantizar el estricto cumplimiento de las normas; y

f) otras disposiciones, como las normas sobre la elusión de contingentes, la administración de las restricciones, el trato de las restricciones aplicadas fuera del AMF y los demás compromisos contraídos de conformidad con los Acuerdos y procedimientos de la OMC que afectan a ese sector.

Los productos comprendidos que figuran en el Anexo del ATV, abarcan todos los productos que estaban sujetos a contingentes AMF o del tipo AMF al menos en un país importador.

El Proceso de Integración del Acuerdo:

Está estipulado en el artículo 2 del ATV y prevé la manera en que los Miembros integrarán los productos enumerados en el Anexo en las normas del GATT de 1994 a lo largo del período de 10 años. Este proceso se llevará a cabo progresivamente, en tres etapas (3 años, 4 años, 3 años), hasta la

integración por cada Miembro de todos los productos al final del período de 10 años, como se indica en el siguiente cuadro:

Cuadro 3	Porcentaje de liberación de productos que han de integrarse en el GATT (con la inclusión, en su caso, de la eliminación de contingentes).	Ritmos de los contingentes subsistentes si el coeficiente de 1994 fuera del 6%.
Etapas		
1era. Etapa. Del 1ero. de enero del 1995 (hasta el 31 de diciembre del 1997).	16% mínimo, tomando como base las importaciones del 1990.	6.96 % anual
2da. Etapa. Del 1ero. de enero de 1998 (hasta el 31 de diciembre del 2001).	17%	8.7% anual
3era. Etapa. Del 1ero. de enero del 2002 (hasta el 31 de diciembre del 2004).	18%	11.05% anual
4ta. Etapa. 1ero. de enero del 2005 Plena Integración al GATT (y eliminación definitiva de los contingentes. Queda sin efecto el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido.	49% máximo.	No quedan contingentes.

La fórmula real de incremento de las importaciones sujetas a contingentes es la siguiente: en la primera etapa, 0.16 por coeficiente de crecimiento anterior a 1995; en la segunda etapa, 0.25 por coeficiente de crecimiento en la primera etapa; y en la tercera etapa 0.27 por coeficiente de crecimiento en la segunda etapa.

Cada Miembro importador decide los productos que integrará en cada etapa para cumplir con estos niveles. La única prescripción es que la lista de productos que han de integrarse comprenda productos de cada uno de los cuatro grupos: “tops” e hilados, tejidos, artículos, textiles, confeccionados y prendas de vestir.

Los cuatro Miembros de la OMC que seguían aplicando restricciones a la importación en el marco del antiguo AMF (el Canadá, la CE, los Estados Unidos y Noruega) tenían que llevar a cabo este proceso de integración y notificar al OST la primera etapa de su programa a más tardar el 1º de octubre de 1994. Los demás Miembros de la OMC debían, en primer lugar, notificar al OST si deseaban reservarse el derecho de aplicar el mecanismo de salvaguardia de transición previsto en el ATV (párrafo 1 del artículo 6) y, en caso afirmativo, facilitar sus listas de integración para la primera fase. Cincuenta y cinco Miembros decidieron reservarse este derecho, y la mayoría de ellos facilitaron listas de productos que habían de integrarse.

Nueve Miembros (Australia, Brunei Darussalam, Chile, Cuba, Hong Kong, Islandia, Macao, Nueva Zelandia y Singapur) decidieron renunciar a ese derecho. Se supone que han integrado el 100 por ciento de los productos desde el principio.

Simultáneamente al proceso de integración, existe un **programa de liberalización de las restricciones existentes**, cuyo objeto es ampliar los contingentes bilaterales heredados del antiguo AMF el 1º de enero de 1995 (párrafo 1 del artículo 2), hasta que los productos se integren en el GATT y dejen de existir los contingentes. Una vez traspasados al ATV el 1º de enero de 1995, estos antiguos contingentes establecidos en el marco del AMF constituyeron el punto de partida de un proceso de liberalización automática previsto en los párrafos 12 a 16 del artículo 2. Los antiguos coeficientes de crecimiento del AMF aplicables a cada uno de estos contingentes se aumentaron el 1º de enero de 1995 en un 16 por ciento para la primera etapa del Acuerdo, y el nuevo coeficiente de crecimiento se aplica cada año. El coeficiente de crecimiento de la primera etapa se incrementó en un 25 por ciento para la segunda etapa, a partir del 1º de enero de 1998, y se incrementará en un 27 por ciento adicional para la última etapa, a partir del 1º de enero del 2002. Como ejemplo de este proceso un coeficiente de crecimiento del 6 por ciento en el marco del AMF en 1994 pasó a ser del 6,9 por ciento en el marco del ATV y se aplicó cada año de 1995 a 1997; luego

se incrementó al 8,7 por ciento para cada año comprendido entre 1998 y 2001, y se incrementará al 11,05 por ciento para los años 2002, 2003 y 2004. En el caso de los pequeños abastecedores (según la definición del párrafo 18 del artículo 2) se han de avanzar una etapa los coeficientes de crecimiento (16 por ciento, 25 por ciento, 27 por ciento). Los contingentes se eliminarán cuando los productos de que se trate se integren en el GATT en alguna de las etapas o al final del período de transición, es decir, el 1º de enero del 2005. El artículo 2 contiene disposiciones adicionales relativas a la pronta supresión de los contingentes y la integración de los productos.

El artículo 3 trata de las restricciones cuantitativas (o medidas que tengan un efecto similar) distintas de las mantenidas al amparo del AMF. **Los Miembros que mantienen restricciones que no pueden justificarse en virtud de una disposición del GATT deben ponerlas en conformidad con las normas del GATT o suprimirlas gradualmente a lo largo del período de transición de 10 años**, con arreglo a un programa que han de presentar al Órgano de Supervisión de los Textiles. No hay obligación de eliminar las restricciones permitidas en virtud de las normas del GATT.

Uno de los elementos fundamentales del ATV es la disposición del artículo 6 relativa a un **mecanismo de salvaguardia específico de transición** cuyo objeto es proteger a los Miembros, durante el período de

transición, de los aumentos perjudiciales de las importaciones de productos que aún no han sido integrados en el GATT y que todavía no están sujetos a contingentes. Esta cláusula se basa en dos elementos — en primer lugar, el Miembro importador debe demostrar que las importaciones totales de un determinado producto causan o amenazan realmente causar un perjuicio grave a la rama de producción nacional y, en segundo lugar, debe determinar a qué Miembro o Miembros debe atribuirse el perjuicio grave. Se establecen criterios y procedimientos específicos para cada etapa. El Miembro importador procurará entonces entablar consultas con el Miembro o Miembros de que se trate. Estas medidas de salvaguardia pueden aplicarse de manera selectiva, Miembro por Miembro, de mutuo acuerdo o, si no se llega a un acuerdo en el marco del proceso de consultas dentro de un plazo de 60 días, por decisión unilateral. El contingente no será inferior al nivel efectivo de las importaciones procedentes del Miembro exportador durante el último período de 12 meses y la medida adoptada podrá mantenerse únicamente por un plazo de hasta tres años. Si la medida permanece en vigor por un período superior a un año, el coeficiente de crecimiento no será inferior al 6 por ciento, salvo una excepción. En la práctica, se ha recurrido a las disposiciones de salvaguardia especial 24 veces en 1995 (Estados Unidos), 8 veces en 1996 (Brasil 7, Estados Unidos 1), 2 veces en 1997 (Estados Unidos) y 10 veces en 1998 (Colombia 9, Estados Unidos 1).

El artículo 5 del ATV contiene normas y procedimientos relativos a la **elusión de los contingentes** mediante reexpedición, desviación, declaración falsa sobre el país o lugar de origen o falsificación de documentos oficiales. Se estipula, entre otras cosas, la necesidad de que los Miembros afectados entablen consultas y colaboren plenamente en la investigación de estas prácticas. Cuando haya pruebas suficientes, podrán adoptarse disposiciones como la denegación de entrada a mercancías. Se estipula también que, de conformidad con sus leyes y procedimientos internos, los Miembros deberán establecer las disposiciones legales y/o procedimientos administrativos necesarios para tratar dicha elusión y adoptar medidas para combatirla.

Durante el período de transición, la **administración de las restricciones** permanecerá a cargo de los Miembros exportadores, y las modificaciones de las prácticas, normas o procedimientos serán objeto de consultas con objeto de llegar a una solución mutuamente aceptable (artículo 4).

Las disposiciones relativas a los **compromisos contraídos en todas las esferas de la Ronda Uruguay en relación con los textiles y el vestido** estipulan que todos los Miembros “tomarán las medidas que sean necesarias” para respetar las normas y disciplinas con objeto de lograr un mejor acceso a los mercados, garantizar la aplicación de condiciones de

comercio leal y equitativo y evitar la discriminación en contra de las importaciones en el sector de los textiles y el vestido (artículo 7). Si se determina que un Miembro exportador no cumple las obligaciones que le corresponden, el Órgano de Solución de Diferencias o el Consejo del Comercio de Mercancías puede autorizar un ajuste del coeficiente de crecimiento del contingente para ese país, que de lo contrario estaría sujeto a incrementos automáticos.

El Órgano de Supervisión de los Textiles (OST):

Supervisa la aplicación del Acuerdo y consta de un presidente y 10 Miembros que desempeñan sus funciones a título personal y los grupos que se ocupan de las notificaciones (los gobiernos informan a la OMC de las políticas o medidas que aplican o se proponen aplicar) y de las empresas comerciales del Estado. El OST vigila las medidas adoptadas al amparo del Acuerdo para comprobar su conformidad y rinde informe al Consejo de Comercio de Mercancías, que examina el funcionamiento del Acuerdo antes de cada nueva etapa del proceso de integración., Si no quedan resueltas, pueden someterse al Órgano de Solución de Diferencias de la OMC. El Presidente del OST es el Sr. András Szepesi.

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

Consejo de Comercio de Mercancías:

Cada uno de los consejos de nivel superior tiene órganos subsidiarios. El Consejo del Comercio de Mercancías tiene 11 comités que se ocupan de temas específicos (agricultura, acceso a los mercados, subvenciones, medidas antidumping, etc.). También en este caso están integrados por todos los países Miembros. Rinden también informe al Consejo del Comercio de Mercancías el Órgano de Supervisión de los Textiles.

Acuerdo sobre los Servicios

En la Parte I del acuerdo de base se define su alcance, concretamente, los servicios suministrados del territorio de una parte al territorio de otra; los servicios suministrados en el territorio de una parte a los consumidores de otra (por ejemplo, turismo); [los servicios](#) suministrados por conducto de la presencia de entidades proveedoras de servicios de una parte en el territorio de otra (por ejemplo, servicios bancarios); y los servicios suministrados por nacionales de una parte en el territorio de otra (por ejemplo, proyectos de construcción o servicios de consultoría).

En la Parte II figuran las obligaciones y disciplinas generales. Una obligación básica de trato de la nación más favorecida (n.m.f.) estriba en que cada parte "otorgará inmediata e incondicionalmente a los servicios y a los proveedores de servicios de cualquier otra parte un trato no menos favorable que el que conceda a los servicios similares y a los proveedores de servicios similares de cualquier otro país". Sin embargo, se reconoce que puede que no sea posible conceder el trato n.m.f. a todas las actividades de servicios y, por lo tanto, se prevé que las partes puedan indicar exenciones específicas de dicho trato. Las condiciones de tales exenciones figuran en un anexo, en el que se prevén exámenes después de transcurridos cinco años, así como una duración limitada normalmente a diez años.

Entre las prescripciones en materia de transparencia figura la publicación de todas las leyes y reglamentos pertinentes. Las disposiciones destinadas a facilitar una participación creciente de los países en desarrollo en el comercio mundial de servicios prevén compromisos negociados en relación con el acceso a la tecnología, las mejoras del acceso a los canales de distribución y las redes de información y la liberalización del acceso a los mercados en sectores y modos de suministro de interés para las exportaciones. Las disposiciones referentes a la integración económica son análogas a las del artículo XXIV del Acuerdo General, y exigen que los acuerdos tengan una "cobertura sectorial sustancial" y que establezcan "la

ausencia o la eliminación en lo esencial, de toda discriminación" entre las partes.

Dado que las reglamentaciones nacionales, y no las medidas en frontera, son las que más influyen en el comercio de servicios, en las disposiciones se establece que todas esas medidas de aplicación general deberían ser administradas de manera razonable, objetiva e imparcial. Las partes estarán obligadas a establecer los medios necesarios para la pronta revisión de las decisiones administrativas relativas al suministro de servicios.

El acuerdo contiene obligaciones en lo concerniente a las prescripciones en materia de reconocimiento (por ejemplo, de la formación académica) a los efectos de autorizaciones o certificaciones, o la concesión de licencias en la esfera de los servicios. El acuerdo fomenta la armonización y la utilización de criterios internacionalmente convenidos para establecer prescripciones en materia de reconocimiento. En otras disposiciones se establece que las partes deben velar por que los proveedores monopolistas o exclusivos de servicios no abusen de su posición. Las prácticas comerciales restrictivas deberían ser objeto de consultas entre las partes con miras a su eliminación.

Aunque normalmente las partes están obligadas a no restringir los pagos y transferencias internacionales por concepto de transacciones corrientes referentes a compromisos contraídos en virtud del acuerdo, existen disposiciones que permiten la imposición de restricciones limitadas en caso de dificultades de balanza de pagos. Sin embargo, de imponerse tales restricciones, éstas estarían sujetas a condiciones tales como las siguientes: que no fueran discriminatorias, que evitaran lesionar innecesariamente los intereses comerciales de otras partes y que fueran de carácter temporal.

El acuerdo contiene disposiciones referentes a excepciones generales y excepciones relativas a la seguridad similares a las de los artículos XX y XXI del Acuerdo General. Prevé asimismo la celebración de negociaciones con miras a elaborar disciplinas sobre las subvenciones que tengan efectos de distorsión del comercio en la esfera de los servicios.

La Parte III contiene disposiciones sobre acceso a los mercados y trato nacional que no son obligaciones de carácter general sino compromisos contraídos en las listas nacionales. Así pues, en el caso del acceso a los mercados, cada parte "otorgará a los servicios y a los proveedores de servicios de las demás Partes un trato no menos favorable que el previsto de conformidad con los términos, limitaciones y condiciones convenidos y

especificados en su lista". La disposición relativa al [acceso a los mercados](#) tiene por objeto eliminar progresivamente los siguientes tipos de medidas: limitaciones al número de proveedores de servicios, al valor total de las transacciones de servicios o al número total de operaciones de servicios o de personas empleadas. Del mismo modo, han de eliminarse progresivamente las restricciones a los tipos de persona jurídica o de empresa conjunta por medio de los cuales se suministre un servicio, así como cualquier limitación relacionada con los niveles máximos de participación extranjera en el capital.

La disposición relativa al trato nacional establece la obligación de tratar de la misma manera a los proveedores extranjeros de servicios y a los proveedores nacionales de servicios. Sin embargo, prevé la posibilidad de que haya alguna diferencia de trato entre los proveedores de servicios de otras partes y los proveedores nacionales de servicios, pero en ese caso, las condiciones de competencia no deberían modificarse, como resultado de ello, en favor de los proveedores nacionales de servicios.

En la Parte IV del acuerdo se establece la base para la liberalización progresiva del sector de los servicios, mediante sucesivas rondas de negociaciones y la confección de listas nacionales. Permite asimismo, después de transcurrido un período de tres años, que las partes retiren o modifiquen los compromisos incluidos en sus listas. En caso de que se

modificaran o retiraran compromisos, deberían entablarse negociaciones con las partes interesadas para acordar ajustes compensatorios. Si no se pudiera llegar a un acuerdo, la compensación se establecería mediante arbitraje.

La Parte V contiene disposiciones institucionales, con inclusión de disposiciones sobre las consultas y la solución de diferencias y el establecimiento de un Consejo de Servicios. Las responsabilidades del Consejo se establecen en una Decisión Ministerial.

En cuanto al Consejo del Comercio de Servicios, sus órganos subsidiarios se ocupan de los servicios financieros, las reglamentaciones nacionales, y las normas del AGCS y los compromisos específicos contraídos en su marco.

El primero de los anexos del acuerdo se refiere al movimiento de mano de obra. Permite que las partes negocien compromisos específicos aplicables al movimiento de las personas proveedoras de servicios en el marco del acuerdo. Exige que se permita que las personas abarcadas por un compromiso específico suministren el servicio de que se trate de conformidad con los términos del compromiso. No obstante, el acuerdo no es aplicable a las medidas que afectaran a la ciudadanía, la residencia o el empleo con carácter permanente.

El anexo sobre servicios financieros (principalmente bancarios y de seguros) estipula el derecho de las partes, no obstante lo establecido en otras disposiciones, a adoptar medidas cautelares, entre ellas medidas de protección de inversores, depositantes, tenedores de pólizas, y a garantizar la integridad y estabilidad del sistema financiero. Sin embargo, otro entendimiento, relativo también a los servicios financieros, permite que aquellos participantes que así lo deseen contraigan compromisos relativos a los servicios financieros mediante un método diferente. En lo concerniente al acceso a los mercados, el entendimiento contiene obligaciones más detalladas, entre otras cosas, sobre los derechos de monopolio, el comercio trans-fronterizo (suscripción de determinadas pólizas de seguro y reaseguro, así como procesamiento y transferencia de datos financieros), el derecho de establecer o ampliar una presencia comercial y la entrada temporal de personal. Las disposiciones relativas al trato nacional se refieren expresamente al acceso a los sistemas de pago y compensación administrados por entidades públicas y a los medios oficiales de financiación y refinanciación. Tratan también de la afiliación o el acceso a instituciones de auto-reglamentación, bolsas de valores y futuros y organismos de compensación, o la participación en ellos.

El anexo sobre telecomunicaciones trata de las medidas que afectan al acceso a las redes y servicios públicos de telecomunicaciones y a la

utilización de los mismos. En particular, exige que ese acceso se conceda a otra parte en términos razonables y no discriminatorios, para permitir el suministro de cualquier servicio consignado en su lista. No deberán imponerse más condiciones a la utilización de las redes públicas que las necesarias para salvaguardar las responsabilidades de sus operadores, en cuanto operadores de servicios públicos; proteger la integridad técnica de la red y velar por que los proveedores extranjeros de servicios no suministren servicios sino cuando les esté permitido con arreglo a un compromiso específico. El anexo también fomenta la cooperación técnica para ayudar a los países en desarrollo a fortalecer sus propios sectores nacionales de telecomunicaciones.

El anexo sobre los servicios de transporte aéreo excluye del ámbito de aplicación del acuerdo los derechos de tráfico (principalmente acuerdos bilaterales sobre servicios aéreos que confieren derechos de aterrizaje) y las actividades directamente relacionadas que puedan afectar a la negociación de los derechos de tráfico. Sin embargo, el anexo, en su forma actual, establece asimismo que el acuerdo deberá aplicarse a los servicios de reparación y mantenimiento de las aeronaves, la comercialización de los servicios de transporte aéreo y los servicios de reserva informatizados. El funcionamiento del anexo se examinará al menos cada cinco años.

Acuerdo sobre la Agricultura

Las negociaciones se han traducido en cuatro partes principales del Acuerdo: el Acuerdo sobre [la Agricultura](#) en sí; las concesiones y compromisos que los Miembros han de asumir respecto del acceso a los mercados, la ayuda interna y las subvenciones a la exportación; el [Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias](#); y la Decisión Ministerial relativa a los países menos adelantados y a los países en desarrollo importadores netos de alimentos.

Globalmente, los resultados de las negociaciones brindan un marco para la reforma a largo plazo del comercio de productos agropecuarios y de las políticas agropecuarias internas a lo largo de los años venideros. Constituyen un avance decisivo hacia el objetivo de una mayor orientación hacia el mercado del comercio de productos agropecuarios. Se refuerzan las normas que rigen el comercio de productos agropecuarios, lo cual llevará a una mayor previsibilidad y estabilidad tanto para los países importadores como para los países exportadores.

La transacción de conjunto relativa a la agricultura también se ocupa de muchas otras cuestiones de vital importancia económica y política para muchos Miembros. Así pues, se prevén disposiciones que promueven la utilización de políticas de ayuda interna para mantener la economía rural que

distorsionen menos el comercio y que permiten que se tomen medidas para atenuar toda carga resultante del reajuste, y también la introducción de disposiciones rigurosamente detalladas que permiten cierta flexibilidad en la aplicación de los compromisos. Se han tomado en consideración las preocupaciones de los países en desarrollo, en particular las de los países importadores netos de alimentos y de los países menos adelantados.

En la transacción global relativa a la agricultura se prevén compromisos en la esfera del acceso a los mercados, la ayuda interna y la competencia de las exportaciones. El texto del Acuerdo sobre la Agricultura se refleja en las Listas anexas al GATT de compromisos jurídicos relativos a los distintos países (como se señala en la sección del presente documento que describe el Protocolo de la Ronda Uruguay).

En la esfera del **acceso a los mercados**, las medidas no arancelarias en frontera se reemplazan por aranceles que aportan sustancialmente el mismo nivel de protección. Los aranceles resultantes de este proceso de "arancelización", así como otros aranceles aplicados a los productos agropecuarios, han de reducirse en un promedio del 36 por ciento en el caso de los países desarrollados y del 24 por ciento en el caso de los países en desarrollo, exigiéndose reducciones mínimas respecto de cada línea arancelaria. Las reducciones han de efectuarse a lo largo de un período de

seis años en el caso de los países desarrollados y de más de diez años en el caso de los países en desarrollo. No se exige que los países menos adelantados reduzcan sus aranceles.

En el conjunto de disposiciones relativas a la arancelización también se prevé el mantenimiento de las actuales oportunidades de acceso y el establecimiento de contingentes arancelarios de acceso mínimo (a tipos arancelarios reducidos) cuando el acceso actual sea inferior al 3 por ciento del consumo interno. Estos contingentes arancelarios de acceso mínimo han de ampliarse al 5 por ciento a lo largo del período de aplicación. En el caso de los productos "arancelizados" hay disposiciones especiales de "salvaguardia" que permitirán la aplicación de derechos adicionales en caso de que los envíos se efectúen a precios denominados en monedas nacionales que sean inferiores a un determinado nivel de referencia o en caso de un aumento repentino de las importaciones. La activación de la salvaguardia en el caso de aumentos repentinos de las importaciones depende de la "penetración de las importaciones" que se registre actualmente en el mercado, esto es, cuando las importaciones actualmente representen una gran proporción del consumo, el aumento repentino de las importaciones necesario para activar la medida de salvaguardia especial es más reducido.

A fin de facilitar la aplicación de la arancelización en situaciones especialmente sensibles, se introdujo en el Acuerdo sobre la Agricultura una cláusula de "trato especial". En virtud de ella se permite, en determinadas condiciones definidas cuidadosa y estrictamente, que un país mantenga restricciones a la importación hasta el fin del período de aplicación. Las condiciones son las siguientes: i) que las importaciones del producto agropecuario primario y los productos con él elaborados y/o preparados, los así denominados productos designados, hayan sido inferiores al 3 por ciento del consumo interno durante el período 1986-88; ii) que no se hayan concedido subvenciones a la exportación respecto de esos productos desde 1986; iii) que se apliquen al producto agropecuario primario medidas eficaces de restricción de la producción; y iv) que se den oportunidades de acceso mínimo. Las oportunidades de acceso mínimo representan el 4 por ciento del consumo interno de los productos designados durante el primer año del período de aplicación y se incrementan anualmente hasta alcanzar un 8 por ciento en el sexto año. No obstante, el porcentaje final es inferior si los productos designados se arancelizan antes del fin del período de aplicación. Por ejemplo, si los productos designados se arancelizan al principio del tercer año del período de aplicación, las oportunidades de acceso mínimo final son el 6,4 por ciento del consumo interno de los productos designados. Las negociaciones entre los interlocutores comerciales acerca de la posibilidad y las condiciones de toda prórroga del trato especial más allá del

período de aplicación deben ultimarse para el final del sexto año contado a partir de la entrada en vigor del Acuerdo sobre la Agricultura. En el caso de toda prórroga más allá del sexto año, han de asumirse compromisos adicionales.

Una sección separada en este contexto recoge el trato especial y diferenciado aplicado a los países en desarrollo, que forma parte integrante de todos los compromisos asumidos en la Ronda Uruguay, incluso en todas las esferas del Acuerdo sobre la Agricultura. Las disposiciones se aplican a los productos agropecuarios primarios que sean el elemento básico en la alimentación tradicional del país en desarrollo que invoque esta cláusula del Acuerdo.

Las medidas de ayuda interna que tengan, como mucho, un impacto mínimo sobre el comercio (políticas del "compartimiento verde") están excluidas de los compromisos de reducción. Tales políticas incluyen los servicios generales del gobierno, por ejemplo en las esferas de la investigación, la lucha contra enfermedades, la infraestructura y la seguridad alimentaria. También comprenden los pagos directos a los productores, por ejemplo, ciertas formas de sostenimiento de los ingresos "desconectadas" (de la producción), la asistencia para el reajuste estructural, y los pagos

directos en el marco de programas ambientales y de programas de asistencia regional.

Además de las políticas del compartimiento verde, no es necesario incluir otras políticas en los compromisos de reducción relativos a la Medida Global de la Ayuda total (MGA total). Estas políticas comprenden los pagos directos en el marco de programas de limitación de la producción, ciertas medidas oficiales de asistencia para fomentar el desarrollo agrícola y rural de los países en desarrollo y otras ayudas que representen solamente una proporción reducida (del 5 por ciento en el caso de los países desarrollados y del 10 por ciento en el caso de los países en desarrollo) del valor de producción de los productos individuales o, en el caso de la ayuda no destinada a productos específicos, del valor de la producción agropecuaria total.

La MGA total abarca toda la ayuda concedida ya sea respecto de productos específicos o bien respecto de productos no específicos que no sea acreedora a exención y que ha de reducirse en un 20 por ciento (en un 13,3 por ciento en el caso de los países en desarrollo, no exigiéndose ninguna reducción a los países menos adelantados) durante el período de aplicación.

Se requiere de los Miembros que reduzcan el valor de las subvenciones a la exportación, principalmente directas, a un nivel inferior en el 36 por ciento al del período de base 1986-90 a lo largo del período de aplicación de seis años, y la cantidad de las exportaciones subvencionadas en un 21 por ciento a lo largo del mismo período. En el caso de los países en desarrollo las reducciones representan dos terceras partes de las exigidas a los países desarrollados a lo largo de un período de diez años (no siendo aplicable ninguna reducción a los países menos adelantados) y, con sujeción a ciertas condiciones, no hay compromisos en cuanto a las subvenciones para reducir los costos de comercialización de las exportaciones de productos agropecuarios o las cargas por concepto de transporte y flete internos de los envíos destinados a la exportación. En caso de que las exportaciones subvencionadas hayan aumentado desde el período de base 1986-90, en determinadas circunstancias puede utilizarse el período 1991-92 como punto de partida de las reducciones, aunque el punto de llegada sigue siendo el relacionado con el nivel del período de base 1986-90. El Acuerdo sobre la Agricultura prevé cierta flexibilidad limitada entre los años en términos de compromisos de reducción de las subvenciones a la exportación, contiene disposiciones encaminadas a evitar la elusión de los compromisos en materia de subvenciones a la exportación y estipula criterios para las donaciones por concepto de ayuda alimentaria y respecto de la utilización de créditos a la exportación.

Las cláusulas de "paz" previstas en el Acuerdo incluyen lo siguiente: el entendimiento de que determinadas medidas disponibles al amparo del Acuerdo sobre Subvenciones no se aplicarán con respecto a las políticas del compartimiento verde y a la ayuda interna y subvenciones a la exportación mantenidas en conformidad con los compromisos; el entendimiento de que se ejercerá la "debida moderación" en la aplicación de las medidas en materia de derechos compensatorios previstas en el Acuerdo General; y el establecimiento de límites en términos de la aplicabilidad de medidas en caso de anulación o menoscabo. Estas cláusulas de paz se aplicarán por un período de nueve años.

En virtud del Acuerdo se establece un comité que supervisará la aplicación de los compromisos así como el seguimiento de la Decisión sobre medidas relativas a los posibles efectos negativos del programa de reforma sobre los países menos adelantados y los países en desarrollo importadores netos de alimentos.

Este conjunto de disposiciones está concebido como parte de un proceso continuo en el marco del objetivo a largo plazo de lograr reducciones sustanciales y progresivas de la ayuda y la protección. Con este fin, prevé la celebración de nuevas negociaciones en el quinto año de aplicación, en las cuales, junto con una evaluación de los cinco primeros años, se tomarían en

consideración preocupaciones no comerciales, el trato especial y diferenciado para los países en desarrollo, el objetivo de establecer un sistema de comercio de productos agropecuarios equitativo y orientado hacia el mercado y otras inquietudes y objetivos recogidos en el preámbulo del Acuerdo.

Acuerdo sobre el Medio Ambiente:

En la Cuarta Conferencia Ministerial celebrada en Doha (Qatar) en noviembre de 2001, los Ministros acordaron iniciar negociaciones sobre determinados aspectos de la relación entre [comercio y medio ambiente](#). El objeto de estas negociaciones es aclarar la relación entre los regímenes multilaterales de comercio y de medio ambiente, y abarcar el intercambio de información entre los Comités de la OMC y las secretarías de AMUMA y la liberalización del comercio de bienes y servicios ecológicos.

Los Ministros acordaron celebrar negociaciones sobre la relación entre las normas vigentes de la OMC y las obligaciones comerciales específicas establecidas en los acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente. Las negociaciones tendrán como objetivo determinar cómo deben aplicarse las normas de la OMC a los Miembros de la Organización que son partes en los acuerdos sobre el medio ambiente.

Existen aproximadamente 200 acuerdos multilaterales sobre medio ambiente en vigor en la actualidad, de los cuales únicamente 20 contienen disposiciones comerciales. El Comité de Comercio y Desarrollo (CCD) de la OMC los está examinando.

Por ejemplo, el Protocolo de Montreal sobre la protección de la capa de ozono impone restricciones a la producción, el consumo y la exportación de aerosoles que contienen clorofluorocarbono (CFC). El Convenio de Basilea, que controla el comercio y el transporte de residuos peligrosos a través de las fronteras internacionales, y la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres son otros acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente que contienen disposiciones relativas al comercio.

Hasta la fecha, ninguna medida adoptada en virtud de un acuerdo sobre medio ambiente que afecte al comercio ha sido contestada en el marco del sistema del GATT/OMC.

Obstáculos al comercio de bienes y servicios ecológicos:

Los Ministros convinieron asimismo en celebrar negociaciones sobre las reducciones o la eliminación de los obstáculos arancelarios y no arancelarios

a los bienes y servicios ecológicos. Como ejemplo de bienes y servicios ecológicos cabe citar los convertidores catalíticos, los filtros de aire o los servicios de consultoría sobre gestión de aguas residuales.

Subvenciones a la pesca:

Los Ministros convinieron en aclarar y mejorar las disciplinas de la OMC con respecto a las subvenciones a la pesca. La cuestión de las subvenciones a la pesca ha sido estudiada en el Comité de Comercio y Medio Ambiente durante varios años. Algunos estudios demuestran que esas subvenciones pueden ser perjudiciales para el medio ambiente si, como resultado, existe un número excesivo de pescadores en relación con el número de peces.

Intercambios de información. Los Ministros convinieron en negociar procedimientos para el intercambio de informaciones periódicas entre secretarías de acuerdos multilaterales sobre medio ambiente y la OMC. Actualmente, el Comité de Comercio y Medio Ambiente organiza una reunión informativa con las secretarías de diferentes **AMUMA** (**definir**) una o dos veces por año para examinar las disposiciones de esos AMUMA concernientes al comercio así como sus mecanismos de solución de diferencias. Los nuevos procedimientos de intercambio de información podrían tener como efecto ampliar el ámbito de la cooperación actual.

Mientras que los países desarrollados estaban sometidos a presiones crecientes de los grupos ambientalistas para superar lo que percibían como “incompatibilidades” entre las políticas comerciales y las ambientales, los países en desarrollo temían que las preocupaciones ambientales se abordaran a expensas del comercio internacional. En particular, surgieron temores de que se impusiera una nueva condicionalidad “verde” vinculada a las oportunidades de acceso a los mercados.

En este contexto, los debates sobre comercio y medio ambiente en la OMC se han guiado por ciertos parámetros, entre los que destacan:

- La OMC no es un organismo de protección ambiental,
- Las normas del GATT/OMC proporcionan un marco significativo para la protección ambiental,
- Un mayor acceso a los mercados para los países en desarrollo; y
- Debe mejorarse la coordinación entre comercio y medio ambiente.

Las cuestiones relacionadas con el comercio, el medio ambiente y, de manera más general, el desarrollo sostenible, se han debatido en el GATT y en la OMC durante muchos años. El medio ambiente es una cuestión horizontal abordada en distintas normas y disciplinas de la OMC. La cuestión ha sido considerada por los Miembros tanto en términos de la repercusión de

las políticas ambientales en el comercio como de la repercusión del comercio en el medio ambiente.

Cuadro no. 4
Programa de reuniones sobre Medio Ambiente para el 2004
19 de abril de 2004
8-9 de julio de 2004
14-15 de octubre de 2004
23-24 de noviembre de 2004

ÓRGANO SOLUCIÓN DE DISPUTAS

El Órgano de Solución de Disputas (OSD) es uno de los de mayor uso e importancia. El procedimiento previsto por la OMC para resolver los desacuerdos comerciales en el marco del Entendimiento sobre Solución de Diferencias es vital para garantizar el cumplimiento de las normas y asegurar así la fluidez del comercio.

El procedimiento de solución de diferencias, como mencioné anteriormente, es un componente clave del sistema multilateral de comercio y una contribución excepcional de la OMC a la estabilidad de la economía mundial. Sin un medio de solución de diferencias el sistema basado en

normas sería menos eficaz, puesto que no podrían hacerse cumplir las normas. El procedimiento de la OMC hace hincapié en el imperio de la ley y da mayor seguridad y previsibilidad al sistema de comercio. Se basa en normas claramente definidas y se establecen plazos para ultimar el procedimiento. Las primeras resoluciones las adopta un grupo especial y las respalda (o rechaza) la totalidad de los Miembros de la OMC. Es posible apelar basándose en cuestiones de derecho.

Ahora bien, lo importante no es adoptar resoluciones; la cuestión prioritaria es resolver las diferencias, de ser posible mediante la celebración de consultas. En mayo de 2003 sólo en un tercio aproximadamente de los casi 300 casos planteados se había llegado al final del procedimiento del grupo especial. En cuanto al resto, en la mayoría de los casos se había notificado su solución “extrajudicial” o seguían siendo objeto de un prolongado proceso de consultas, algunos desde 1995.

Se plantea una diferencia cuando un gobierno Miembro considera que otro gobierno Miembro está infringiendo un acuerdo o un compromiso que había contraído en el marco de la OMC. Los Acuerdos de la OMC son obra de los propios gobiernos Miembros: los acuerdos son el resultado de las negociaciones de los Miembros. La responsabilidad de la solución de las

diferencias recae asimismo en última instancia en los gobiernos Miembros a través del ÓSD.

Principios: equidad, rapidez, eficacia, aceptabilidad mutua

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

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

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

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

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

Aunque el procedimiento es en gran parte análogo al de un tribunal o

corte de justicia, la solución preferida es que los países afectados examinen sus problemas y resuelvan la diferencia por sí solos. Así pues, la primera etapa es la celebración de consultas entre los gobiernos partes en la diferencia y, aun cuando el caso siga su curso y llegue a otras etapas, sigue siendo siempre posible la celebración de consultas y la mediación. A continuación, un cuadro explicativo con los plazos establecidos para resolver diferencias:

Cuadro no. 5 Plazos Solución de Diferencias	
60 días	Consultas, mediación, etc.
45 días	Establecimiento del grupo especial y designación de sus Miembros.
6 meses	El grupo especial traslada su informe definitivo a las partes.
3 semanas	El grupo especial traslada su informe definitivo a los Miembros de la OMC.
60 días	El Órgano de Solución de Diferencias adopta el informe (de no haber apelación)
Total = 1 año	(sin apelación)
60-90 días	Informe del examen en apelación.
30 días	El Órgano de Solución de Diferencias adopta el informe del examen en apelación.
Total = 1 año y 3 meses	(con apelación)

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.

Entonces, ¿cómo se resuelven las diferencias?

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

Primera etapa: consultas (hasta **60 días**). Antes de adoptar cualquier otra medida los países partes en la diferencia tienen que mantener conversaciones para ver si pueden resolver sus diferencias por sí solos. Si este intento fracasa, pueden también pedir al Director General de la OMC que medie o trate de ayudar de cualquier otro modo.

Segunda etapa: el grupo especial (hasta **45 días** para la constitución del grupo especial, más seis meses para que éste concluya su labor). Si en las consultas celebradas no se llega a una solución satisfactoria, el país reclamante puede pedir que se establezca un grupo especial. El país “en el banquillo” puede obstruir la constitución del grupo especial una vez, pero no puede volver a hacerlo cuando el OSD se reúna por segunda vez (a no ser que haya consenso contra la constitución del grupo especial).

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

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

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

Antes de la primera audiencia: cada parte en la diferencia expone sus argumentos, por escrito, al grupo especial.

Primera audiencia donde el país reclamante y la parte demandada exponen sus argumentos: el país reclamante (o los países reclamantes), el país demandado y los terceros que hayan anunciado tener interés en la diferencia exponen sus argumentos en la primera audiencia del grupo especial.

Réplicas: los países afectados presentan réplicas por escrito y exponen verbalmente sus argumentos en la segunda reunión del grupo especial.

Expertos: cuando una parte en la diferencia plantea cuestiones de carácter científico o técnico, el grupo especial puede consultar a expertos o designar un grupo consultivo de expertos para que prepare un informe al respecto.

Proyecto inicial: el grupo especial da traslado de los capítulos expositivos (hechos y argumentación) de su informe a ambas partes en la diferencia y les da un plazo de dos semanas para formular observaciones. En este informe no se incluyen las constataciones y conclusiones.

Informe provisional: a continuación, el grupo especial da traslado de un informe provisional (en el que se incluyen sus constataciones y conclusiones) a ambas partes y les da un plazo de una semana para que soliciten un reexamen.

Reexamen: el período de reexamen no debe exceder de dos semanas. Durante ese tiempo el grupo especial puede celebrar nuevas reuniones con las dos partes en la diferencia.

Informe definitivo: se envía el informe definitivo a las partes en la diferencia y, tres semanas más tarde, se distribuye a todos los Miembros de la OMC. Si el grupo especial decide que la medida comercial objeto de la diferencia constituye una infracción de un Acuerdo de la OMC o un incumplimiento de una obligación dimanante de las disposiciones de la OMC, recomienda que se ponga en conformidad con dichas disposiciones. El grupo especial puede sugerir la manera en que podría hacerse.

El informe se convierte en una resolución: transcurridos 60 días, el informe se convierte en una resolución o recomendación del OSD, a no ser que se rechace por consenso. Ambas partes en la diferencia pueden apelar (y en algunos casos ambas lo hacen).

Apelaciones

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

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

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

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

La cuestión está decidida: ¿ahora qué?

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

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

Si el país objeto de la reclamación pierde, debe seguir las recomendaciones formuladas en el informe del Grupo Especial o del Órgano de Apelación. Debe manifestar su intención de hacerlo en una reunión del Órgano de Solución de Diferencias que ha de celebrarse dentro de los 30 días siguientes a la adopción del informe. En caso de que no sea factible cumplir inmediatamente las recomendaciones y resoluciones, se dará al miembro afectado un “plazo prudencial” para hacerlo. Si no adopta las

medidas oportunas dentro de ese plazo, tendrá que entablar negociaciones con el país reclamante (o los países reclamantes) para establecer una compensación mutuamente aceptable: por ejemplo, reducciones arancelarias en esferas de especial interés para la parte reclamante.

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

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

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

EL CONTROL DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES

Mantener la transparencia en los reglamentos y las políticas, es para la OMC, de vital importancia. Para esto se han creado dos organismos: las “notificaciones” a través de las cuales los gobiernos informan periódicamente a la OMC a los demás Miembros de las políticas, leyes específicas o toda medida ; y la otra es a través de las evaluaciones a las políticas comerciales de los distintos países: [Mecanismo Exámenes de Políticas Comerciales \(MEPC\)](#). Los objetivos que persigue este órgano es:

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

Estos exámenes fueron de los primeros resultados de la Ronda Uruguay y se implementaron varios años antes que acabara la misma. Los

participantes acordaron establecer el proceso de examen en la Reunión Ministerial de diciembre de 1988, cuyo objeto era realizar un balance a mitad de período de la Ronda Uruguay. Originalmente estos exámenes se llevaron a cabo en el marco del GATT y al igual que el GATT sólo se centraban en el comercio de mercancías. Al constituirse la OMC, su ámbito se amplió, incluyendo los servicios y la propiedad intelectual.

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

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

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

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

EL COMERCIO INTERNACIONAL EN CIFRAS

El comercio internacional ha evolucionado de forma monstruosa desde la 2da. Guerra Mundial, especialmente desde que se rigió por la OMC. Entiendo prudente evaluar su progreso, analizando algunas de las

principales causas y por supuesto sus respectivas consecuencias sobre los protagonistas del mismo en el período 1996-2003.

La dinamización del comercio mundial se veía venir y era irremediablemente una actividad imposible de detener. ¿Por qué? Sencillamente por los grandes avances tecnológicos en las áreas que mayor repercuten dentro del mundo de la economía, y ese famoso fenómeno llamado globalización que nos tocaba de alguna forma o de otra.

La participación del comercio mundial ha evolucionado significativamente en los últimos años, y los aportes de los países junto con sus respectivos productos ha cambiado también. No es una sorpresa, que los países cuyo nivel tecnológico es superior, tiendan a ser los países de mayor participación dentro del comercio mundial; por otro lado aquellos que se han caracterizado por exportar bienes básicos (productos agrícolas), hayan quedado estancados, dificultándose su protagonismo dentro del comercio mundial debido a las frecuentes devaluaciones de sus monedas frente al dólar o por poseer un déficit en sus balanzas comerciales. Los países asiáticos, por otro lado, son un caso digno de estudio y ejemplo: se iniciaron tímidamente dentro del comercio mundial, pero su participación ha ido creciendo de manera asombrosa. Analizaremos detenidamente este caso más adelante. Finalmente, está África, el cual contiene los países más pobre del globo y muchos de ellos con los [Índices de Desarrollo Humano](#)

más bajos según el [Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, UNDP](#) y cuya tasa de mortalidad asciende vertiginosamente por la escalofriante tasa de VIH/SIDA, debilitándose cada vez más su posición ante la demandante competencia del comercio internacional.

Los inolvidables años 90's del Comercio Mundial

Retrocediendo un poco en el tiempo, recordemos el difícil comienzo de los años 90's, caracterizados por el incremento de precios del petróleo (Guerra en Irak), la profunda inestabilidad financiera que generó la crisis del Sistema Monetario Europeo, las altas tasas de desempleo en Europa y la crisis de los mercados emergentes a causa del arrase de la economía mexicana, la cual se prolongó hasta el final del 1995 con su crisis económica y financiera. Por supuesto, que todo esto se tradujo como una disminución en la actividad económica de Estados Unidos (agravada por la crisis de las Asociaciones de Ahorros y Préstamos), Unión Europea y el Japón. Mientras tanto los países latinoamericanos empiezan a recuperarse rápidamente debido a sus nuevas políticas de apertura comercial (ver cuadro anexos).

África evoluciona lentamente y sin mucho protagonismo en el comercio mundial. De hecho, sus cifras se mantienen decreciendo a lo largo del tiempo.

Durante la mitad de la década, la situación cambia positivamente para muchos de ellos. La actividad productiva para la mayoría se incrementa a excepción de Japón.

Crisis Asiática 1997-1999

La crisis asiática influyó sobre el resto del mundo, especialmente en Rusia. Empezó sorpresivamente durante el verano de 1997. Digo sorpresiva pues la situación económica del momento no preveía una crisis tan fuerte y larga. Corea del Sur, Indonesia, Filipinas, Malasia y Tailandia (Asia-5) mantenían indicadores macroeconómicos saneados, inflación moderada, entorno internacional favorable, rápido crecimiento del PIB y altas tasas de ahorro e inversión. La fuerte devaluación del bath (moneda tailandesa) fue el detonante de esta crisis, que más tarde generó la caída de los precios bursátiles de los Asia-5 (con excepción de Corea del Sur). Esto repercutió en las altas tasas de desempleo y la pobreza. Durante el año 1998 se produjo una disminución significativa del PIB de los Asia-5. Una de las mayores consecuencias impactó las exportaciones hacia estos países de: Chile, Perú y Brasil. El comercio intra-regional (superior al 50% del comercio de la Región Asiática) y el comercio a aquellos países exportadores de petróleo se vieron igualmente afectados. A continuación comportamiento de las exportaciones e importaciones de esos años.

Cuadro no. 6 Crecimiento del volumen de exportaciones de mercancías por regiones. 1990-2000 Tasas de promedio anual en %				
	1990/00	1998	1999	2000
Mundo	6.0	-1.5	4.0	12.5
América Del Norte (Canadá y Estados Unidos)	7.3	-0.7	4.2	13.4
Europa Occidental	4.0	3.5	0.3	2.4
Unión Europea	4.0	4.0	0.1	1.9
América Latina	9.4	-1.3	6.4	20.8
Asia	8.4	-6.1	7.5	18.4
Japón	5.2	-7.8	8.1	14.3
Asia-5	11.3	-3.5	10.2	18.5
Economías transición	7.4	-4.0	-0.2	26.2

Fuente: OMC

Cuadro 7 Crecimiento del volumen de importaciones de mercancías por regiones. 1990-2000 Tasas de promedio anual en %				
	1990/00	1998	1999	2000
Mundo	6.0	-1.0	4.5	12.5
América Del Norte (Canadá y Estados Unidos)	8.9	4.6	11.2	17.8
Europa Occidental	4.1	5.6	1.6	4.4
América Latina	11.9	5.0	-3.2	16.0
Asia	7.7	-17.8	10.3	23.5
Japón	5.2	-17.2	11.0	21.9
Asia-5	11.3	-30.9	15.1	27.9
Economías transición	7.4	-2.1	-11.8	13.9

Fuente: OMC

El caso China. ¿Por qué no entró en crisis?

Los factores internos y externos antes mencionados de la crisis de los Asia-5, en China no estuvieron presentes. La diferencia entre la tasa de ahorro y la de inversión era positiva, los préstamos bancarios registraron un crecimiento sostenible y los grandes bancos nacionales estaban fuertemente respaldados por el Estado. Sin embargo, la crisis de sus vecinos impactó su moneda positivamente (apreciación), lo que produjo un pequeño aumento en sus exportaciones. Por otro lado, las depreciaciones de las monedas de los Asia-5 y las ventas de compañías en quiebra de los mismos hicieron que disminuyese la inversión extranjera directa, lo cual se notó en 1999.

Cuadro no. 8 Diez principales mercados exportadores de China. 1997-1998.			
País	1997 (M\$)	1998 (M\$)	Variación %
Hong Kong	43.7	38.4	-11.5
Estados Unidos	32.6	37.9	16.1
Japón	31.8	29.6	6.7
Corea del Sur	9.1	6.2	-31.3
Alemania	6.4	7.3	13.2
Países Bajos	4.4	5.1	17.1
Reino Unido	3.8	4.6	21.4
Singapur	4.9	3.9	-9.1
Taiwán	3.3	3.8	13.9
Francia	2.3	2.8	21.1

Fuente: Estadística Aduanera de China.

Comercio en el Siglo XXI

La entrada del nuevo milenio (Y2K) estuvo matizada por un extraordinario crecimiento (el más importante en más de un decenio), por parte de todas las regiones. Claro está, cada región posee causas diferentes, por ejemplo: Estados Unidos y Asia se benefició del elevado crecimiento de la tecnología de información. Asia y las economías en transición fueron las regiones que registraron mayor crecimiento económico, tanto de las importaciones como de las exportaciones (ver cuadros nos. 6 y 7), donde sus importaciones siguieron creciendo a mayor velocidad que el comercio mundial. Igualmente en Europa Occidental, las exportaciones e importaciones duplicaron la cifra del año anterior, aunque fue el más bajo crecimiento de todas las regiones, debido a la depreciación del euro frente al dólar estadounidense. América Latina mostró una fuerte recuperación, luego de la contracción experimentada por la crisis financiera de Brasil del 1999. En el año 2000, el valor de la cifra de las exportaciones mundiales de mercancía se triplicó frente al año 1999 (12%). Las exportaciones mundiales de servicios aumentó un 6%. Su diferencia confirmó una tendencia que viene prevaleciendo desde el decenio anterior: el incremento de los precios del petróleo desde el 1995. Por otro lado, el crecimiento de las exportaciones mundiales de los productos agropecuarios fue el más bajo de todas las categorías de productos, por ende su participación en el comercio mundial se redujo significativamente al 9%. África, en el año 2000, incrementó en un

27% las importaciones de sus mercancías, lo cual cuadruplicó el crecimiento de sus importaciones. La gran expansión de las importaciones de China y la recuperación de los Asia-5 de sus perturbaciones del 1997-1999, son hechos dignos de mencionar (ver cuadro no. 8). Cabe destacar que dentro de los servicios comerciales, la mayor de las participaciones la obtuvo el rubro del transporte.

Los países en desarrollo y los PMA

Significativos fueron los aporte de estos grupos de países al comercio mundial. El crecimiento del PIB de los países en desarrollo fue el más elevado en un decenio (5%), acompañado de un fuerte incremento en las exportaciones en mercancías, fue tres veces superior al de su PIB (15%). Las importaciones de este grupo de países aumentó en un 21% contra sus exportaciones de un 24%. Dicha participación ha ido en crecimiento desde el 1986, a excepción del 1998, debido a las crisis asiáticas.

Los 49 PMA participaron activamente en el crecimiento de los demás países en desarrollo, estimándose su PIB por encima del 5%. Los PMA exportadores de petróleo se beneficiaron de los elevados precios del petróleo, aumentando sus importaciones entre 60 y 120%. Las exportaciones de los PMA enfocadas en productos manufacturados, aumentó cerca de un cuarto el año pasado. Sin embargo, evaluar las cifras

de este grupo de productos globalmente, no es de gran ayuda, más bien puede resultar un tanto confuso, ya que dentro de este mismo grupo se encuentran los PMA que exportan primordialmente bienes básicos (el mayor grupo), siendo sus exportaciones irregulares y su crecimiento inferior al del comercio mundial.

Cuadro No. 9

Exportaciones mundiales de mercancías, por regiones, 2000							
(Miles de millones de dólares y porcentajes)							
	Valor	Parte		Variación porcentual anual			
	2000	1990	2000	1990-00	1998	1999	2000
Total mundial	6186	100,0	100,0	6	-1	4	12
América del Norte	1058	15,4	17,1	7	-1	5	12
Estados Unidos	781	11,6	12,6	7	-1	3	11
América Latina	359	4,3	5,8	9	-1	7	20
México	166	1,2	2,7	15	6	16	22
Europa Occidental	2441	48,3	39,5	4	4	0	3
Unión Europea (15)	2251	44,5	36,4	4	4	0	2
Europa C./O., Estados Bálticos, CEI	271	3,1	4,4	7	-4	0	26
Europa Central y Oriental	116	1,4	1,9	8	9	1	14
Rusia, Fed. de	105	-	1,7	-	-15	1	39
África	145	3,1	2,3	3	-16	10	27
Sudáfrica	30	0,7	0,5	3	-9	1	12
Oriente Medio	263	4,0	4,2	7	-21	28	46
Asia	1649	21,8	26,7	8	-6	7	18
Japón	479	8,5	7,7	5	-8	8	14
China	249	1,8	4,0	15	0	6	28
Seis países comerciantes del Asia Oriental	649	7,9	10,5	9	-7	8	19
Pro memoria:							
TLCAN (3)	1224	16,6	19,8	8	0	6	14
MERCOSUR (4)	85	1,4	1,4	6	-2	-9	14
ASEAN (10)	427	4,3	6,9	11	-7	9	19

Fuente: OMC

Gestión de la OMC sobre el Comercio Internacional

Lic. Piroška I. De Jesús E.

dejesus.pie@comercioexteriorub.com

Master en Comercio Exterior y Finanzas Internacionales

Cuadro No. 10

Importaciones mundiales de mercancías, por regiones, 2000							
(Miles de millones de dólares y porcentajes)							
	Valor	Parte		Variación porcentual anual			
	2000	1990	2000	1990-00	1998	1999	2000
Total mundial	6490	100,0	100,0	6	-1	4	13
América del Norte	1504	18,4	23,2	9	5	11	17
Estados Unidos	1258	14,8	19,4	9	5	12	19
América Latina	388	3,7	6,0	12	5	-3	16
México	183	1,2	2,8	15	14	14	23
Europa Occidental	2567	48,7	39,6	4	6	1	5
Unión Europea (15)	2362	44,7	36,4	4	6	2	5
Europa C./O., Estados Bálticos, CEI	242	3,3	3,7	5	-1	-12	13
Europa Central y Oriental	146	1,4	2,3	10	11	-1	13
Rusia, Fed. de	46	-	0,7	-	-19	-32	12
África	137	2,7	2,1	4	1	-3	7
Sudáfrica	30	0,5	0,5	5	-9	-9	11
Oriente Medio	171	2,8	2,6	6	-1	1	14
Asia	1481	20,3	22,8	8	-18	10	23
Japón	380	6,7	5,8	5	-17	11	22
China	225	1,5	3,5	15	-1	18	36
Seis países comerciantes del Asia Oriental	615	8,0	9,5	8	-25	11	27
Pro memoria:							
TLCAN (3)	1685	19,6	26,0	9	5	11	18
MERCOSUR (4)	89	0,8	1,4	12	-4	-16	8
ASEAN (10)	367	4,7	5,7	8	-25	8	23

Fuente: OMC

Comercio Mundial durante el año 2001

El comercio mundial experimentó una desaceleración en el año 2001 (primer crecimiento negativo desde 1982), atribuida en gran parte por la reducción de los precios del petróleo y la contracción de los grandes países industriales. Ejemplo de esto es el atentado terrorista del 11 de septiembre, el cual produjo inmediatas consecuencias en los mercados bursátiles mundiales y afectaron gravemente la confianza empresarial y de los consumidores. Las repercusiones a mediano y largo plazo de los mencionados atentados se sabrán a ciencia cierta con el paso del tiempo, pero desde ya podemos determinar que los sectores más afectados son: transporte aéreo, seguros, aeronáutica y turismo. A pesar de este decrecimiento del comercio mundial, el PIB mantuvo su crecimiento moderado, atribuido al sector de los servicios, el cual es menos voluble a las variaciones cíclicas del sector de mercancías. El estallido de la bomba de tiempo de Tecnologías de la Información marcó significativamente los resultados funestos dentro del renglón de exportaciones mundiales por categorías. Para Estados Unidos, las exportaciones de hierro y acero y las de equipo de oficina y de telecomunicaciones cayeron en casi un 20%, mientras que la de los demás productos manufacturados se redujeron en menos de un 5%. Las cuatro principales regiones participantes en el comercio: Europa Occidental, Asia, América del Norte, y América Latina registraron una contracción del valor de las exportaciones e importaciones.

Por el contrario, las economías en transición experimentaron un incremento del valor de sus exportaciones e importaciones de mercancías, básicamente soportadas por la Inversión Extranjera Directa (IED). La disminución de las exportaciones de mercancías de Asia sólo fue igualada a la de Oriente Medio y resultó más pronunciada que la de la crisis asiática del 1998. Europa Occidental igualmente, reflejó cierta contracción en sus exportaciones y una disminución del 3% del valor en dólares de sus importaciones; mientras que América Latina experimentó una reducción de 4% del valor de sus importaciones y exportaciones, marcada por el descenso del precio del café, el combustible y otros productos básicos. África igualmente salió perjudicada ante la baja en el combustible, mostrando un descenso en el nivel de sus importaciones. El fracaso o desacierto del comercio de los países en desarrollo está estrechamente vinculado a los países industrializados, por tanto, los primeros experimentaron una baja en la demanda por los segundos y en los en desarrollo de Asia y América Latina. Con relación a los PMA, paradójicamente reportaron un crecimiento moderado de las importaciones y exportaciones de mercancías. Los PMA exportadores de productos de manufacturas no resultaron tan afectados por la contracción del comercio mundial de manufacturas. Contrariamente, los PMA exportadores de productos básicos reportaron un aumento del 10%.

Gestión de la OMC sobre el Comercio Internacional

Lic. Piroška I. De Jesús E.

dejesus.pie@comercioexteriorub.com

Master en Comercio Exterior y Finanzas Internacionales

Cuadro No. 11

Exportaciones mundiales de mercancías, por regiones, 2001							
(Miles de millones de dólares y porcentajes)							
	Valor	Parte		Variación porcentual anual			
	2001	1990	2001	1990-01	1999	2000	2001
Mundo	5984	100,0	100,0	5	4	13	-4
América del Norte	991	15,4	16,6	6	4	14	-6
Estados Unidos	731	11,6	12,2	6	2	13	-6
América Latina	347	4,3	5,8	8	7	20	-3
México	159	1,2	2,6	13	16	22	-5
Europa Occidental	2485	48,2	41,5	4	0	4	-1
Unión Europea (15)	2291	44,4	38,3	4	0	3	-1
Europa C./O., Estados Bálticos, CEI	286	3,1	4,8	7	0	26	5
Europa Central y Oriental	129	1,4	2,2	8	1	14	12
Rusia, Fed. de	103	-	1,7	-	1	39	-2
África	141	3,1	2,4	3	11	27	-5
Sudáfrica	29	0,7	0,5	3	1	12	-2
Oriente Medio	237	4,1	4,0	5	30	42	-9
Asia	1497	21,8	25,0	7	7	18	-9
Japón	403	8,5	6,7	3	8	14	-16
China	266	1,8	4,4	14	6	28	7
Ses países comerciantes del Asia Oriental	568	7,8	9,5	7	8	19	-12
Pro memoria:							
TLCAN (3)	1149	16,6	19,2	7	5	15	-6
MERCOSUR (4)	88	1,4	1,5	6	-9	14	4
ASEAN (10)	385	4,2	6,4	9	9	19	-10

Fuente: OMC

Lic. Piroška I. De Jesús E.

dejesus.pie@comercioexteriorub.com

Master en Comercio Exterior y Finanzas Internacionales

Cuadro No. 12

Importaciones mundiales de mercancías, por regiones, 2001							
(Miles de millones de dólares y porcentajes)							
	Valor	Parte		Variación porcentual anual			
	2001	1990	2001	1990-01	1999	2000	2001
Mundo	6270	100,0	100,0	5	4	13	-4
América del Norte	1408	18,3	22,5	7	11	18	-6
Estados Unidos	1180	14,8	18,8	8	12	19	-6
América Latina	380	3,7	6,1	11	-3	16	-2
México	176	1,2	2,8	14	14	23	-4
Europa Occidental	2524	40,6	40,3	4	2	6	-3
Unión Europea (15)	2334	44,6	37,2	4	2	6	-3
Europa C.O., Estados Bálticos, CEI	267	3,3	4,3	6	-12	14	11
Europa Central y Oriental	159	1,4	2,5	10	-1	12	9
Rusia, Fed. de	54	-	0,9	-	-33	13	20
África	136	2,8	2,2	3	-3	4	2
Sudáfrica	28	0,5	0,5	4	-9	11	-4
Oriente Medio	180	3,0	2,9	5	3	13	4
Asia	1375	20,3	21,9	6	10	23	-7
Japón	349	6,7	5,6	4	11	22	-8
China	244	1,5	3,9	15	18	36	8
Ses países comerciantes del Asia Oriental	532	8,0	8,5	6	11	26	-13
Pro memoria:							
TLCAN (3) ^a	1578	19,3	25,2	8	12	18	-6
MERCOSUR (4)	84	0,8	1,3	10	-17	8	-6
ASEAN (10)	336	4,6	5,4	7	7	22	-8

a. Las importaciones del Canadá y de México (1990-99) se entienden f.o.b.

Fuente: OMC

Gestión de la OMC sobre el Comercio Internacional

Lic. Piroška I. De Jesús E.

dejesus.pie@comercioexteriorub.com

Master en Comercio Exterior y Finanzas Internacionales

Cuadro No.13

Proporción correspondiente a las exportaciones de bienes y servicios comerciales en el PIB de los países menos adelantados, 1990 y 2000 (Millones de dólares y porcentajes)							
	Valor	Proporción en el PIB					
	PIB	Bienes y servicios comerciales		Bienes		Servicios comerciales	
	2000	1990	2000	1990	2000	1990	2000
Total PMA	166200	17	26	14	22	2	4
Afganistán	---	---	---	---	---	---	---
Angola	8628	38	93	38	89	1	3
Bangladesh	47106	7	14	6	14	1	1
Berlín	2168	19	24	13	18	6	6
Bhután	487	33	30	23	23	10	6
Burkina Faso	2192	11	11	10	9	1	1
Burundi	689	7	7	6	7	1	0
Cabo Verde	568	15	22	6	4	9	18
Cambodia	3183	---	47	---	42	---	5
Chad	1407	15	18	13	16	1	2
Comoras	202	10	24	7	6	2	18
Congo, Rep. Dem. del	4481	27	---	25	---	2	---
Djibouti	553	---	27	---	14	---	14
Eritrea	608	---	14	---	4	---	10
Etiopía	6391	8	14	4	8	4	6
Gambia	422	52	59	35	35	17	24
Guinea	3012	27	25	24	24	3	1
Guinea Ecuatorial	1341	32	97	29	96	3	1
Guinea-Bissau	215	9	32	8	30	2	2
Haití	4050	10	12	9	8	1	4
Islas Salomón	275	42	44	33	28	9	16
Kiribati	43	34	---	10	---	23	---
Lesotho	899	15	27	10	23	6	4
Liberia	---	---	---	---	---	---	---
Madagascar	3878	15	29	10	21	4	8
Malawi	1697	24	26	22	24	2	3
Maldivas	556	90	82	39	20	51	62
Mali	2298	17	27	14	24	3	4
Mauritania	935	45	40	44	37	1	3
Mozambique	3754	9	18	5	10	4	9
Myanmar	7337	11	29	8	22	3	7
Nepal	5497	11	22	6	14	5	7
Níger	1826	21	14	20	14	1	1
Rep. Dem. Pop. Lao	1709	10	30	9	23	1	7
República Centroafricana	963	11	18	10	17	1	1
Rwanda	1794	5	6	4	4	1	2
Samoa	236	21	25	4	6	17	20
Santo Tomé y Príncipe	46	12	33	7	7	5	26
Senegal	4371	23	29	16	21	6	8
Sierra Leona	636	22	8	17	6	5	2
Somalia	---	---	---	---	---	---	---
Sudán	11516	3	16	2	16	1	0
Tanzania, R. U. de	9027	13	14	10	7	3	7
Togo	1219	39	47	32	43	7	4
Tuvalu	---	---	---	---	---	---	---
Uganda	6170	---	10	---	7	---	3
Vanuatu	212	46	69	9	14	37	56
Yemen	8532	30	50	29	48	2	2
Zambia	2911	41	30	38	26	3	4
Pro memoria:							
Mundo	---	18	23	15	18	4	4

Nota: Las cifras del comercio de mercancías se han calculado a partir de las estadísticas de la balanza de pagos y no coinciden con las estadísticas del comercio de mercancías que figuran en otras partes del presente informe. Las cifras se han estimado para la mayoría de los países. Véanse las Notas Técnicas.

Fuente: OMC

¿Qué provocó la recuperación del comercio mundial en el 2002?

Definitivamente que los factores que permitieron un moderado crecimiento en los primeros trimestres del año, fueron la demanda de los países en desarrollo de Asia, la economía en transición y los Estados Unidos. Dentro de las principales características del Comercio Mundial durante el año 2002, cabe destacar:

- Las exportaciones e importaciones de China, las cuales siguieron su ritmo de crecimiento; y aumentando hasta un 30% (2000-2001), mientras el comercio mundial reflejaba un estancamiento.
- El déficit de los Estados Unidos ocasionado por un saldo negativo en su balanza comercial, impactó negativamente a las demás regiones del mundo.
- Los productos químicos se convirtieron en el grupo de producto que reportó el mayor crecimiento, sobrepasando los productos de la industria del automóvil y los productos agropecuarios.

Los sucesos del 2002 acentuaron los dos grandes desequilibrios del comercio mundial: el déficit de América del Norte (último trimestre) y el superávit de la región asiática. Las demás regiones presentaron un superávit moderado y en los casos más desafortunados, decreciente.

América del Norte creció alrededor de un 2.5%, sin embargo permaneció por debajo de su promedio del previo decenio. Por cuarto año consecutivo, el crecimiento del PIB de Canadá superó al de los Estados Unidos, sin embargo los niveles de empleo de la región siguieron en descenso y las tasas de inflación siguieron siendo moderadas a pesar de los estímulos de la política fiscal y monetaria. Las exportaciones del Canadá experimentaron aumentos marginales en términos reales y las exportaciones de Estados Unidos descendieron un 4%. Por el contrario, las importaciones de América del Norte, procedentes de Asia, Europa Occidental y América Latina aumentaron y aquellas procedentes del Oriente Medio y África con su elevada proporción de combustibles, descendieron. Para América Latina, los servicios de viajes consisten en más de la mitad de los servicios comerciales (la mayor entre todas las regiones), por lo tanto, la contracción del comercio mundial redujo el potencial de exportación de servicios. Con respecto al comercio de mercancías, Costa Rica, Ecuador y Perú reflejaron altas tasas de crecimiento, al igual que las exportaciones e importaciones de Ecuador Guatemala y Panamá registraron una notable expansión. El lento crecimiento experimentado en Europa Occidental (apenas el 1%) se debió a la debilidad de la demanda interna privada. Las políticas fiscales expansionistas condujeron a un déficit y las reformas estructurales del sistema de seguridad social aumentaron la incertidumbre con respecto a las perspectivas de ingreso de los consumidores. La reducción de la tasa de

inflación tuvo como causa la debilidad de la demanda interna y la apreciación del euro y otras monedas de Europa Occidental. Por ende, la aceleración del valor del comercio de mercancías y servicios de esta región han de atribuirse a las variaciones de los tipos de cambio. Las importaciones de las economías en transición aumentaron en términos reales en más del 10%, mientras que las exportaciones de mercancías, a menor velocidad, se mantuvieron encima de su PIB. Las exportaciones de servicios comerciales muestran una significativa expansión, específicamente en el rubro de transporte. Para África, el crecimiento económico sólo alcanzó el 2.7%. A pesar de su lento crecimiento, más de 10 economías africanas crecieron a un ritmo superior al 5%. Las condiciones meteorológicas desfavorables y los disturbios políticos contribuyeron a una considerable disminución del PIB. Las entradas de IED sufrieron un notable descenso, en relación al 2001, debido a los acontecimientos en Marruecos y Sudáfrica habían atraído el 45% de las IED. Las cifras de África muestran un tímido aumento en el comercio de mercancías y servicios. El escenario de esta región es más positivo si no se considera el comercio total sino el promedio aritmético del crecimiento de las exportaciones y las importaciones, el cual fue superior al crecimiento del comercio mundial de mercancías en un 5.5% y un 7%, respectivamente. El desarrollo y la expansión del comercio en el Oriente Medio se mantuvieron bajos, la producción de petróleo disminuyó más de 5%, mientras que la de gas siguió en aumento.

Gestión de la OMC sobre el Comercio Internacional

Lic. Piroška I. De Jesús E.

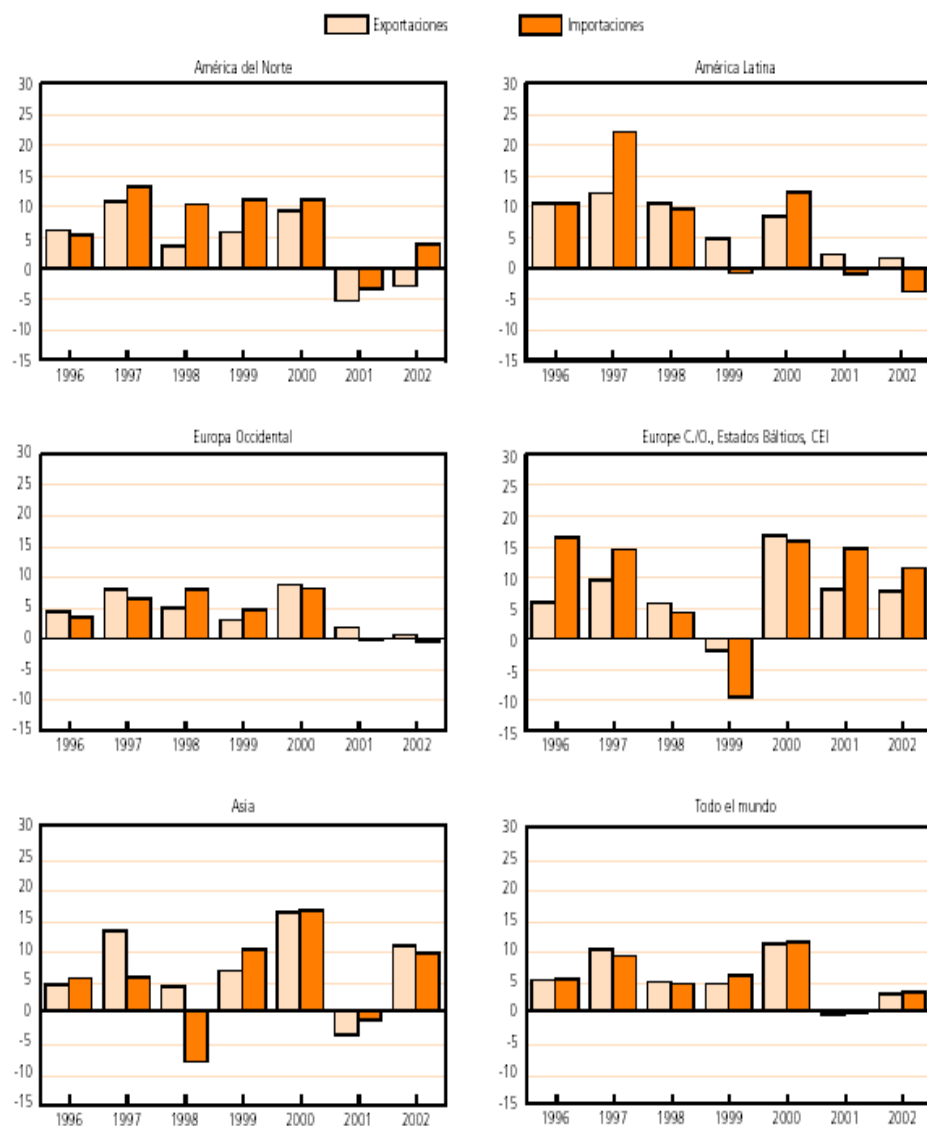
dejesus.pie@comercioexteriorub.com

Master en Comercio Exterior y Finanzas Internacionales

Cuadro No. 14

Volumen del comercio mundial de mercancías, por determinadas regiones, 1995-02

(Variación porcentual anual)



Fuente: OMC

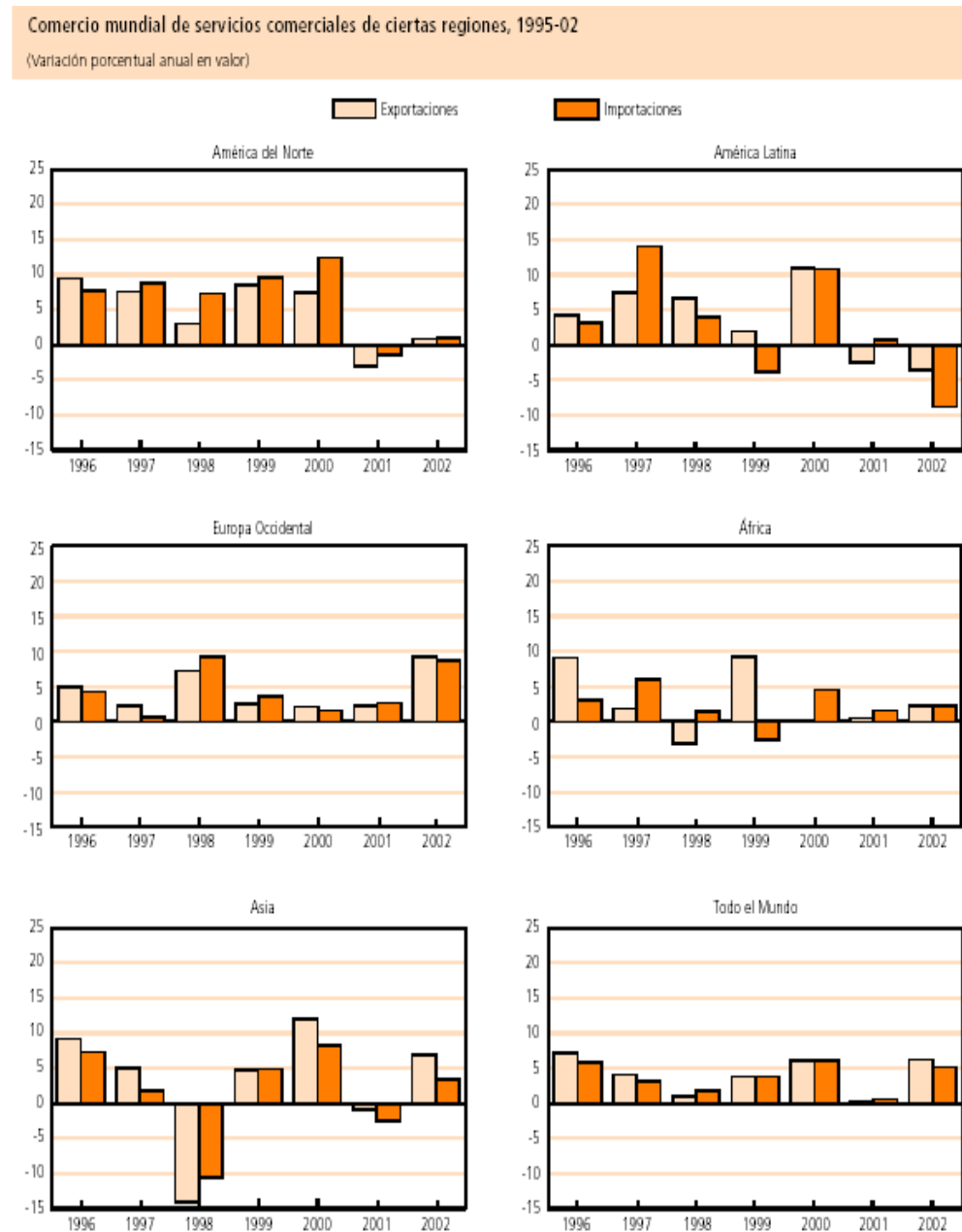
Gestión de la OMC sobre el Comercio Internacional

Lic. Piroška I. De Jesús E.

dejesus.pie@comercioexteriorub.com

Master en Comercio Exterior y Finanzas Internacionales

Cuadro No. 15



Fuente: OMC

El **2003** se inicia mostrando un lento crecimiento del PIB mundial hasta la mitad del año. Esto responde a situaciones geopolíticas (Medio Oriente), el SARS y la situación de sistema bancario en Japón. A mediados de año, la situación cambia positivamente y el PIB alcanza una tasa promedio anual de crecimiento del 2.5%, aumentando el comercio mundial de mercancías en un 4.5%. Podemos citar algunas variables que dieron estos resultados, como es: 1) la apreciación del euro, 2) las políticas monetarias y fiscales fueron expansivas en las principales regiones, como el aumento del déficit en Estados Unidos (del 3.4 al 4.9% de su PIB), y en la monetaria, los tipos de interés descendieron en todos los mercados desarrollados, 4) los bajos precios se pudieron mantener gracias al crecimiento de la actividad económica mundial, 5) las inversiones directas y el empleo tuvieron un tímido crecimiento.

Si en este caso, evaluamos el desempeño del 2003 por áreas del comercio de mercancías, debemos otorgar el primer lugar a Asia y a las economías en transición, los cuales aumentaron sus exportaciones e importaciones a tasas de doble dígito, destacándose China, obteniendo 35% y 40%, respectivamente. Las importaciones de mercancías estadounidenses, aumentaron por encima de sus propias exportaciones, lo que produjo el antes mencionado déficit. Por otro lado, América Latina y Europa Occidental registraron el más bajo crecimiento de las importaciones de mercancías en

términos reales, sin embargo Europa Occidental y la Unión Europea el crecimiento de las importaciones y exportaciones en términos nominales en dólares fue mucho mayor que en términos reales, por la continua apreciación de sus monedas.

El comercio de servicios comerciales registró un crecimiento nominal del 12%. Cabe destacar el ascenso de los países de Europa Occidental, tanto en términos de exportaciones como de importaciones, en detrimento de Asia. Los tipos de cambio tuvieron mayores efectos sobre el comercio de servicios, que sobre el de mercancías. En Europa Occidental y las economías de transición se registraron tasas de crecimiento del comercio de servicios (16-21%), mientras que en Asia y América Latina las exportaciones de servicios tan solo crecieron un 6%. Estados Unidos disminuyó su superávit debido a una tasa de crecimiento del 6% obtenido en sus importaciones y un 4% en sus exportaciones de servicios.

Durante el año 2003, el comercio mundial registró el mayor aumento mundial en términos nominales (1.8 mil millones de dólares), desde su regulación en el año 1995. La participación de China en el mercado mundial crece a pasos vertiginosos, constituyéndose en el cuarto exportador del mundo y el tercero en importaciones. El marco alemán se apreció frente al dólar llegando a superar a los Estados Unidos en exportaciones. El

continente africano, las exportaciones de los países exportadores de petróleo y Sudáfrica crecieron más que la del resto. Asia registró los mayores crecimientos en términos reales, mientras que Europa Occidental, los nominales.

(Ver cuadros formato excel en anexo)

LOS ACUERDOS COMERCIALES REGIONALES

Unión Económica. Mercado Común. Zona de Libre Comercio. Integración Económica. Muchas han sido las veces que, en los últimos treinta años, hemos escuchado algunos de estos términos. No es que se hayan repetido muchas veces, sino que de hecho existen muchos de ellos vigentes alrededor del mundo. Para el año 1999, ya existían 107 acuerdos de muy diversas índoles. Tratemos de entender sus funciones y clasificaciones, dentro del marco del comercio mundial y cómo impactan las economías de los Miembros.

Se entiende por Integración Económica al proceso mediante el cual dos o más mercados nacionales se unen para formar un sólo mercado (mercado común) de una dimensión más importante con un grado de traslado de soberanía nacional conforme a la etapa de consenso a la que arriben¹.

¹ Arese, Héctor Félix: "Comercio y Marketing Internacional". Grupo Editorial Norma, Buenos Aires, p.243.

Un proceso de integración puede pasar por diferentes etapas. Esto no implica que se deban atravesar todas en forma escalonadas. Ello va a depender de los mercados, el nivel económico en que se encuentren y lo que necesiten obtener en ese momento determinado.

- Preferencias Aduaneras: Conjunto de territorios aduaneros que conceden entre sí una serie de ventajas arancelarias no extensibles a terceros.
- Zona de Libre Comercio: Área formada por dos o más países que de forma inmediata o paulatina suprimen trabas aduaneras y comerciales entre sí (libre circulación de bienes y servicios), no aplicable a terceros.
- Unión aduanera: Supone la supresión inmediata o gradual de las barreras arancelarias y comerciales a la circulación de bienes y servicios de países Miembros, estableciendo paralelamente un arancel externo común.
- Mercado Común: Implica la existencia de una unión aduanera, y la libre circulación de los factores de la producción (algunos incluyen ciertas políticas macroeconómicas).
- Unión Económica: Supone la existencia de un mercado común, para luego establecer políticas macro y microeconómicas comunes, política monetaria, fiscal, crediticia, etc... también comunes.

Área	Cuadro no. 16 Acuerdo ¹	Número de países	Objetivo ²
África	AEC (African Economy Community)	51	CO
	CBI (Cross Border Initiative)	14	UE
	COMESA (Common Market for Eastern And Southern Africa)	20	MC
	ECCAS (Economics Community of Central African States)	10	MC
	ECOWAS (Economics Community of West African States)	16	MC
	WAEMU (West African Economic and Monetary Union)	7	UE
América	CARICOM (Caribbean Community)	14	MC
	ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración)	11	ZLC
	MERCOSUR (Mercado Común del Cono Sur)	4	MC
	NAFTA (North American Free Trade Agreement)	3	ZLC
	OECS (Organization of East Caribbean States)	7	UE
Asia	AFTA (Asian Free Trade Arrangement)	6	ZLC
	ANZCERTA (Australia-New Zealand Closer Economic Relations Trade)	2	ZLC
	APEC (Forum for Asia-Pacific Economic Cooperation)	17	CO
	EAEC (East Asian Economic Caucus)	11	CO
Europa	CEFTA (Central European Free Trade Agreement)	4	ZLC
	CIS (Commonwealth of Independent States)	12	ZLC
	UE (European Union)	12	UE
¹ Se han incluido los acuerdos que se consideran más activos conforme a la apreciación del FMI. ² Las abreviaturas utilizadas corresponden a: ZLC (Zona de Libre Comercio); UA (Unión Aduanera); MC (Mercado Común).			

Fuente: FMI, International Trade Policies, 1994

Entre las ventajas que la integración nos ofrece, me atrevo a mencionar:

1) Economías de escala, 2) Intensificación de la competencia, 3) Atenuación de los problemas de la balanza de pagos, 4) posibilidad de desarrollar actividades imposibles de desarrollar para determinados países (debido a insuficiencia en el mercado), 5) Aumento del poder de negociación frente a terceros, 6) Necesidad de introducir a plazo mediano o largo reformas estructurales: aceleración del ritmo de desarrollo y el logro de un alto nivel de empleo y 7) Formulación más coherente de la política económica. Cuando la integración va más allá de los temas comerciales aparecen otras posibles fuentes de ganancias: 8) La liberalización de las fuentes de capital, incluida la IED, 9) El acceso abierto a los mercados públicos, 10) Harmonización fiscal y 11) Libertad de movimiento de trabajadores.

Muchos se cuestionan el origen de los acuerdos regionales. Juan Tugores sostiene que “la integración regional es un efecto en la economía internacional”². Japón, en su declaración, durante la conferencia Ministerial de Seattle expresó la necesidad de tratar que los países en desarrollo obtengan suficientes beneficios del sistema de la OMC, y de esta manera garantizar la primacía del sistema multilateral frente a los acuerdos regionales, que son cada vez más numerosos. La regionalización siempre

² Tugores, Juan: La Integración y la Globalización de la Economía Internacional, conferencia MCPI, p.3.

se ha enfocado como el primer paso a la liberalización de la economía mundial; sin embargo mientras esto sucede, países afines intentan la liberalización de sus economías lo cual por las similitudes de sus necesidades o realidades resulta ser un proceso más rápido de concluir y por ende palpar sus beneficios inmediatamente.

Desde otra perspectiva, estos acuerdos pueden ser muy rentables para los miembros integrantes, precisamente a expensas de los no miembros, es decir, obtener ganancias con la discriminación.

No es un secreto que actuales Miembros de la OMC, justo después de finalizar una conferencia ministerial, han llevado a cabo negociaciones con diversos países para formar parte o crear algún tipo de acuerdo regional. ¿Se habrán sentido decepcionados de las negociaciones de la OMC? ¿Entienden ellos que dichas negociaciones no serán de gran aporte para sus economías?

Hoy, más de la tercera parte del comercio global se lleva a cabo entre países que tienen alguna forma de acuerdo regional recíproco y los países protagónicos del fenómeno son la Unión Europea (UE) y Estados Unidos. En el nivel básico, suele resultar más fácil motivar la reducción recíproca de las barreras fronterizas cuando hay menos participantes y las autoridades responsables tienen mayor control de los resultados. Además,

este tipo de acuerdo posee la flexibilidad de aspirar a políticas de expansión comercial que no han sido bien abordadas en el marco de las reglas comerciales multilaterales. Por ende, los tratados comerciales van más allá del solo hecho de reducir los aranceles e incluyen medidas que apuntan a reducir los impedimentos al comercio que se asocian con estándares, aduanas y cruces fronterizos y regulaciones en los servicios, además de involucrar reglas más amplias que mejoren el clima general para la inversión. Finalmente, estos acuerdos representan piedras angulares de estrategias económicas y políticas de mayor envergadura que intentan aumentar la cooperación regional. Por otra parte, estos tratados pueden servir para motivar y aplicar reformas más amplias en las políticas nacionales, así como para contribuir a la creación de un entorno político más favorable para la estabilidad, la inversión y el crecimiento.

Evolución del comercio en los principales acuerdos regionales (ARC)

La evolución del comercio de mercancías, medido en dólares de los más importantes acuerdos comerciales, presentó grandes variaciones para el año 2000. El comercio entre los miembros de la U. E., el más importante de todos los acuerdos, disminuyó registrándose sólo un 36%, la cifra más baja del decenio de 1990. Las importaciones del TLCAN procedentes de otras regiones aumentó un 18%. Tanto en el MERCOSUR como en la ASEAN la expansión del comercio intrarregional fue mayor que el comercio

extraregional. El comercio intrarregional del ALCEC y del Mercado Común Andino representó algo más del 10% del mercado. Para el 2001, el descenso del comercio mundial de mercancías, también se reflejó en el marco de los ACR. Se redujo el comercio interno entre los cuatro acuerdos regionales, pero en distintas proporciones: la Unión Europea se redujo en menos del 2%, en el TLCAN cerca del 7%, en el ASEAN y el MERCOSUR más del 7%. Para el 2002, se siguen notificando más acuerdos, 71 más que el año anterior. La evolución de estos acuerdos estuvo estrechamente vinculada con la evolución general de sus regiones. Por consiguiente, la Comunidad Andina, el MERCOSUR y el TLCAN descendieron su valor. La importancia relativa del comercio intrarregional de los cuatro principales ACR no aumentó y tampoco indican un aumento general de la proporción del comercio a mediano y acorto plazo.

Gestión de la OMC sobre el Comercio Internacional

Lic. Piroška I. De Jesús E.

dejesus.pie@comercioexteriorub.com

Master en Comercio Exterior y Finanzas Internacionales

Cuadro no. 17

Comercio intrarregional e interregional de mercancías, 2003

(Miles de millones de dólares y porcentajes)

Origen	Destino		Europa, C/O			Oriente		Total
	América del Norte	América Latina	Europa Occidental	Estados Bálticos, CEI	África	Medio	Asia	mundial
Valor								
América del Norte	404	153	180	8	12	21	219	997
América Latina	218	59	51	4	5	4	29	378
Europa Occidental	298	57	2130	214	80	83	248	3145
Europa C./O., Estados Bálticos, CEI	19	7	228	98	4	9	30	401
África	33	4	84	1	18	3	31	173
Oriente Medio	46	3	48	2	10	22	145	299
Asia	428	41	319	32	31	56	949	1901
Total mundial	1446	324	3041	360	161	198	1651	7294
Parte de las corrientes comerciales interregionales en las exportaciones totales de mercancías de cada región								
América del Norte	40.5	15.4	18.1	0.8	1.2	2.1	22.0	100.0
América Latina	57.8	15.6	13.6	1.2	1.4	1.2	7.6	100.0
Europa Occidental	9.5	1.8	67.7	6.8	2.5	2.6	7.9	100.0
Europa C./O., Estados Bálticos, CEI	4.6	1.7	56.8	24.5	1.1	2.3	7.6	100.0
África	18.9	2.5	48.4	0.6	10.2	1.5	17.7	100.0
Oriente Medio	15.5	0.9	16.0	0.8	3.5	7.3	48.6	100.0
Asia	22.5	2.2	16.8	1.7	1.7	3.0	49.9	100.0
Total mundial	19.8	4.4	41.7	4.9	2.2	2.7	22.6	100.0
Parte de las corrientes comerciales regionales en las exportaciones mundiales de mercancías								
América del Norte	5.5	2.1	2.5	0.1	0.2	0.3	3.0	13.7
América Latina	3.0	0.8	0.7	0.1	0.1	0.1	0.4	5.2
Europa Occidental	4.1	0.8	29.2	2.9	1.1	1.1	3.4	43.1
Europa C./O., Estados Bálticos, CEI	0.3	0.1	3.1	1.3	0.1	0.1	0.4	5.5
África	0.4	0.1	1.1	0.0	0.2	0.0	0.4	2.4
Oriente Medio	0.6	0.0	0.7	0.0	0.1	0.3	2.0	4.1
Asia	5.9	0.6	4.4	0.4	0.4	0.8	13.0	26.1
Total mundial	19.8	4.4	41.7	4.9	2.2	2.7	22.6	100.0

Fuente: OMC

LA PARTICIPACIÓN DE ESTADOS UNIDOS Y SU CRITICADO UNILATERALISMO DENTRO DEL COMERCIO MUNDIAL

La realidad histórica es que, desde mucho tiempo, por lo menos desde la mitad de la primera presidencia de Franklin Delano Roosevelt (1934) y, con absoluta nitidez, a partir del fin de la Segunda Guerra Mundial, los Estados Unidos han sido indiscutiblemente los principales autores, garantes y líderes del sistema mundial de comercio y, en ese rol, no hay en el horizonte cercano ninguna potencia capaz de sustituirlos.

Después de la Conferencia Ministerial de Seattle, las divisiones entre los pesos pesados del comercio mundial y el aislamiento de Washington fue decisivo en cada una de las subsecuentes etapas del proceso continuo de liberalización comercial; sin embargo, E. U. ha sido un país esencialmente proteccionista durante la mayor parte de su historia (al menos 150 años), especialmente con la prolongada fase en que defendían sus industrias nacientes contra la competencia inglesa. Desde el año 1935 hasta el año 2000, E. U. ha reducido las barreras tarifarias hasta llegar a la situación actual, donde la media tarifaria sobre las importaciones es cerca de 2% y sobre los no exentos es de 4%. No obstante, a medida que las tarifas sufrían reducciones, fueron siendo sustituidas, por las medidas de “protección comercial” (salvaguardas, anti-dumping). El Congreso y el Poder Ejecutivo de Washington reafirmaron la disposición de proteger los sectores no

competitivos de la economía con una serie encadenada de tres graves medidas unilaterales: la salvaguardas para el acero, la nueva ley agrícola y el mecanismo de consulta especial del Trade Promotion Authority o "fast track".

Las tarifas están lejos de constituir un arma única o más temible del arsenal proteccionista. A medida que las tarifas sufrían reducción, fueron siendo sustituidas, incluso con ventaja, por las medidas de "protección comercial" (salvaguardas, anti-dumping, derechos compensatorios contra subsidios) y por barreras teóricamente destinadas a fines legítimos específicos pero que, en la práctica, se ven desviadas para propósitos proteccionistas (requisitos sanitarios y fitosanitarios para alimentos y productos agrícolas, barreras técnicas para manufacturas, exigencias ambientales, etc.).

Desde entonces, casi todas las grandes rondas de negociación que llevaron adelante la liberalización progresiva de los mercados tuvieron origen en iniciativas americanas y sólo pudieron ser concluidas gracias al liderazgo activo de Washington, que no dudó demasiado en echar mano a presiones, amenazas y represalias para forzar el paso de los desobedientes.

A pesar de haber perdido algunos juicios notables en el sistema de solución de controversias de la OMC, en uno de los casos involucrando inclusive el

nuevo rechazo a las modificaciones legislativas que el Congreso había aprobado para intentar satisfacer la sentencia anterior, y en otros ejemplos, afectando las prácticas anti-dumping, de enorme sensibilidad política, las autoridades y el público aceptaron, en ese en particular, lo que aparentemente no están dispuestos a tolerar en otros campos, esto es, el prevalecimiento, sobre los intereses soberanos norteamericanos, de decisiones adversas de organismos internacionales. Esos intereses continúan siendo bien servidos por un sistema multilateral de comercio del cual la primer potencia económica del mundo es la principal beneficiaria.

En otras palabras, la manipulación selectiva de la discriminación puede revelarse como la herramienta diabólica que le hacía falta a los ricos para compensar la gradual pérdida de competitividad en sectores crepusculares de sus economías, extendiendo y congelando, al mismo tiempo, el dominio de una superioridad incontrastable en las áreas de punta en tecnología u otros dominios en los cuales los menos desarrollados tienen aún pocas posibilidades de competir.

En efecto, si el Órgano de Solución de Disputas tuviera que cumplir seriamente sus promesas, deberían llevar no sólo a los EE.UU. y la Unión Europea, sino a Japón, Corea del Sur, Suiza, Noruega a aceptar, en un plazo razonable, un comercio agrícola sin subsidios o barreras y la

apertura de sus mercados para manufacturas intensivas en mano de obra, tales como las telas, las confecciones, los calzados, los artículos de cuero, los muebles, sin mencionar el acero y sus subproductos.

Ese mismo gobierno continúa prestigiando las negociaciones y el sistema de solución de disputas de la Organización Mundial de Comercio (OMC) en el dominio comercial. Por un lado, los americanos denuncian tratados de desarme como el anti-balístico, debilitan y obstruyen el acuerdo contra las armas bacteriológicas, recusan las metas del Protocolo de Kyoto, rechazan el tratado anti minas, retiran la firma de lo que establece el Tribunal Penal Internacional. Por otro, prueban la flexibilidad y determinación para lanzar, en Doha, negociaciones comerciales ceñidas y ambiciosas y se alistan seriamente en esas negociaciones, presentando propuestas y multiplicando iniciativas.

Curiosamente, sin embargo, en temas que son tanto o más globales que esos - servicios, propiedad intelectual, inversiones, competencia, compras gubernamentales - Washington desea no sólo negociarlos en el ALCA, sino obtener resultados más allá de la OMC o "WTO-plus". ¿No sería más lógico transferir todas las cuestiones globales a la OMC, o alternativamente, tener el mismo nivel de ambición extendido a la agricultura y al anti-dumping?

SITUACIÓN ACTUAL DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y PERSPECTIVAS PARA EL FUTURO

Si bien es posible que el incremento de los precios del petróleo y el de otros productos básicos frenen el crecimiento del comercio y la producción en general en 2005, en 2004 esos factores están teniendo menos peso que la vigorosa expansión del comercio en muchos países y la recuperación más intensa de lo previsto en otros. Se espera que la fuerte expansión del comercio registrada en el primer semestre de 2004 imprima un impulso suficiente para que el volumen del comercio mundial aumente un 8,5 por ciento, según el informe de la OMC, emitido en Octubre del presente año.

El déficit de los Estados Unidos es de gran relevancia dentro del comercio mundial. Si no se resuelve este problema, pueden producirse efectos importantes sobre los países en desarrollo, sobre todo si eso da lugar a un aumento del proteccionismo. Esto es realmente importante porque las mejoras sustanciales en los niveles de vida, los sueldos y los ingresos de muchos países de ingresos altos, bajos y medios se deben a la expansión de su participación en el mercado mundial de manufacturas. Un mayor proteccionismo podría detener el avance de esos países y denegar a otros países pobres la misma vía de desarrollo. Por otra parte, el abandono de los recientes esfuerzos por reducir las barreras comerciales o la incapacidad para seguir avanzando -especialmente en relación con las subvenciones

agrícolas- podría tener grandes consecuencias negativas para muchos de los países más pobres del mundo. Esta situación se traduciría como una ratificación a los actuales acuerdos regionales de comercio (ARC) y un abandono al sistema de multilateral del comercio.

La proliferación de ARC está alterando las bases del panorama del comercio mundial. La cantidad de acuerdos actualmente vigentes supera los 200 y ha aumentando en seis veces sólo en los últimos veinte años. Con la proliferación de los acuerdos, un solo país suele convertirse en miembro de varios tratados diferentes. Por ejemplo, el país africano promedio pertenece a cuatro acuerdos distintos y el país latinoamericano promedio, a siete, lo que crea un revoltijo de acuerdos que se superponen. Cada acuerdo tiene distintas reglas de origen, aranceles distintos y plazos de implementación y, en conjunto, complican la administración aduanera. Así, los agentes aduaneros señalan que tardan más en tramitar aquellos productos cubiertos por acuerdos preferenciales y trámites más prolongados elevan el costo del comercio. En general, mientras mayor sea el retraso en las aduanas, menor será el papel del comercio en el PIB.

Capítulo III

CONCLUSIONES

La creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) emergió en un momento crítico para llenar las insatisfechas necesidades de regulación del incesante y creciente comercio mundial. La labor de la OMC en regular el Comercio Mundial es una tarea a largo plazo y aunque evaluar su gestión a sólo 10 años de su creación es algo prematuro, nos permite tener una visión más clara y precisa sobre la misma y descubrir e inferir de forma objetiva sobre aspectos críticos y de suma relevancia.

La adhesión a la OMC de países con Índice de Desarrollo Humano bajo y medio (Camboya 130 y Nepal 140), según el UNDP y la evolución del comercio mundial ratifica la posición de la OMC ante el mundo, sin embargo a pesar que los Acuerdos de la OMC son ratificados por los parlamentos aún falta mucha transparencia y formalidad, lo cual es sinónimo de madurez, para conducir dicha organización más concienzudamente y lograr mayor conformidad de parte de sus Miembros. Varios de los órganos que componen la OMC en cuestión de control y cumplimiento de normas (Políticas Comerciales, Órgano Solución de Diferencias) están compuestos por actuales Miembros, lo que garantiza imparcialidad, sin embargo el proceso para solucionar cualquier disputa debe ser revaluado, pues el tiempo que toma darle seguimiento y encontrar una posible solución es muy largo y

para los países afectados puede repercutir en perjuicios incalculables. Para poder satisfacer con éxito las demandas en este mundo de creciente competitividad y avances tecnológicos ***la velocidad del cambio (adopción de medidas) debe ser mayor o igual a la velocidad externa (Globalización).***

Ante la integración del comercio mundial, no todo es positivo. Existe un factor que no debemos pasar por alto y es la interdependencias de las economías; en la actualidad la crisis de determinada región comercial afecta de manera directa las demás regiones, tornándose más sensible (Crisis Asiática), es decir, que los escenarios económicos que vive un país o región afectará directamente de manera positiva o negativamente las demás regiones del planeta, pues ya no estamos viviendo en asilos (una baja en las importaciones de los Estados Unidos provocaría una contracción de un 7% del comercio mundial de mercancías y ni hablar de cómo esto afectaría a sus principales exportadores).

Los países Miembros deben entender que para participar de las ganancias o beneficios que ofrece el comercio multilateral es necesario incurrir en “sacrificios” o más bien ceder (APERTURA) para negociar modificaciones de sus medidas arancelarias o no arancelarias; la situación

utópica de regalos a cambio de nada no existe en la vida real (ej.: Estados Unidos no desea suprimir las subvenciones a la agricultura).

¿Quien ignora que hoy China y México, ayer (y aún ahora) todos los temibles tigres asiáticos, desde el Supremo Dragón japonés hasta las Filipinas e Indonesia, pasando por Taiwan, Hong Kong, Singapur, Malasia, Tailandia, deben, sin excepción, la parte fundamental de su éxito exportador a los voraces mercados yanquis? ¿Entiende E. U. que por ser el original promotor del comercio mundial y haber invertido significativamente desde sus inicios en él, los países exportadores deban pagar una “cuota” por acceder a la potencia no. 1 del mundo?

En las negociaciones comerciales, como en cualquier otra negociación internacional, no se debe jamás perder de vista la centralidad del poder, en este caso el poder del mercado, esto es, la capacidad de un gobierno como el americano de dosificar el acceso de los socios a su mercado de acuerdo con las concesiones que de ellos obtuviera. Pero si el poder es la realidad central de las relaciones internacionales, no es, de ninguna manera, la única y exclusiva realidad. Esas relaciones, como las sociales en general, son una mezcla de conflicto, dominio donde se afirma un poder incontrastable, con el

mutuo interés de cooperación, área que permite otras modalidades más positivas de integración.

Desde la creación de la OMC, mucho se ha comentado sobre “Temas Marginados”, haciendo referencia sobre alguna mercancía o servicio. A mi parecer los “temas marginados” son, sin temor a equivocarme, los PMA y los países en desarrollo. Los llamo así, pues sin lugar a dudas, de ellos se ha hablado infinidad de veces y se ha invertido una cantidad enorme de energía en las Conferencias; y muchos países industrializados, como Japón y UE, los ha colocado en su lista de prioridades. Por supuesto, incluyendo los temas “patrocinados” por ellos, como por ejemplo: la agricultura. No obstante, como dice un viejo adagio: **“El camino hacia el infierno está adoquinado de buenas intenciones”**, es decir, no basta con que se les tengan presente y se acuerde ayudarlos, se necesitan acciones inmediatas. Una vez inaugurada una conferencia, el reloj no se detiene y el tiempo es un factor en contra. ¡Hay que priorizar y optimizar el recurso del tiempo! Todos los países se inclinarán por aquellos temas más importantes para sus realidades. Se puede afirmar, que se ha logrado “algo”, pero si evaluamos la cantidad de negociaciones inacabadas que hay sobre el tapete y el largo tiempo invertido en ellas, entristecidamente debemos afirmar que no se ha hecho lo esperado. Entonces, ante esta disyuntiva, me pregunto: ¿Por qué se logró un acuerdo sobre comercialización de productos de la Tecnología de

Información, durante la 1era. Conferencia de la OMC (Singapur) y “coincidentalmente” el país que sustentaba este acuerdo era E.U.?

Según el FMI, a los países exportadores de productos básicos (algunos PMA y en desarrollo) les pertenece sólo $\frac{1}{4}$ de las exportaciones de bienes y servicios, sin embargo los mismos representan $\frac{2}{3}$ del total de los Miembros, entonces los temas propuestos por ellos durante las Conferencias Ministeriales deberían ser resueltos con mayor diligencia por tener “mayor patrocinio”, pero no es así. ¿Depende la capacidad de negociación por el apoyo a los temas o por la “fuerza” de quien los apoya? Calidad vs. cantidad.

Definitivamente que los Acuerdos Comerciales Regionales seguirán tomando fuerza para los próximos años, sin embargo para que los procesos de integración económica sean positivos no es suficiente reunir y acordar disminución de aranceles entre ellos, es necesario estudiar las políticas macroeconómicas, educativas y económicas sensatas, ya que lo que puede parecer una medida positiva puede causar el efecto contrario y menguar los beneficios del proceso de regionalización.

BIBLIOGRAFÍA

Libros, conferencias y boletines:

- ARESE, H. F. (1999): "Comercio y Marketing Internacional". Grupo Editorial Norma, Buenos Aires.
- TUGORES, J. (1999): "Economía Internacional. Globalización e Integración Regional". Ed. McGraw-Hill. Madrid.
- ICE (2004): "Evolución del Comercio Mundial en 2003 y perspectivas para 2004". Boletín no. 2803. Mayo.
- ICE (2004): "El Comercio Mundial en 2003". Boletín no. 2811. Julio.
- MASCARILLA, O (2001): "Los Procesos de Integración Económica Internacional". Conferencia UB.
- OMC (2001): "Evolución del Comercio Mundial en 2000 y en el primer semestre de 2001". Ginebra.
- OMC (2002): "Evolución del Comercio Mundial en 2001 y perspectivas para el 2002". Ginebra.
- OMC (2004): "Tendencias recientes en la evolución del Comercio Internacional". Ginebra.
- SUAREZ, A. S. (2000): "Diccionario terminológico de Economía, Administración y Finanzas". Ed. Pirámide. Madrid.
- UNCTAD (2003): "Informe sobre el Comercio y el Desarrollo". Nueva York y Ginebra.

- TALAVERA, P. (2004): “La Regulación del Comercio Internacional”. Economía Internacional, España. Octubre.
- TALAVERA, P. (2004): “Estructura y Evolución reciente del Comercio Internacional”. Economía Internacional, España. Octubre.

Direcciones en seleccionadas en Internet con Información sobre Economía Mundial.

Organismos Internacionales:

- Banco Mundial www.worldbank.org
- Organización Mundial del Comercio www.wto.org
- Fondo Monetario Internacional www.imf.org
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo www.unctad.org
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo www.undp.org

Otras entidades:

- Apuntes y trabajos en general www.rincondelvago.com
- Grupo de Voluntarios Ultramar www.gvom.ch
- Información para Pymes www.espaciopyme.com
- Instituto de Crédito Oficial www.ico.es
- La Insignia www.lainsignia.org
- Medio Ambiente y Desarrollo www.tierramerica.net

Gestión de la OMC sobre el Comercio Internacional

Lic. Pirooska I. De Jesús E.

dejesus.pie@comercioexteriorub.com

Master en Comercio Exterior y Finanzas Internacionales

- Ministerio de Industria, Turismo y Comercio www.mcx.es
- Monografías (búsqueda y publicación) www.monografias.com
- Oxfam Internacional www.intermonoxfam.org
- Portal sobre las ONG del sur. www.choike.org
- Red del Tercer Mundo www.redtercermundo.com

Gestión de la OMC sobre el Comercio Internacional

Lic. Piroška I. De Jesús E.

dejesus.pie@comercioexteriorub.com

Master en Comercio Exterior y Finanzas Internacionales

ANEXOS

(Serán incluidos en la edición impresa)