

CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE EL COMERCIO Y EL DESARROLLO

# **SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS**

**ORGANIZACIÓN DEL COMMERCIO**

**3.1 Presentación General**



**NACIONES UNIDAS**

## **NOTA**

**El Curso sobre Solución de Diferencias en el Comercio Internacional, Inversión y Propiedad Intelectual** consiste en cuarenta módulos.

Este Módulo ha sido preparado por Mr. Peter Van den Bossche a solicitud de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus iniciales en inglés). Los puntos de vista y las opiniones expresadas son aquellas de los autores, y no necesariamente las de las Naciones Unidas, la OMC, OMPI, CIADI, CNUDMI o del Centro de Asesoría Legal en Asuntos de la OMC.

Los títulos que se emplean y la presentación del material no implican una expresión de ningún tipo de opinión por parte de las Naciones Unidas, en relación con el estatus legal de cualquier país, territorio, ciudad o áreas, o de sus autoridades, o en relación con las delimitaciones de sus fronteras o límites geográficos. En las citas de documentos oficiales y en la jurisprudencia de organizaciones y tribunales internacionales, los países se designan según se reporta.

La UNCTAD agradece a SIECA (Secretaría de Integración Económica Centroamericana) por la traducción al español de cuatro módulos del curso.

Esta es una traducción no oficial al español; solo se utilizará para fines referenciales. Las Naciones Unidas poseen derechos de autor sobre este documento. El curso también se encuentra disponible en formato electrónico en la página web de UNCTAD ([www.unctad.org](http://www.unctad.org)).

Se pueden bajar copias gratuitas en el entendido que se usarán para la enseñanza o el estudio y no para fines comerciales. Se requiere que se rindan los créditos apropiados.

UNCTAD/EDM/Misc.232/Add.11
----------------------------

Copyright © United Nations, 2003  
Todos los derechos reservados

## **TABLA DE CONTENIDO**

<b>Nota</b>	ii
<b>Lo que usted aprenderá</b>	<b>1</b>
<b>1. La Organización Mundial del Comercio</b>	<b>3</b>
<b>1.1 Orígenes de la OMC</b>	<b>3</b>
1.1.1 Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1947	3
1.1.2 Ronda de Negociaciones de Uruguay (1986-1993)	4
<b>1.2 Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio</b>	<b>5</b>
<b>1.3 Objetivos de la OMC</b>	<b>7</b>
<b>1.4 Funciones de la OMC</b>	<b>8</b>
1.4.1 Aplicación de los Acuerdos sobre la OMC	9
1.4.2 Foro para las Negociaciones Comerciales	9
1.4.3 Solución de Diferencias	11
1.4.4 Vigilancia de Políticas Comerciales	11
1.4.5 Cooperación con otras Organizaciones	12
<b>1.5 Estructura Institucional de la OMC</b>	<b>13</b>
1.5.1 Conferencia Ministerial	15
1.5.2 Consejo General	16
1.5.3 Consejos Especializados, Comités y Grupos de Trabajo	16
1.5.4 Órganos cuasi-judiciales y de otros tipos no políticos	18
1.5.5 Secretaría de la OMC	18
<b>1.6 Membresía e Ingreso</b>	<b>20</b>
1.6.1 Membresía	20
1.6.2 Procedimiento de Ingreso	21
<b>1.7 Toma de decisiones por la OMC</b>	<b>22</b>
1.7.1 Procedimiento Ordinario	23
1.7.2 Procedimientos Especiales	23
<b>1.8 Presupuesto de la OMC</b>	<b>24</b>
<b>1.9 Compruebe sus Conocimientos</b>	<b>24</b>
<b>2. Reglas Básicas de las Normas de la OMC</b>	<b>26</b>
<b>2.1 No discriminación</b>	<b>27</b>
<b>2.2 Acceso a los Mercados</b>	<b>28</b>
<b>2.3 Protección contra el Comercio Desleal</b>	<b>29</b>
<b>2.4 Intereses y Valores Comerciales y de Competencia</b>	<b>30</b>
2.4.1 Competencia de Intereses y Valores No Económicos	31
2.4.2 Competencia de Intereses y Valores Económicos	31
<b>2.5 Compruebe sus Conocimientos</b>	<b>31</b>
<b>3. Países en Desarrollo en el Sistema de la OMC</b>	<b>33</b>
<b>3.1 Reconocimiento de los intereses y necesidades de los países en desarrollo</b>	<b>33</b>
<b>3.2 Trato Especial y diferenciado para los países en Desarrollo Miembro</b>	<b>34</b>
3.2.1 Incrementando las oportunidades de comercio	35
3.2.2 Medidas de apoyo al desarrollo económico	37
3.2.3 Períodos más largos para la implementación	38

3.2.4	<i>Limitaciones a las acciones en contra de productos originarios los países en desarrollo miembros</i>	38
3.2.5	<i>Asistencia Técnica</i>	39
<b>3.3</b>	<b><i>Trato Especial y diferenciado para los países miembros menos adelantados</i></b>	<b>41</b>
3.3.1	<i>Incrementar las oportunidades de comercio</i>	42
3.3.2	<i>Medidas de apoyo al desarrollo económico</i>	42
3.3.3	<i>Períodos para aplicación más largos</i>	42
3.4	<b><i>Compruebe sus Conocimientos</i></b>	<b>42</b>
<b>4.</b>	<b>Características Generales del Sistema de Solución de Diferencias de la OMC</b>	<b>45</b>
4.1	<b><i>Pasado y Presente</i></b>	<b>45</b>
4.1.1	<i>Solución de Diferencias del GATT (1948-1995)</i>	45
4.1.2	<i>El Acuerdo de Solución de Diferencias de la OMC</i>	47
4.1.3	<i>Solución de Diferencias en la OMC a la fecha</i>	48
4.2	<b><i>Objeto y Propósito del Sistema de Solución de Diferencias de la OMC</i></b>	<b>48</b>
4.3	<b><i>Jurisdicción</i></b>	<b>50</b>
4.3.1	<i>Alcance de la Jurisdicción</i>	50
4.3.2	<i>Jurisdicción Obligatoria</i>	51
4.4	<b><i>Acceso al Sistema de Solución de Diferencias ante la OMC</i></b>	<b>51</b>
4.4.1	<i>Causas de una Acción</i>	52
4.4.2	<i>Participación de Actores no estatales</i>	55
4.5	<b><i>Métodos de Solución de Diferencias</i></b>	<b>55</b>
4.6	<b><i>Instituciones del Sistema de Solución de Diferencias de la OMC</i></b>	<b>56</b>
4.7	<b><i>Procedimientos para la Solución de Diferencias de la OMC</i></b>	<b>58</b>
4.7.1	<i>Marco temporal para los procedimientos</i>	61
4.7.2	<i>Confidencialidad de los Procesos</i>	62
4.8	<b><i>Remedios para las Violaciones de Normas en la OMC</i></b>	<b>63</b>
4.9	<b><i>Compruebe sus Conocimientos</i></b>	<b>64</b>
<b>5.</b>	<b>Países en Desarrollo Miembros</b>	<b>65</b>
5.1	<b><i>Uso Realizado del sistema de solución de diferencias</i></b>	<b>65</b>
5.2	<b><i>Trato especial y diferenciado</i></b>	<b>66</b>
5.3	<b><i>Ayuda legal</i></b>	<b>66</b>
5.4	<b><i>Compruebe sus Conocimientos</i></b>	<b>67</b>
<b>6.</b>	<b>Negociaciones entorno al Sistema de Solución de Diferencias</b>	<b>69</b>
<b>7.</b>	<b>Estudio de Casos</b>	<b>71</b>
<b>8.</b>	<b>Lectura Adicional</b>	<b>73</b>
8.1	<b><i>Libros y Artículos</i></b>	<b>73</b>
8.2	<b><i>Documentos e Información</i></b>	<b>74</b>

## LO QUE USTED APRENDERÁ

La Organización Mundial del Comercio (la “OMC”) fue establecida y empezó a funcionar el 1 de junio de 1995. La OMC es la más joven de todas las organizaciones internacionales intergubernamentales y, sin embargo, es, con argumento, una de las más influyentes en estos tiempos de globalización económica. También ha sido una de las organizaciones internacionales más controversiales y cuestionadas. Hasta la fecha, la característica más exitosa de la OMC ha sido su sistema de solución de diferencias. Algunas de las diferencias que trata el sistema de solución de diferencias de la OMC han desatado un debate público considerable y han atraído la atención de muchos medios de comunicación. Este ha sido el caso, por ejemplo, de la disputa que existe en la Unión Europea con respecto a su régimen preferencial de importación del banano,<sup>1</sup> la disputa acerca la prohibición de la Unión Europea con la importación de carne de ganado tratado con hormonas de crecimiento,<sup>2</sup> la disputa con respecto a la prohibición de los Estados Unidos para la importación de camarón recolectado con redes que no están equipadas con un mecanismo para excluir tortugas,<sup>3</sup> la disputa con respecto al trato fiscal especial de los Estados Unidos para las ganancias relacionadas con las exportaciones,<sup>4</sup> la disputa que ha surgido con respecto a una prohibición francesa al asbesto,<sup>5</sup> y más recientemente, la diferencia acerca de las medidas de protección impuestas por los Estados Unidos al acero.<sup>6</sup> Muchas de estas disputas involucran, directa o indirectamente, a los países en desarrollo.

Este Módulo es el primero de cuatro acerca del sistema de solución de diferencias de la OMC. Dicho Módulo brinda una introducción general de la OMC y luego describe las características esenciales del sistema de solución de diferencias de la OMC. Se brinda una atención particular a la posición de los países en desarrollo tanto en la OMC en general como en su sistema de solución de diferencias, en particular. Los módulos subsiguientes en este Curso tratan elementos específicos del sistema de solución de diferencias de la OMC: el proceso del Grupo Especial (Módulo 3.2), el procedimiento de examen en apelación (Módulo 3.3) y la aplicación de recomendaciones y resoluciones (Módulo 3.4).

La primera Sección de este Módulo describe los orígenes de la OMC, sus objetivos, funciones, estructura institucional, miembros, así como los procedimientos para la

---

<sup>1</sup> Unión Europea – Regimen para la Importación, Venta y Distribución de Bnanano (“UE – Banano III”), reclamación por parte de Ecuador, Guatemala, Honduras, México y Estados Unidos (DS27).

<sup>2</sup> Medidas de la UE concernientes a la Carne y Productos hechos de Carne (Hormonas) (“UE – Hormonas”), reclamaciones por parte de Estados Unidos (DS26) y Canadá (DS48).

<sup>3</sup> Estados Unidos – Prohibición a las Importaciones de Ciertos Camarones y Productos de Camarón (“E.U.A. – Camarón”), reclamación por parte de India, Malasia, Pakistán and Tailandia (DS58).

<sup>4</sup> Estados Unidos – Trato Fiscal para “Corporaciones de Ventas al Extranjero” (“E.U.A. – FSC”), reclamación por parte de la Unión Europea (DS108).

<sup>5</sup> Unión Europea – Medidas que Afectan la Prohibición de Asbesto y Productos que Contienen Asbesto (“CE – Asbesto”), reclamación por parte de Canadá (DS135).

<sup>6</sup> Estados Unidos – Medidas Definitivas de Protección a las Importaciones de Ciertos Productos hechos de Acero, reclamaciones por parte de la UE, Japón, República de Corea, Suiza, Noruega, Nueva Zelanda y Brasil (DS248, DS249, DS251, DS252, DS253, DS254, DS258 y DS259).

toma de decisiones. La segunda Sección examina las normas básicas de las normas y políticas de la OMC, tales como los principios no discriminatorios, las normas para el acceso al mercado y las normas del comercio equitativo, así como las excepciones a estos reglamentos en aspectos económicos y no económicos. La tercera Sección describe la posición de los países en desarrollo Miembros en el sistema de la OMC y el trato especial y diferenciado que estos Miembros gozan bajo las normas de la OMC. La cuarta Sección trata el sistema único de solución de diferencias de la OMC y examina los orígenes del sistema de solución de diferencias, su objeto y propósito, su jurisdicción, el acceso al sistema, los métodos de solución de diferencias, así como las instituciones y los procedimientos de la solución de diferencias de la OMC. La quinta Sección está dirigida al uso que hacen los países en desarrollo Miembros del sistema de solución de diferencias de la OMC y proporciona una visión general de las normas y procedimientos especiales que permite a estos Miembros usar el sistema más fácil y efectivamente. Finalmente, la sexta Sección está brevemente dirigida a las negociaciones pasadas y actuales acerca de la reforma del sistema de solución de diferencias de la OMC.

# LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC)

## Objetivos

Al concluir esta sección, el lector deberá ser capaz de describir los orígenes históricos de la OMC y los elementos principales del *Acuerdo por el que se Establece la OMC*, así como también los objetivos de las políticas de la OMC, sus funciones, su estructura institucional, sus miembros, sus procedimientos de toma de decisiones y su presupuesto.

## 1.1 Orígenes de la OMC

### 1.1.1. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1947

#### El Artículo XVI:1 OMC

El Artículo XVI: del *Acuerdo por el que se Establece la Organización Mundial del Comercio* declara:

*Salvo disposición en contrario en el presente Acuerdo o en los Acuerdos Comerciales Multilaterales, la OMC se regirá por las decisiones, procedimientos y práctica consuetudinaria de las PARTES CONTRATANTES del GATT de 1947 y los órganos establecidos en el marco del mismo.*

Los orígenes de la OMC están indiscutiblemente establecidos en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1947 (“GATT de 1947”). Como lo aclara el Artículo XVI:1, citado anteriormente, estos orígenes continúan siendo pertinentes debido a que las decisiones, procedimientos y prácticas habituales del GATT de 1947 aún sirven de guía a la OMC en muchas de sus prácticas.

## OIC

En 1946, se iniciaron negociaciones en Londres debido a la iniciativa de los Estados Unidos con respecto al establecimiento de una organización internacional para el comercio con el fin de completar la estructura Bretton Woods de las instituciones económicas internacionales que ya incluía al Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Las negociaciones con respecto a la Carta de la Organización Internacional del Comercio se continuaron en Ginebra en 1947. De forma paralela con las negociaciones acerca de la Carta de la OIC, los países negociaron en Ginebra sobre la reducción de aranceles aduaneros y las cláusulas generales para proteger las reducciones de los aranceles aduaneros. Estas últimas negociaciones se concluyeron satisfactoriamente en Ginebra y dieron origen al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1947. Si bien el GATT de 1947 pretendía ser el primer acuerdo concluido bajo los auspicios de la OIC y administrado por la misma, los negociadores no lograron llegar a un acuerdo acerca de la Carta de la OIC en Ginebra

en 1947. Sin embargo, se decidió aplicar el GATT 1947 de forma provisional mientras se esperaba la terminación de las negociaciones acerca de la Carta de la OIC. En la Habana en 1948, se logró un acuerdo sobre la Carta de la OIC. No obstante, en los años siguientes, el Congreso de Estados Unidos se negó a aprobar la Carta y como consecuencia la OIC nunca se estableció.

## **GATT**

La caída de la OIC dejó una brecha importante en la estructura Bretton Woods de las instituciones económicas internacionales. Con el propósito de manejar problemas referidos a sus relaciones comerciales, los países recurrirían, a partir de principios de la década de 1950 y en adelante, a la única “institución” multilateral existente para el comercio internacional, el GATT 1947. A pesar de que el GATT se concibió como un *acuerdo* multilateral para la reducción de aranceles aduaneros, y *no* como una *organización* internacional, a través de los años se “transformaría” satisfactoriamente – de forma pragmática y creciente – en una *organización* internacional *de facto*. El GATT fue muy exitoso en particular con la reducción de aranceles aduaneros. Sin embargo, fue menos exitoso con la reducción de obstáculos no arancelarios. Las negociaciones sobre la reducción de obstáculos no arancelarios eran mucho más complicadas y, por lo tanto, requerían, entre otras cosas, de una estructura institucional de trabajo más “sofisticada” que la que ofrecía el GATT. Además de esto, el GATT estaba interesado únicamente en el comercio de mercancías. No obstante, en vista del aumento en la importancia de los servicios en la actividad económica de muchos países, estaba claro que desde principios de la década de 1980, para realizar un comercio de servicios, se necesitaría llegar a un acuerdo y poder administrar las disciplinas multilaterales similares al GATT.

### **1.1.2 Ronda de Negociaciones de Uruguay (1986-1993)**

#### **Ronda de Uruguay**

En setiembre de 1986, las Partes Contratantes del GATT decidieron, en Punta del Este, Uruguay, iniciar una nueva ronda de negociaciones acerca de la nueva liberalización del comercio internacional. La agenda para estas negociaciones fue muy amplia y ambiciosa e incluyó, por primera vez, el comercio de servicios, así como también temas tan controversiales como el comercio de productos agrícolas y comercio de textiles. Además, la mejora de los mecanismos institucionales del GATT y su sistema de solución de diferencias también se encontraban en la agenda. Sin embargo, el establecimiento de una nueva organización internacional del comercio inicialmente no se encontraba en la agenda de la Ronda. Fue únicamente en 1990, que las primeras propuestas para el establecimiento de una nueva organización internacional del comercio fueron puestas sobre la mesa por Canadá y la Comunidad Europea, seguidas en 1991 por una propuesta en conjunto por parte de Canadá, la Unión Europea y México. Inicialmente, muchos países en desarrollo estaban sumamente críticos con respecto a la idea de establecer una nueva organización internacional del comercio, en parte debido a que consideraban que la UNCTAD podría y debería cumplir con esta función. Además, los Estados Unidos se negó al establecimiento de una nueva



organización internacional del comercio. Durante 1992, no obstante, la mayoría de los países en desarrollo se convencieron que era apropiado y necesario desarrollar una nueva organización internacional de comercio. Estados Unidos llegó a estar de acuerdo con respecto a la nueva organización, solamente hasta las etapas finales de las Negociaciones de la Ronda de Uruguay en 1993.

### **Acuerdo sobre la OMC**

Luego de siete años desde su inicio en Punta del Este, la Ronda de Uruguay finalmente se concluyó con éxito en diciembre de 1993 en Ginebra. En abril de 1994, se firmó el Acuerdo por el que se Establece la Organización Mundial del Comercio en Marrakech, Marruecos. En enero de 1995, el Acuerdo sobre la OMC entró en vigencia y la OMC empezó a operar.

## **1.2 El Acuerdo por el que se Establece la Organización Mundial del Comercio**

El Acuerdo en el que se Establece la Organización Mundial del Comercio (el “Acuerdo sobre la OMC”) de Marrakech es el acuerdo internacional de comercio más ambicioso y extenso que se ha logrado. El *Acuerdo* consiste en un pequeño acuerdo básico de 16 artículos de extensión en el que se establece la OMC y numerosos acuerdos y entendimientos incluidos en los anexos de este acuerdo.

### **ACUERDO EN EL QUE SE ESTABLECE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO**

#### **ANEXO 1**

#### **ANEXO 1A: Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio de Mercancías**

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994

Acuerdo sobre la Agricultura

Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido

Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio

Acuerdo sobre las Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio

Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994

Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994

Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición

Acuerdo sobre Normas de Origen

Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación

Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias

Acuerdo sobre Salvaguardias

#### **ANEXO 1B: Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios y Anexos**

**ANEXO 1C:** Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio

**ANEXO 2:** Entendimiento Relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias

**ANEXO 3:** Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales

**ANEXO 4:** Acuerdos Comerciales Plurilaterales

Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles

Acuerdo sobre Contratación Pública

### **Artículo II: 2 & 3 OMC**

Con respecto a la relación entre el Acuerdo sobre la OMC y sus Anexos, así como también acerca de la naturaleza vinculante de los Anexos, el Artículo II del Acuerdo sobre la OMC declara en su parte más pertinente:

*2. Los acuerdos y los instrumentos jurídicos conexos incluidos en los Anexos 1, 2 y 3 (denominados en adelante “Acuerdos Comerciales Multilaterales”) forman parte integrante del presente Acuerdo y son vinculantes para todos sus Miembros.*

*3. Los acuerdos y los instrumentos jurídicos conexos incluidos en el Anexo 4 (denominados en adelante “Acuerdos Comerciales Plurilaterales”) también forman parte del presente Acuerdo para los Miembros que los hayan aceptado, y son vinculantes para éstos. Los Acuerdos Comerciales Plurilaterales no crean obligaciones ni derechos para los Miembros que no los hayan aceptado.*

### **Artículo XVI: 3 OMC**

Además, el Artículo XVI:3 del *Acuerdo sobre la OMC* establece que:

*En caso de conflicto entre una disposición del presente Acuerdo y una disposición de cualquiera de los Acuerdos Comerciales Multilaterales, prevalecerá, en el grado en que haya conflicto, la disposición del presente Acuerdo.*

### **Anexos 1 al 4 OMC**

La mayoría del derecho substantivo de la OMC se encuentra en los acuerdos contenidos en el Anexo 1. Este Anexo consiste de tres partes. El Anexo 1A contiene 13 acuerdos multilaterales sobre el comercio de mercancías. El Anexo 1B contiene el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (el “AGCS”) y el Anexo 1C contiene el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (el “Acuerdo ADPIC”). El más importante de los 13 acuerdos multilaterales sobre el comercio de mercancías incluido en el Anexo 1A, es el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (el “GATT de 1994”). El

GATT de 1994 consiste en las disposiciones del GATT de 1947, las disposiciones de los instrumentos jurídicos que entraron en vigencia bajo el GATT de 1947, seis Entendimientos sobre las disposiciones particulares del GATT y el Protocolo de Marrakech referido a las concesiones de aranceles aduaneros. Los acuerdos plurilaterales del Anexo 4 también contienen disposiciones de derecho sustantivo pero únicamente son obligatorias para aquellos Miembros de la OMC que forman parte de estos acuerdos. Los Anexos 2 y 3 contienen, respectivamente, el Entendimiento relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias y el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales, y además contiene las disposiciones procesales.

### 1.3 **Objetivos de la OMC**

#### **Preámbulo OMC**

Los objetivos de las políticas que la OMC debe seguir están establecidos en el Preámbulo del Acuerdo sobre la OMC. Según este Preámbulo, las Partes del Acuerdo sobre la OMC acordaron los términos de este acuerdo y el establecimiento de la OMC:

*Reconociendo que sus relaciones en la esfera de la actividad comercial y económica deben tender a elevar los niveles de vida, a lograr el pleno empleo y un volumen considerable y en constante aumento de ingresos reales y demanda efectiva y a acrecentar la producción y el comercio de mercancías y servicios, permitiendo al mismo tiempo la utilización óptima de los recursos mundiales de conformidad con el objetivo de un desarrollo sostenible y procurando proteger y preservar el medio ambiente e incrementar los medios para hacerlo, de manera compatible con sus respectivas necesidades e intereses según los diferentes niveles de desarrollo económico,*

*Reconociendo además que es necesario realizar esfuerzos positivos para que los países en desarrollo, y especialmente los menos adelantados, obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico...*

Los objetivos últimos de la OMC son por ende aumentar el estándar de vida, la obtención de pleno empleo, el crecimiento del ingreso real y la demanda efectiva, así como la expansión de la producción y el comercio de mercancías y servicios. Sin embargo, resulta claro en el Preámbulo, que en la búsqueda de estos objetivos, la OMC debe tomar en cuenta la necesidad de preservar el medio ambiente así como las necesidades de los países en desarrollo. El Preámbulo recalca la importancia del desarrollo económico *sostenible* y la integración de los países en desarrollo, y, en particular, de los menos desarrollados, al sistema comercial mundial. Estos dos aspectos no estuvieron presentes en el preámbulo del GATT de 1947. Las declaraciones en el Preámbulo del *Acuerdo sobre la OMC* acerca los objetivos de la OMC son de importancia legal. En el caso de *E.E.U.U.– Camarones*, el Órgano en Apelación declaró:

*[El lenguaje del Preámbulo del Acuerdo sobre la OMC] demuestra el reconocimiento por parte de los negociadores de la OMC que la utilización óptima de los recursos mundiales debe hacerse de conformidad con el objetivo de un desarrollo sostenible. Como este lenguaje del preámbulo refleja las intenciones de los negociadores del Acuerdo sobre la OMC, creemos que debe dar color, consistencia y matiz a nuestra interpretación de los Acuerdos anexos al Acuerdo sobre la OMC, en este caso, el GATT de 1994. Hemos ya observado que el párrafo g) del artículo XX del GATT de 1944 se lee adecuadamente desde la perspectiva del párrafo citado del Preámbulo.<sup>7</sup>*

Las declaraciones del Preámbulo sobre los objetivos de la OMC contradicen el argumento de que la OMC solo se trata de la liberalización del comercio sin importarle la degradación ambiental y la pobreza global.

El Preámbulo, además, indica la forma en que estos objetivos serán alcanzados. Este declara:

*Deseosas de contribuir al logro de estos objetivos mediante la celebración de acuerdos encaminados a obtener, sobre la base de la reciprocidad y de mutuas ventajas, la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de los demás obstáculos al comercio, así como la eliminación del trato discriminatorio en las relaciones comerciales internacionales,*

*Resueltas, por consiguiente, a desarrollar un sistema multilateral de comercio integrado, más viable y duradero que abarque el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, los resultados de anteriores esfuerzos de liberalización del comercio y los resultados integrales de las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda Uruguay,*

*Decididas a preservar los principios fundamentales y a favorecer la consecución de los objetivos que informan este sistema multilateral de comercio (...),*

Según el Preámbulo del *Acuerdo sobre la OMC*, los dos instrumentos o medios principales para alcanzar los objetivos de la OMC son los acuerdos sobre la reducción de obstáculos comerciales y la eliminación de la discriminación. Estos también eran los instrumentos principales del GATT de 1947, pero el *Acuerdo sobre la OMC* se dirige a establecer las bases de un sistema multilateral de comercio integrado, más viable y duradero.

#### **1.4 Funciones de la OMC**

##### **Artículo 2:1 OMC**

En términos generales, la función más importante de la OMC consiste en:

---

<sup>7</sup> Appellate Body Report, *United States-Shrimp*, paragraph 153.

... (La OMC) constituirá el marco institucional común para el desarrollo de las relaciones comerciales entre sus Miembros en los asuntos relacionados con los acuerdos e instrumentos jurídicos conexos incluidos en los Anexos del presente Acuerdo. [sobre la OMC].<sup>8</sup>

Más específicamente, a la OMC se le han asignado cinco funciones ampliamente definidas. Estas funciones se establecen en el Artículo III del Acuerdo sobre la OMC y se describen a continuación.

#### **1.4.1 Aplicación de los Acuerdos de la OMC**

##### **Artículo III:1 OMC**

Una de las primeras funciones de la OMC es facilitar la implementación, administración y operación del *Acuerdo sobre la OMC* y los acuerdos multilaterales y plurilaterales anexados a éste. A la OMC también se le confía la tarea de fomentar los objetivos de estos acuerdos. Un ejemplo concreto de lo que esta tarea “facilitadora” y “fomentadora” ocasiona es el trabajo del Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC (el “Comité MSF”). El Artículo 12 del *Acuerdo MSF* declara que el Comité MSF, *inter alia*:

...fomentará y facilitará la celebración entre los Miembros de consultas o negociaciones ad hoc sobre cuestiones sanitarias o fitosanitarias concretas. El Comité fomentará la utilización por todos los Miembros de normas, directrices o recomendaciones internacionales y, a ese respecto, auspiciará consultas y estudios técnicos con objeto de aumentar la coordinación y la integración entre los sistemas y métodos nacionales e internacionales para la aprobación del uso de aditivos alimentarios o el establecimiento de tolerancias de contaminantes en los productos alimenticios, las bebidas o los piensos.

Esta función de facilitamiento de la aplicación, administración y operación de los Acuerdos sobre la OMC y promoción de los objetivos de estos acuerdos es una función *esencial* de la OMC. Esto involucra a la mayoría de sus órganos y ocupa una gran parte de su tiempo.

#### **1.4.2 Foro para las Negociaciones Comerciales**

##### **Artículo III: 2 OMC**

Una segunda función de la OMC consiste en proporcionar un foro permanente para las negociaciones entre sus Miembros. Estas negociaciones involucrarían asuntos ya tratados en los acuerdos de la OMC pero podrían involucrar también asuntos comerciales que actualmente no se abordan en las normas de la OMC. Con respecto a las negociaciones de asuntos que ya han sido tratados, la OMC es “el” foro para las negociaciones mientras que para otras negociaciones, es “un” foro entre otros. A la

---

<sup>8</sup> Article II del WTO Agreement

fecha, los Miembros de la OMC han negociado y concluido dentro de la estructura de trabajo de la OMC algunos acuerdos comerciales en los que se establece la promoción del acceso a mercado particularmente en cuanto a servicios.

En la Sesión Doha de la Conferencia Ministerial de noviembre de 2001, la OMC decidió iniciar una nueva ronda de negociaciones comerciales, normalmente referidas como la Ronda de Desarrollo Doha. En la Declaración Ministerial, los Ministros recalcaron su “fidelidad a la OMC como único foro para la elaboración de normas comerciales y la liberalización del comercio”<sup>9</sup>. La Declaración Ministerial se encarga de establecer una ambiciosa agenda para las negociaciones. Estas negociaciones incluyen asuntos sobre los cuales los Miembros de la OMC ya habían acordado continuar negociando en 1994 en el *Acuerdo sobre la OMC*, tales como el comercio de productos agrícolas y comercio de servicios (agenda “establecida previamente” (built-in))<sup>10</sup>. De hecho, las negociaciones acerca de estos asuntos ya habían empezado a principios del año 2000. Además, las negociaciones de la Ronda de Desarrollo Doha también incluyeron negociaciones acerca de asuntos tales como el acceso a mercado de productos no agrícolas, solución de diferencias, normas acerca de las obligaciones anti-dumping, subvenciones y acuerdos comerciales regionales y ciertos asuntos relacionados con el comercio y el medio ambiente. Los Miembros de la OMC también decidieron que después de la Quinta Sesión de la Conferencia Ministerial en el 2003, iniciarían las negociaciones acerca de la relación entre el comercio y la inversión, la relación entre el comercio y el derecho de la competencia, la transparencia en la adquisición gubernamental, la facilitación comercial, así como asuntos relacionados con el comercio y el medio ambiente aparte de aquellos que ya han sido sujeto de las negociaciones. En la Sesión de la Conferencia Ministerial de 2003, las modalidades de estas negociaciones se decidirán mediante un “consenso explícito”. Entre tanto, los Órganos pertinentes de la OMC “prepararán” estas negociaciones discutiendo e intentando aclarar los asuntos que se tratarán en las negociaciones.

Con respecto a la organización de las negociaciones, la Declaración Ministerial de Doha declaró que las negociaciones a seguir bajo los términos de esta declaración deberán concluirse no después del 1 de enero del 2005. Con excepción de las mejoras y esclarecimientos del Entendimiento Relativo a la Solución de Diferencias, el manejo, conclusión y puesta en vigencia de los resultados de las negociaciones deberán ser tratados como partes de un único compromiso.

La Declaración Ministerial de Doha explícitamente declara:

*Las negociaciones se desarrollarán de manera transparente entre los participantes, con objeto de facilitar la participación efectiva de todos. Se llevarán a cabo con miras*

---

<sup>9</sup> Declaración Ministerial, aprobado el 14 de noviembre del 2001, WT/MIN(01)/DEC/1, 20 de noviembre del 2001, párrafo. 4.

<sup>10</sup> Artículo 20 del Acuerdo sobre la Agricultura y el Artículo XIX del AGCS.  
Solución de Diferencias 10

*a asegurar beneficios para todos los participantes y lograr un equilibrio general en los resultados de las negociaciones.*<sup>11</sup>

### **1.4.3 Solución de Diferencias**

#### **Artículo III:3 OMC**

Una tercera y muy importante función de la OMC consiste en la administración del sistema de solución de diferencias de la OMC, función que se detalla más adelante.<sup>12</sup>

### **1.4.4 Vigilancia de Políticas Comerciales**

#### **Artículo III:4 OMC**

Una cuarta función de la OMC es la administración del Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales (el “MEPC”).<sup>13</sup> El MEPC provee la apreciación y evaluación colectiva regular de la gama completa de políticas y prácticas comerciales de cada Miembro individual y su impacto sobre el funcionamiento del sistema multilateral de comercio. El propósito del “MEPC” es contribuir a una mayor adherencia por parte de todos los Miembros a los Acuerdos de la OMC mediante el logro de una mayor transparencia y entendimiento de las políticas y prácticas comerciales de los Miembros.

Bajo el MEPC, las prácticas y políticas de todos los Miembros son sujeto de un *examen periódico*. Las cuatro mayores entidades comerciales, i.e., la Unión Europea, Estados Unidos, Japón y Canadá son sujetos a exámenes cada dos años. A las siguientes 16 naciones más grandes desde la perspectiva comercial, se les aplican exámenes cada cuatro años. A otros Miembros, incluyendo a la mayoría de los países en desarrollo Miembros, se les aplica un examen cada seis años, excepto que se determine un período más extenso para los países menos desarrollados Miembros. Los exámenes de las políticas comerciales se llevan a cabo por el Órgano de Examen de las Políticas Comerciales basados en dos informes: un informe suministrado por el Miembro que se encuentra bajo examen, en el cual el Miembro describe las prácticas y políticas comerciales que sigue, y un informe redactado por la Secretaría de la OMC.<sup>14</sup> Estos informes, junto a las minutas de la reunión del Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, se publican después del examen y son un recurso valioso de información sobre las prácticas y políticas comerciales de los Miembros de la OMC.

Es importante observar que el MEPC no pretende servir como una base para el cumplimiento de obligaciones específicas bajo los Acuerdos de la OMC, o para los

---

<sup>11</sup> Declaración ministerial adoptada el 14 de noviembre, 2001, WT/MIN(01)/DEC/1, 20 de noviembre, 2001, párrafos 45, 47, 49.

<sup>12</sup> Ver a continuación, secciones 4 y 5 de este capítulo.

<sup>13</sup> Acuerdo sobre la OMC, Annex 3, Trade Policy Review Mechanism.

<sup>14</sup> Los dos informes cubren todos los aspectos de las políticas de comercio de los Miembros incluyendo las leyes domésticas, las regulaciones, el marco institucional, bilateral, regional y otros acuerdos preferenciales, las necesidades económicas más amplias y el ambiente externo.

procedimientos de solución de diferencias, o para imponer nuevas obligaciones a los Miembros en cuanto a políticas se refiere. Sin embargo, al denunciar *públicamente* la incompatibilidad con las normas de la OMC de las políticas y prácticas comerciales de un Miembro, el MEPC intenta “inducir” a los Miembros a que cumplan y a que apoyen la oposición interna en contra de las prácticas y políticas comerciales incompatibles con las normas de la OMC. Del mismo modo, mediante el elogio *público* de las políticas de libre comercio, el MEPC alienta tanto internacionalmente como internamente el apoyo a dichas políticas.

En sus observaciones finales en la reunión de enero del 2002, el OEPC concluyó el examen de las políticas comerciales de Pakistán, el presidente del OEPC observó:

*Simplemente como comentario al margen, tanto sobre el proceso de examen en general como sobre este examen, me han llamado la atención las observaciones del Secretario Beg en el sentido de que algunas cuestiones habían dado mucho que pensar a su delegación y de que se habían encontrado fuentes de información que él desconocía. Esto refleja la esencia misma de nuestra labor: no sólo aprendemos mucho sobre los Miembros, sino que, a menudo, el Miembro aprende mucho sobre sí mismo. Además, esto, inscrito en un marco multilateral, sirve para reforzar nuestro sistema. Nuestro trabajo pone de relieve, cada vez más, la importancia del Órgano de Examen de las Políticas Comerciales.*<sup>15</sup>

#### **1.4.5 Cooperación con Otras Organizaciones**

Una quinta y última función de la OMC consiste en cooperar con organizaciones internacionales y organizaciones no gubernamentales.

#### **Artículo III:5 OMC**

El Artículo III:5 del *Acuerdo sobre la OMC* se refiere específicamente a la cooperación con el FMI y el Banco Mundial. Tal cooperación es obligatoria debido a la necesidad de que exista una mayor coherencia al crear las políticas económicas mundiales. La OMC ha concluido acuerdos tanto con el FMI como con el Banco Mundial a fin de dar forma a esta cooperación.<sup>16</sup>

#### **Artículo V OMC**

De conformidad con el Artículo V del *Acuerdo sobre la OMC*, el cual se titula “Relaciones con Otras Organizaciones”, le corresponde también a la OMC cooperar con otras organizaciones internacionales y podría cooperar con organizaciones no gubernamentales (“ONG”). La OMC ha concluido acuerdos de cooperación con, *inter alia*, la Organización Internacional del Trabajo, la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual y la UNCTAD. La OMC y la UNCTAD conjuntamente operan y

<sup>15</sup> PRESS/OEPC/187, con fecha del 25 de enero del 2002.

<sup>16</sup> *Acuerdo entre el Fondo Monetario Internacional y la Organización Mundial del Comercio, contenido en el Anexo I de WT/GC/W/43*<sup>16</sup> y el *Acuerdo entre el Banco Internacional para la Reconstrucción y el Fomento y la Organización Mundial del Comercio, contenido en el Anexo II de WT/GC/W/43.*



financian al Centro de Comercio Internacional (ITO por sus siglas en inglés), el cual trabaja con países en desarrollo y economías en transición con el fin de establecer programas efectivos para la promoción del comercio, con un enfoque en el sector privado.

La Secretaría de la OMC también mantiene vínculos estrechos con numerosas ONG involucradas en asuntos comerciales. El 18 de julio de 1996, el Consejo General adoptó un grupo de lineamientos que aclaran la estructura de trabajo a seguir en las relaciones con ONG.<sup>17</sup> Bajo estas directrices el Consejo General “reconoce el papel que las ONG pueden jugar para aumentar la conciencia del público con respecto a las actividades de la OMC.” Es importante para la OMC mantener un diálogo informal y positivo con los diferentes componentes de la sociedad civil. Hasta la fecha, la “cooperación” con ONGs se ha enfocado esencialmente en la asistencia de las ONGs a Conferencias Ministeriales, simposios para las ONGs acerca de asuntos específicos, sesiones regulares de información para las ONGs acerca del trabajo de la OMC, así como en el contacto diario entre la Secretaría de la OMC y las ONGs. La Secretaría de la OMC, además, remite regularmente a los Miembros de la OMC una lista de documentos, informes de posición y boletines internos enviados por las ONG. Esta lista también se encuentra disponible en una sección especial de la página Web de la OMC, dedicada a las actividades de las ONGs y de la OMC en beneficio de las ONGs.

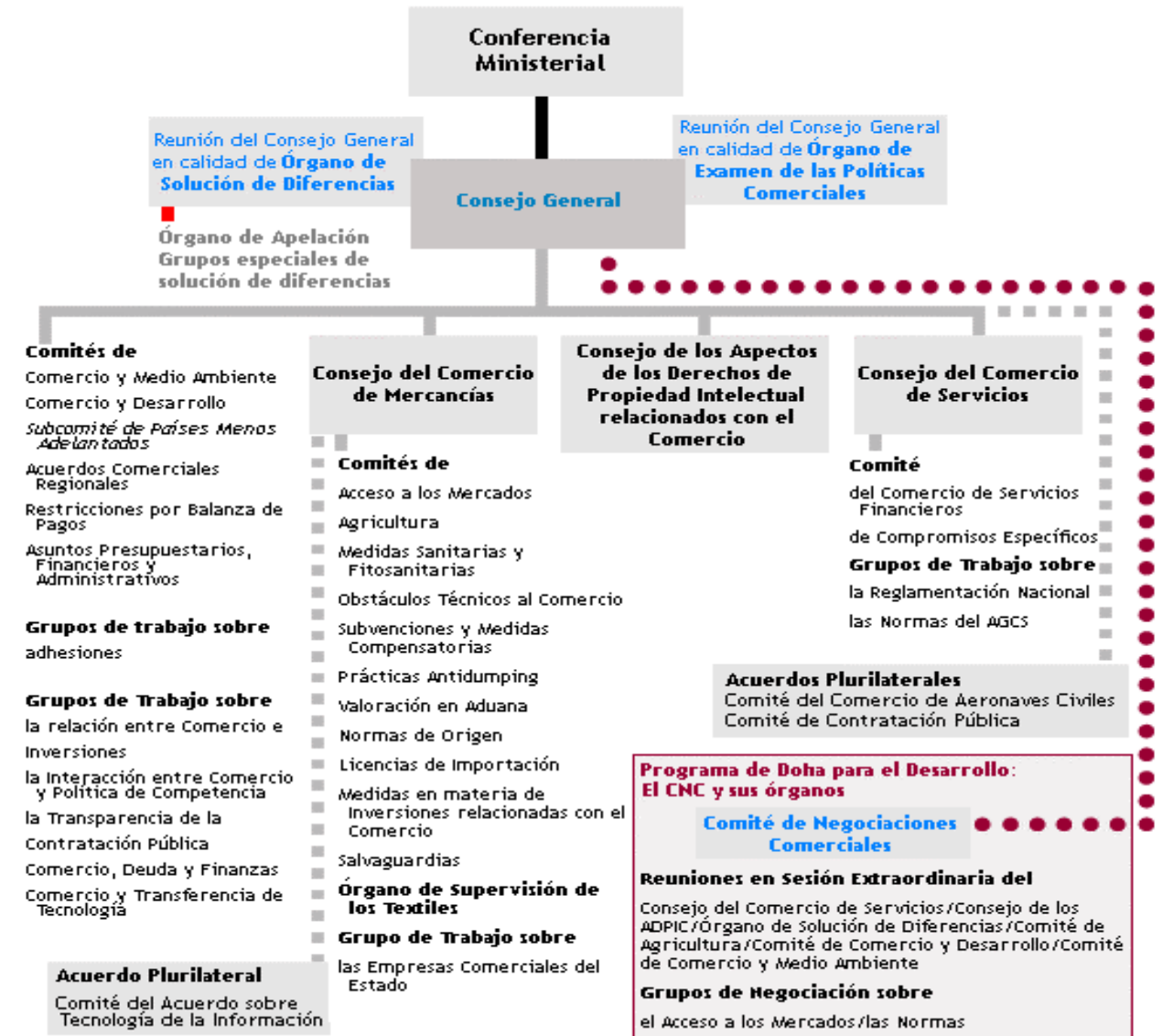
## **1.5 Estructura Institucional de la OMC**

Con el propósito de llevar a cabo las funciones y obligaciones encomendadas a la OMC, el *Acuerdo sobre la OMC* establece una variedad de órganos. La estructura institucional básica de la OMC se estipula en el Artículo IV del *Acuerdo sobre la OMC*. Los comités subordinados y los grupos de trabajo han sido añadidos a esta estructura en decisiones posteriores.

---

<sup>17</sup> *Directrices para alcanzar acuerdos con respecto a las relaciones con Organizaciones No Gubernamentales, Decisión aprobada por el Consejo General el 18 julio de 1996, WT/L/162, 23 de julio de 1996.*

Cuadro de la Organización OMC <sup>18</sup>



- Rinden informe al Consejo General (o a un órgano subsidiario)
- Rinden informe al Órgano de Solución de Diferencias
- ■ ■ Los Comités de los Acuerdos plurilaterales rinden informe de sus actividades al Consejo General o al Consejo del Comercio de Mercancías, aunque no todos los Miembros de la OMC han firmado estos acuerdos
- ● ● El Comité de Negociaciones Comerciales rinde informe al Consejo General

De hecho, este cuadro únicamente muestra la “punta del iceberg”. En la actualidad, existe un total de 70 órganos de la OMC de los cuales 34 son órganos permanentes

<sup>18</sup> Este cuadro puede encontrarse en [www.wto.org](http://www.wto.org).

abiertos a todos los Miembros.<sup>19</sup> Muchos de estos órganos de la OMC se reúnen de forma regular, lo que resulta en una carga de trabajo pesada para los diplomáticos de la OMC. Durante el 2001, los órganos de la OMC realizaron cerca de 1,000 reuniones formales e informales.<sup>20</sup> Para muchos de los países en desarrollo Miembros, que no cuentan o tienen una delegación reducida en Ginebra, la intensidad del trabajo de la OMC representa un serio problema.

La estructura institucional de la OMC incluye, en su nivel más alto, la Conferencia Ministerial, en el segundo nivel, el Consejo General, el OSD así como el OEPC, y, en los niveles inferiores, los Consejos especializados, Comités y grupos de trabajo. Además, esta estructura incluye órganos cuasi-judiciales y de otros tipos no políticos así como la Secretaría de la OMC.

### **1.5.1 Conferencia Ministerial**

#### **Artículo IV:1 OMC**

La Conferencia Ministerial es el órgano supremo de la OMC. La Conferencia Ministerial está compuesta por representantes a nivel de ministros de todos los Miembros. La Conferencia Ministerial tiene el poder de tomar decisiones con respecto a todos los asuntos bajo cualquiera de los acuerdos multilaterales de la OMC. Sin embargo, la Conferencia Ministerial no realiza sesiones con frecuencia. Desde 1995, ha habido cuatro sesiones de la Conferencia Ministerial, cada una se ha extendido únicamente por pocos días: Singapur (1996), Ginebra (1998), Seattle (1999) y Doha (2001). Debido a que se exige que la Conferencia Ministerial se reúna al menos una vez cada dos años, la siguiente sesión de la Conferencia Ministerial se realizará antes de finalizar el año 2003.

Las sesiones de la Conferencia Ministerial representan importantes eventos para los medios de comunicación y, por lo tanto estos enfocan los pensamientos de los líderes políticos de los Miembros de la OMC en los retos que implica el sistema multilateral de comercio y el futuro del mismo. Los “Ministeriales” ofrecen, dos veces al año, una oportunidad muy necesaria de impartir liderazgo y dirección política a la OMC y sus acciones.

---

<sup>19</sup> Declaración por el Sr. Miguel Rodríguez Mendoza, Delegado del Director General de la OMC, al Consejo General el 13 de febrero del 2002, en [www.wto.org](http://www.wto.org). Los órganos ad hoc (i.e., los órganos no permanentes), los cuales también están abiertos a todos los Miembros, incluyen al TNC (por sus siglas en inglés), los dos grupos negociadores del TNC y las 28 accession working parties. Actualmente, existen cinco órganos plurilaterales que solamente se encuentran abiertos a las partes del acuerdo plurilateral pertinente.

<sup>20</sup> Declaración por el Sr. Miguel Rodríguez Mendoza, Delegado del Director General de la OMC, al Consejo General del 13 de febrero del 2002, en [www.wto.org](http://www.wto.org). En el 2001, hubo cerca de 400 reuniones formales, 500 reuniones informales y alrededor de 90 reuniones adicionales tales como simposios, talleres, y seminarios organizados bajo los auspicios de los órganos de la OMC. La cantidad de reuniones se calcula con base en medios días.

## **1.5.2 Consejo General**

### **Artículo IV:2 OMC**

El Consejo General se compone de diplomáticos a nivel de embajadores y normalmente se reúne una vez cada dos meses. Todos los Miembros de la OMC están representados en el Consejo General. Al igual que el resto de los órganos de la OMC, con excepción de la Conferencia Ministerial, el Consejo General normamente se reúne en la sede central de la OMC en Ginebra.

El Consejo General es responsable de la administración continua y diaria de la OMC y sus actividades. Entre los momentos de realización de las sesiones de la Conferencia Ministerial, el Consejo General ejerce los plenos poderes de la Conferencia Ministerial. Además de los poderes de la Conferencia Ministerial, el Consejo General también desempeña unas pocas funciones que le han sido específicamente asignadas. El Consejo General es el responsable de la aprobación del presupuesto anual y las normas financieras.<sup>21</sup>

Las funciones asignadas al Consejo General también involucran la solución de diferencias y el examen de políticas comerciales. Como establecen los Artículos IV:3 y 4 del *Acuerdo sobre la OMC*, el Consejo General se reúne, cuando es apropiado, para despachar las responsabilidades del Órgano de Solución de Diferencias (el “OSD”) y del Órgano de Examen de las Políticas Comerciales (el “OEPC”) respectivamente. El Consejo General, el OSD, y el OEPC son, de hecho, el mismo órgano, a pesar de que cada uno posee su propio presidente y normas de procedimiento. El OSD y el OEPC son el *alter ego* del Consejo General. El OSD tiene una reunión ordinaria una vez al mes pero podría tener reuniones adicionales en medio de ellas. El OEPC normalmente también se reúne (al menos) una vez al mes.

## **1.5.3 Consejos Especializados, Comités y Grupos de Trabajo**

### **Artículo IV:5 OMC**

En el nivel inferior del Consejo General, del OSD y del OEPC, se encuentran tres Consejos denominados especializados: el Consejo del Comercio de Mercancías; el Consejo del Comercio de Servicios; y el Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio. Todos los Miembros de la OMC están representados en estos Consejos especializados a pesar de que muchos de los Miembros, en particular los países en desarrollo Miembros, podrían encontrar difícil su asistencia a todas las reuniones. Bajo la dirección general del Consejo General, estos Consejos especializados fiscalizan el funcionamiento de los acuerdos multilaterales en el Anexo 1A, 1B o 1C respectivamente. Estos ayudan al Consejo General y a la Conferencia Ministerial a llevar a cabo sus funciones. Ellos realizan las tareas o las disposiciones de los acuerdos pertinentes que les han sido encomendadas por el Consejo General. El *Acuerdo sobre la OMC* explícitamente establece, por ejemplo, que

---

<sup>21</sup> El Artículo VII:1-3 del *Acuerdo sobre la OMC*.

la Conferencia Ministerial y el Consejo General únicamente pueden ejercer su autoridad para adoptar interpretaciones perentorias de los acuerdos comerciales multilaterales del Anexo 1 basados en una recomendación del Consejo especializado que fiscaliza el funcionamiento del acuerdo en cuestión.<sup>22</sup> Los Consejos especializados también desempeñan un papel importante en el procedimiento de aprobación de renuncias y en el procedimiento de enmienda.<sup>23</sup>

#### **Artículo IV:6 OMC**

Aparte de los tres Consejos especializados, existe un grupo de comités y grupos de trabajo que ayudan a la Conferencia Ministerial y al Consejo General en el cumplimiento de sus funciones. El *Acuerdo sobre la OMC* propiamente dicho se refiere a tres de dichos comités: el Comité de Comercio y Desarrollo, el Comité de Restricciones por Balanza de Pagos y el Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos. El Comité de Comercio y Desarrollo (el “CTD por sus siglas en inglés”) es el órgano ante el cual cualquier Miembro de la OMC puede traer a colación cualquier asunto relacionado con el comercio internacional y desarrollo. Sus funciones principales consisten en examinar continuamente la participación de los países en desarrollo en el sistema multilateral de comercio y tomar iniciativas para expandir las oportunidades comerciales de los países en desarrollo. El CTD también examina la aplicación de las disposiciones de Trato especial y diferenciado para los países en desarrollo Miembros establecidas en los acuerdos de la OMC. El Sub-Comité de Países menos desarrollados ayuda al CTD en asuntos comerciales y de desarrollo relacionados a esos países.

En 1995, el Consejo General estableció el Comité de Comercio y Medio Ambiente (“CTE por sus siglas en inglés”). En noviembre del 2001, la Conferencia Ministerial de Doha estableció un Comité de Negociaciones Comerciales (el “TNC por sus siglas en inglés”) para supervisar el manejo completo de las nuevas negociaciones comerciales decretadas en la Declaración Ministerial De Doha.<sup>24</sup> La mayoría de las negociaciones actuales se realizan en dos grupos de negociación establecidos recientemente, uno sobre acceso a mercado y el otro sobre normas y por seis órganos permanentes ya existentes de la OMC que se reúnen en sesión especial.

Una serie de Acuerdos Multilaterales sobre Comercio de Mercancías también provee un comité que lleva a cabo ciertas funciones relacionadas con la aplicación de un acuerdo particular. A modo de ejemplo, aquí mencionamos el Comité MSF. El Artículo 12.1 del Acuerdo MSF declara inter alia:

Se establece en virtud del presente Acuerdo un Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias que servirá regularmente de foro para celebrar consultas. Desempeñará las funciones necesarias para aplicar las disposiciones del presente Acuerdo y para la

---

<sup>22</sup> Artículo IX:2 del Acuerdo sobre la OMC.

<sup>23</sup> Artículo IX:3(b) y el Artículo X:1 del Acuerdo sobre la OMC.

<sup>24</sup> Párrafo 46 de la Declaración Ministerial de Doha.

consecución de sus objetivos, especialmente en materia de armonización. El Comité adoptará sus decisiones por consenso.

#### **1.5.4 Organos cuasi-judiciales y otros de tipo no políticos**

Todos los órganos de la OMC mencionados anteriormente son de naturaleza política. La OMC también posee un grupo de órganos cuasi-judiciales y otros de tipo no políticos. Entre los más prominentes de estos órganos se encuentra el Grupo Especial *ad hoc* para la solución de diferencias y el Órgano Permanente de Apelación, el cual se describe con detalle más adelante.<sup>25</sup> Sin embargo, la OMC también posee otros órganos que si bien no son de naturaleza cuasi-judicial, definitivamente no son políticos. El mejor ejemplo es el Órgano de Vigilancia de los Textiles (el “OVT”)<sup>26</sup>. El OVT está compuesto por nacionales de Miembros que asisten no como representantes de sus países si no por sus propios medios.

#### **1.5.5 Secretaría de la OMC**

##### **Artículo VI:1 OMC**

La OMC tiene una Secretaría con base en Ginebra, Suiza, con un grupo de trabajo de alrededor de 550 ejecutivos.<sup>27</sup> Esto la hace indudablemente una de las Secretarías más pequeñas de las principales organizaciones internacionales. Un Director General, que es asignado por la Conferencia Ministerial, encabeza la Secretaría.<sup>28</sup> La Conferencia Ministerial también adoptó normas para establecer los poderes, las obligaciones, las condiciones de servicio y el plazo del cargo del Director General. El actual Director General, Dr. Supachai Panitchpakdi, de Tailandia, tomó el cargo el 1 de setiembre del 2002.

##### **Artículo VI:4 OMC**

El Director General y el personal de la OMC son funcionarios internacionales independientes e imparciales, que no deberán buscar o aceptar instrucciones de ningún gobierno u otra autoridad externa a la OMC. Los Miembros de la OMC se encuentran bajo la obligación de respetar el carácter internacional de las responsabilidades del Director General y del personal de la OMC y no deben tratar de influenciarlos para exonerarlos de sus obligaciones.

---

<sup>25</sup> Véase más adelante, Sección 4.6

<sup>26</sup> Artículo 8:1 del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido.

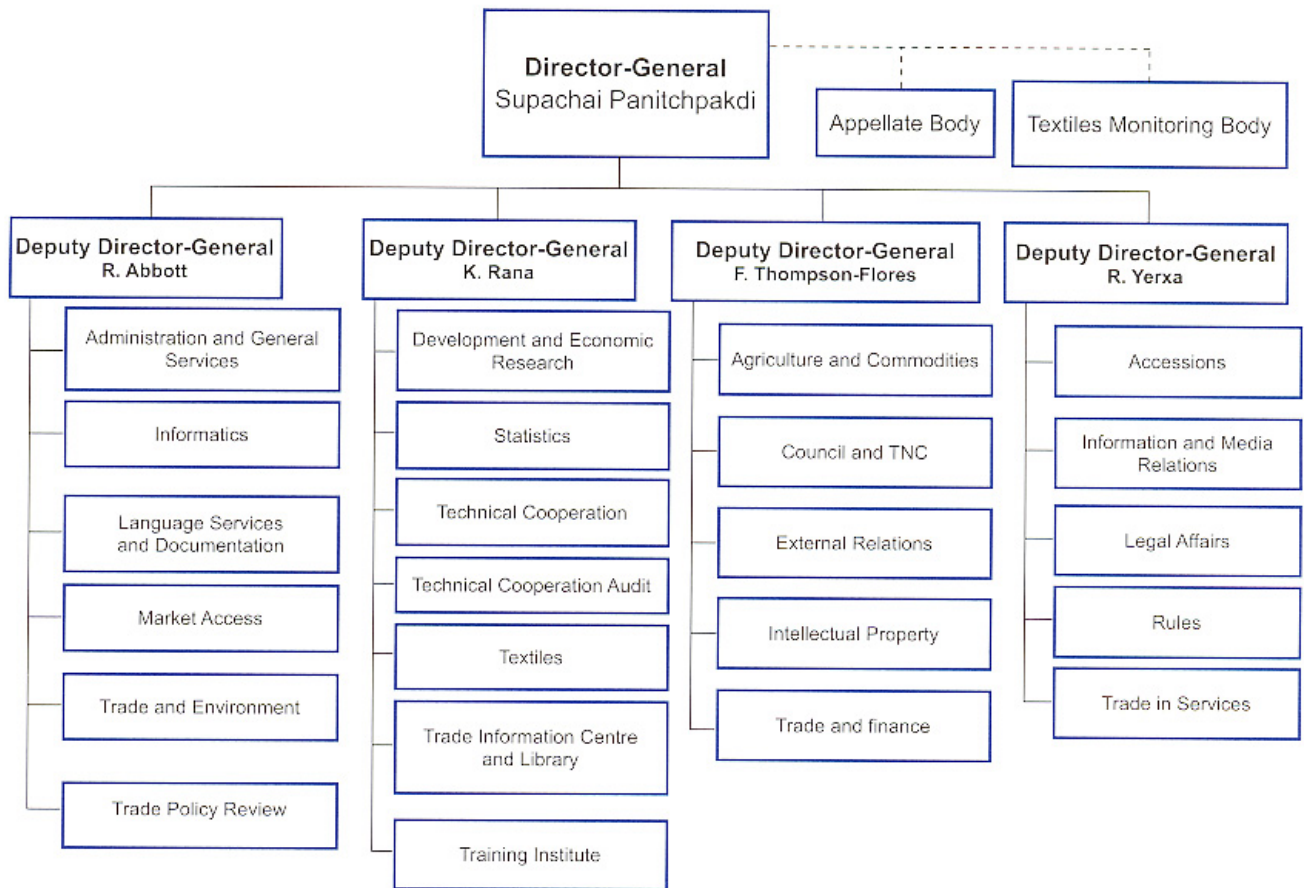
<sup>27</sup> Esta cantidad no incluye al personal de la Secretaría del Órgano de Apelación, el cual es independiente de la Secretaría de la OMC (véase más adelante). El presupuesto de la OMC para el 2001 suministrado en total para 552 plazas de las Secretarías de la OMC y el Órgano de Apelación; sin embargo, había 40 plazas vacantes o bajo reclutamiento. Las Vacantes son el sujeto de la competencia abierta. La selección final de personal profesional siempre es realizada con base en un examen escrito y una entrevista. El proceso de reclutamiento es altamente competitivo. Las vacantes se anuncian por medio de anuncios de vacantes, cuya distribución es realizada a todos los representantes oficiales de los gobiernos participantes de la OMC. También se colocan en el sitio web de la OMC ([www.wto.org](http://www.wto.org)) y ocasionalmente se anuncian en la prensa.

<sup>28</sup> Artículo VI: 2 del Acuerdo sobre la OMC.

Como lo señalan a menudo los Miembros de la OMC, la OMC es una organización que funciona “Conducida por sus Miembros”. Los Miembros, y no el Director General o la Secretaría de la OMC, se encargan de tomar decisiones. Ni el Director General ni la Secretaría de la OMC poseen poder para tomar decisiones. El Director General y la Secretaría de la OMC se desempeñan primordialmente como “intermediarios honestos” o “facilitadores” de los procesos de toma de decisiones en la OMC. Ellos rara vez son quienes inician las propuestas de acción o reforma. Sin embargo, en ese aparentemente modesto papel, el Director General y la Secretaría de la OMC pueden hacer una importante contribución a ayudar a los Miembros a llegar a un acuerdo o tomar una decisión. Las obligaciones principales de la Secretaría de la OMC consisten en proporcionar apoyo técnico y profesional a los diferentes órganos de la OMC, proporcionar asistencia técnica a los países en desarrollo Miembros, vigilar y analizar las tendencias del mundo del comercio, asesorar a los gobiernos de los países que deseen convertirse en Miembros de la OMC, así como suministrar información al público y a los medios de comunicación. La Secretaría también proporciona apoyo administrativo y asistencia legal en el procedimiento de solución de diferencias.

La Secretaría de la OMC está organizada en divisiones que desempeñan un papel funcional (e.g., la División de Agricultura y Productos Básicos, la División de Servicios y la División de Acceso a los Mercados), divisiones que desempeñan un papel informativo y vinculante (e.g., la División de Información y Relaciones con los Medios de Comunicación) y divisiones que desempeñan un papel de apoyo (e.g. la División de Administración y Servicios Generales, así como la División de Servicios Lingüísticos y Documentación). Las divisiones normalmente están encabezadas por un Director que informa a uno de los cuatro Directores Generales Interinos de la OMC o directamente al Director General.

**Cuadro de la Organización de la Secretaría,  
OMC del 1 de octubre del 2002<sup>29</sup>**



## 1.6 Membresía e Ingreso

### 1.6.1 Membresía

#### Estados & Territorios aduaneros

Para el 1 de setiembre del 2002, la OMC tenía 144 Miembros. La lista actualizada de Miembros puede encontrarse en el sitio web de la OMC ([www.wto.org](http://www.wto.org)). La Membresía de la OMC incluye no solamente Estados. Además, pueden ser Miembros de la OMC los territorios aduaneros que poseen total autonomía en la conducción de sus relaciones comerciales externas y en otros asuntos abarcados por el *Acuerdo sobre la OMC*. Dos ejemplos de dichos Miembros de la OMC que no son Estados sino territorios aduanerosseparados, son **Hong Kong, China**, y el Territorio Separado de Aduanas de Taiwán, Penghu, Kinmen y Matsu. Además, la Unión Europea es un

<sup>29</sup> Esta cuadro puede encontrarse en [www.wto.org](http://www.wto.org).



Miembro de la OMC pero este es un caso aparte, establecido específicamente en el *Acuerdo sobre la OMC*. Tanto las Comunidades Europeas como los 15 Estados Miembros de la Unión Europea son Miembros de la OMC.

### **Países en Desarrollo**

Una gran mayoría de los 144 Miembros de la OMC son países en desarrollo. No existe definición de la OMC para “país en desarrollo”. La condición de “país en desarrollo Miembro” se basa hasta cierto punto en una elección personal. Los Miembros anuncian por su propia cuenta si son países ya sea “desarrollados” o “en desarrollo”. Los países en desarrollo Miembros se benefician de un trato especial y diferenciado bajo muchos de los Acuerdos de la OMC y reciben asistencia técnica de la OMC.<sup>30</sup> Otros miembros pueden, y ocasionalmente lo hacen, objetar la decisión de un Miembro de hacer uso de las disposiciones de trato especial y diferenciado disponibles para los países en desarrollo.

En los años recientes, países en desarrollo Miembros han desempeñado un papel cada vez más importante en la OMC. Este incremento en su importancia quedó muy claro en la Sesión de la Conferencia Ministerial realizada en Doha en noviembre del 2001 y se refleja en el Programa de Trabajo de la OMC adoptado en Doha.

### **Países menos desarrollados**

Entre los países en desarrollo Miembros al 01 de setiembre de 2002, 30 eran países menos desarrollados. La OMC reconoce como Países menos desarrollados, a aquellos países que han sido designados como tales por las Naciones Unidas.<sup>31</sup> Los Países menos desarrollados se benefician de trato especial y diferenciado adicional.<sup>32</sup>

## **1.6.2 Procedimiento de Ingreso**

### **Artículo XI OMC**

El Acuerdo sobre la OMC inicialmente establecía dos formas para convertirse en Miembro de la OMC. La primera, “la membresía original”, estaba establecida en el Artículo XI del Acuerdo sobre la OMC, y permitía a las Partes Contratantes del GATT de 1947 (y a las Comunidades Europeas) unirse a la OMC mediante la aceptación de los términos del Acuerdo sobre la OMC y de los Acuerdos Comerciales Multilaterales y haciendo concesiones y compromisos con el comercio de mercancías y el comercio

---

<sup>30</sup> Véase más adelante, Sección 3.2 y Sección 5.

<sup>31</sup> Actualmente Estados Unidos designa 49 países como países menos adelantados. Los países menos adelantados entre los Miembros de la OMC son Angola, Bangladesh, Benin, Burkina Faso, Burundi, República Central de África, Chad, Congo, República Democrática de Djibouti, Gambia, Guinea, Guinea Bissau, Haití, Lesotho, Madagascar, Malawi, Maldives, Mali, Mauritania, Mozambique, Myanmar, Niger, Rwanda, Senegal, Sierra León, Islas Salomón, Tanzania, Togo, Uganda, Zambia. Siete países menos desarrollados más se encuentran en el proceso de ingreso a la OMC. Estos son Camboya, Cabo Verde, Laos, Nepal, Samoa, Sudán y Vanuatu. Además, Bután, Etiopía y Yemen son Observadores de la OMC.

<sup>32</sup> Véase más adelante, Sección 3.2 y Sección 5.

de servicios (comprendido en los calendarios nacionales anexados al GATT de 1994 y al AGCS respectivamente). Esta forma de convertirse en Miembro de la OMC estuvo disponible únicamente hasta marzo de 1997.

### **Artículo XII OMC**

La segunda manera de convertirse en Miembro de la OMC es a través de la adhesión y esta forma se encuentra abierta indefinidamente. Para convertirse en un Miembro de la OMC por medio de la adhesión, un país o territorio aduanero debe negociar los términos de su adhesión con aquellos países y territorios aduaneros que ya son Miembros. El candidato a la adhesión siempre debe aceptar los términos del *Acuerdo sobre la OMC* y todos los Acuerdos Comerciales Multilaterales. Esto no se puede negociar. Los temas de las negociaciones de ingreso son los compromisos y concesiones de acceso a los mercados que el candidato debe hacer. El “boleto de admisión” es negociado. Cuando un Estado o un territorio aduanero ingresa a la OMC, este instantáneamente se beneficia de todos los esfuerzos que los Miembros de la OMC hayan emprendido hasta la fecha con el fin de reducir los obstáculos al comercio e incrementar el acceso a mercados. En respuesta al acceso a los mercados de los Miembros actuales que un nuevo Miembro obtendrá, el nuevo Miembro tendrá que abrir por cuenta propia sus mercados a los Miembros actuales. El alcance de los compromisos y concesiones para el acceso a los mercados que se espera que el candidato realice, dependerá de su desarrollo económico, de sus necesidades financieras y comerciales, así como de su capacidad administrativa e institucional. Aún cuando no se presenten mayores problemas, las negociaciones de adhesión usualmente son extensas. El proceso de adhesión más corto hasta la fecha tomó alrededor de tres años. Las negociaciones de adhesión con Algeria se han estado realizando desde 1987. La lentitud de las negociaciones de adhesión han generado una cantidad considerable de críticas.

En el 2002, había 28 países negociando su adhesión. Las negociaciones de adhesión más importantes que están en marcha, tanto en cuanto a términos políticos como económicos, son las de Rusia y Arabia Saudí. La negociación de adhesión más difícil y más importante jamás realizada fue la de China. Las negociaciones de adhesión con China tomaron casi 15 años y concluyeron con un documento legal de alrededor de 900 páginas. El 11 de diciembre del 2001, China se convirtió formalmente en un Miembro de la OMC. Con el propósito de unirse a la OMC, China ha acordado una serie de compromisos y concesiones para el acceso a los mercados y para ofrecer un ambiente predecible para el comercio y la inversión extranjera de acuerdo con las reglas de la OMC.

#### **1.7 Toma de decisiones por la OMC**

Con respecto a la toma de decisiones por parte de los órganos de la OMC, existe una distinción entre el procedimiento ordinario de toma de decisiones, el cual se aplica usualmente, y una serie de procedimientos especiales para decisiones específicas.

### **1.7.1 Procedimiento Ordinario**

#### **Artículo IX:1 OMC**

El procedimiento ordinario de toma de decisiones para los órganos de la OMC se encuentra establecido en el Artículo IX: 1 del Acuerdo sobre la OMC, el cual declara:

*La OMC mantendrá la práctica de adopción de decisiones por consenso seguida en el marco del GATT de 1947. Salvo disposición en contrario, cuando no se pueda llegar a una decisión por consenso la cuestión objeto de examen se decidirá mediante votación. En las reuniones de la Conferencia Ministerial y del Consejo General, cada Miembro de la OMC tendrá un voto. (...) Las decisiones de la Conferencia Ministerial y del Consejo General se adoptarán por mayoría de los votos emitidos, salvo que se disponga lo contrario en el presente Acuerdo o en el Acuerdo Comercial Multilateral correspondiente.*

Se piensa que un órgano de la OMC ha decidido por consenso respecto a un asunto enviado para su consideración, si ningún Miembro presente en la reunión cuando se toma la decisión, objeta *formalmente* la decisión propuesta.<sup>33</sup> En otras palabras, a menos que un Miembro objete *explícitamente* la decisión propuesta, la decisión es tomada.

Si no se llegara a un consenso, el Artículo IX:1 del *Acuerdo sobre la OMC* establece una votación de un voto por país.<sup>34</sup> Bajo el procedimiento ordinario, entonces, se toma una decisión por mayoría de votos. Sin embargo, al igual que bajo el antiguo GATT, es muy poco común que los órganos de la OMC voten.

### **1.7.2 Procedimientos Especiales**

El Acuerdo sobre la OMC establece una serie de procedimientos para la toma de decisiones que devienen del procedimiento ordinario discutido anteriormente. Por ejemplo, todas las decisiones tomadas por el OSD son tomadas por consenso, no es posible recurrir a la votación.<sup>35</sup> Las decisiones de la Conferencia Ministerial o del Consejo General dirigidas a adoptar una interpretación de las disposiciones del *Acuerdo sobre la OMC* o de los acuerdos comerciales multilaterales son tomadas por una mayoría de las tres cuartas partes de los Miembros.<sup>36</sup> Las decisiones de renuncia de una obligación impuesta a un Miembro se toman por la misma mayoría, si los Miembros no llegan a un consenso en un plazo máximo acordado de 90 días.<sup>37</sup> Las decisiones acerca del ingreso se toman por una mayoría de las dos terceras partes de los Miembros.<sup>38</sup> Las decisiones acerca de enmiendas, en muchos de los casos también

---

<sup>33</sup> Nota al pie de la página 1 del Artículo IX del Acuerdo sobre la OMC.

<sup>34</sup> Mientras cada Miembro de la OMC tiene un voto, el Artículo IX:1 del Acuerdo sobre la OMC establece que cuando las Comunidades Europeas ejerza su derecho al voto, deberá tener una cantidad de votos igual a la cantidad de Estados de la UE Miembros de la OMC.

<sup>35</sup> Artículo 2.4 del ESD

<sup>36</sup> Artículo IX:2 del Acuerdo sobre la OMC.

<sup>37</sup> Artículo IX:3 del Acuerdo sobre la OMC.

<sup>38</sup> Artículo XII:2 del Acuerdo sobre la OMC

requieren una mayoría de las dos terceras partes de los Miembros, si los Miembros no tienen éxito en alcanzar un consenso en un plazo que normalmente será de 90 días.<sup>39</sup> Finalmente, las decisiones referidas al presupuesto y las regulaciones financieras requieren una mayoría de las dos terceras partes de los votos, que debe comprender más de la mitad de los Miembros.<sup>40</sup>

## **1.8 Presupuesto de la OMC**

### **Artículo VII OMC**

El presupuesto total de la OMC para el 2002 llega a la suma de SF 143m.<sup>41</sup> En comparación con el presupuesto anual de otras organizaciones internacionales, el presupuesto anual de la OMC es pequeño y refleja el reducido tamaño de la Secretaría y el alcance relativamente limitado de las actividades de la OMC fuera de Ginebra.

Las contribuciones de los Miembros al presupuesto de la OMC se establecen de acuerdo a una fórmula basada en su cuota en el comercio internacional de mercancías, servicios y derechos de propiedad intelectual por los últimos tres años en los cuales la información ha estado disponible. Existe una contribución mínima de 0.015 por ciento para los Miembros cuya cuota en el comercio total de todos los Miembros es menor a 0.015 por ciento. Los Estados Miembros de la Unión Europea son, por mucho, quienes contribuyen más al presupuesto de la OMC.

## **1.9 Compruebe sus Conocimientos**

- 1. ¿Cuáles son los orígenes históricos de la OMC y hasta qué punto todavía son importantes dichos orígenes en la actualidad?**
- 2. ¿Cuántos acuerdos diferentes creó el Acuerdo sobre la OMC? ¿Cuál acuerdo predomina en caso de diferencia? ¿Cuál es la diferencia entre los acuerdos comerciales multilaterales y los plurilaterales anexados al Acuerdo sobre la OMC?**
- 3. ¿Cuáles son los objetivos de las políticas de la OMC según el preámbulo del Acuerdo sobre la OMC y cuáles son los dos instrumentos principales para alcanzar estos objetivos?**
- 4. ¿Cuáles son las cinco funciones clave de la OMC? ¿Con cuáles de estas funciones se relaciona la Ronda para el Desarrollo realizada en Doha? ¿Cuál es el objetivo del Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales? ¿La OMC involucra de alguna manera a las ONG en sus actividades?**

---

<sup>39</sup> Artículo X del Acuerdo sobre la OMC.

<sup>40</sup> Artículo VII: 3 del Acuerdo sobre la OMC.

<sup>41</sup> El presupuesto del 2002 representa un incremento de casi siete por ciento sobre el presupuesto del 2001 para permitir a la Secretaría de la OMC brindar más asistencia técnica a los países en desarrollo y contribuir más a la creación de capacidad en estos países como se ordenó en la Sesión de la Conferencia Ministerial de Doha.

**5. ¿Cuáles son los órganos principales de la OMC? ¿Están todos los Miembros representados en estos órganos? ¿La frecuencia de las reuniones genera problemas particulares para los países en desarrollo Miembros?**

**6. ¿Se limita la membresía de la OMC únicamente a Estados? ¿Es comparable el ingreso a la OMC con el ingreso a las Naciones Unidas? ¿De qué forma se convierte un Estado en Miembro de la OMC?**

**7. ¿De qué forma normalmente toman decisiones los órganos de la OMC? ¿Cuándo recurre un Miembro de la OMC a votación? ¿Poseen Estados Unidos, las Comunidades Europeas, India, Costa Rica y Burkina Faso el mismo número de votos?**



## **2. REGLAS BÁSICAS DE LAS NORMAS Y POLÍTICAS DE LA OMC**

### **Objetivos**

**Al completar esta sección, el lector será capaz de identificar las reglas y políticas básicas de la OMC que son la base del comúnmente denominado *sistema multilateral de comercio*.**

### **2.1 No Discriminación**

Existen dos principios no discriminatorios en las normas de la OMC: la obligación de trato a la nación más favorecida (NMF) y la obligación de trato nacional.<sup>42</sup>

#### **Trato NMF**

La obligación de trato a la NMF requiere que el Miembro de la OMC que otorgue cierto trato favorable a otro país, otorgue ese mismo trato favorable a todos los demás Miembros de la OMC. No está permitido que un Miembro de la OMC discrimine entre sus compañeros comerciales al brindar a algunos de los países un trato más favorable que a otros, en términos por ejemplo, de acceso a mercado o la aplicación de normas internas. La obligación de trato a la NMF es la regla más importante de las normas de la OMC. Sin esta regla el sistema multilateral de comercio no podría existir, de hecho no existiría. Se aplica tanto al comercio de mercancías (Artículo I del GATT de 1994) como al comercio de servicios (Artículo II del AGCS)<sup>43</sup>.

#### **Trato Nacional**

La obligación de trato nacional requiere que un Miembro de la OMC trate igualmente los productos extranjeros y nacionales, los servicios o proveedores de servicios, que sean “similares”. Cuando se aplique la obligación de trato nacional, los productos extranjeros, los servicios o los proveedores de servicios, una vez que hayan ingresado al mercado nacional, no deberán ser sujetos de una aplicación de impuestos o regulación menos favorable a la establecida a productos, servicios o proveedores de servicios “similares”<sup>44</sup> que sean nacionales. Conforme a la obligación de trato nacional, no se permite que un Miembro de la OMC discrimine entre sus propios productos, servicios y proveedores de servicios y los productos, servicios y proveedores de servicios extranjeros. Para el comercio de mercancías, la obligación de trato nacional posee una aplicación *general* (Artículo III: 2 y III: 4 del GATT de 1994). Para el comercio de servicios, la obligación de trato nacional se aplica en la medida en que los Miembros de la OMC se hayan comprometido explícitamente en relación con servicios específicos a tratar por igual los servicios y proveedores de servicios tanto

---

<sup>42</sup> Véase también lo Módulos 3.5, 3.6 y 3.8 de este Curso.

<sup>43</sup> También el ADPIC establece en el Artículo 4 una obligación de trato a la NMF.

<sup>44</sup> Con respecto a la aplicación de impuestos, la obligación de trato nacional también se aplica a productos extranjeros y nacionales “directamente competitivos o sustituibles”.

extranjeros como nacionales (Artículo XVII del AGCS). Dichos compromisos se incluyen en el Calendario de Compromisos Específicos del Miembro.<sup>45</sup>

## **2.2 Acceso a los Mercados**

Las normas de la OMC contienen tres grupos principales de reglas relacionadas con el acceso a mercados: reglas con respecto a los derechos aduaneros, i.e., aranceles; reglas concernientes a las restricciones cuantitativas, tales como las cuotas; y las reglas concernientes a (otras) barreras no arancelarias, tales como las normas y estándares técnicos, medidas sanitarias y fitosanitarias, trámites aduaneros y las prácticas gubernamentales para la adquisición de mercancías y servicios. Además de esto, los principios de transparencia y “justiciabilidad” son importantes para un efectivo acceso a los mercados.<sup>46</sup>

### **Derechos Aduaneros**

Bajo las normas de la OMC, no está prohibida la imposición de derechos aduaneros al comercio de mercancías, pero las normas de la OMC hacen un llamado a los países para que negocien la mutuamente beneficiosa reducción de derechos aduaneros. Estas negociaciones concluyen en la **concesión de aranceles u obligaciones**, los cuales se indican en el Calendario de Concesiones del Miembro. Aquellos productos para los cuales exista **una obligación de aranceles, los derechos aduaneros aplicados no podrán exceder el nivel al que fueron limitados (Artículo II: 1 del GATT de 1994).**<sup>47</sup>

### **Restricciones Cuantitativas**

Si bien los derechos aduaneros en principio no están prohibidos (pero no deben exceder el nivel al cual fueron limitados), las restricciones cuantitativas (“RC”) al comercio de mercancías, como regla general, están prohibidas. A menos que se aplique una de las muchas excepciones, a los Miembros de la OMC no se les permite prohibir la importación o exportación de mercancías o sujetarlas a cuotas (Artículo XI:1 del GATT de 1994). En relación con el comercio de servicios, un Miembro que haya adquirido compromisos de acceso a los mercados con respecto a un sector específico podría, hablando en términos generales, no mantener o adoptar restricciones cuantitativas en dicho sector, a menos que se especifique lo contrario en su Calendario (Artículo XVI:2 del AGCS).

### **Barreras no-arancelarias**

Las Barreras No Arancelarias al Comercio (“NTBs”, por sus siglas en inglés), tales como las normas y estándares técnicos, las medidas sanitarias y fitosanitarias, los

---

<sup>45</sup> El ADPIC establece en el Artículo 3 una obligación de trato nacional.

<sup>46</sup> Véase también los Módulos 3.5, 3.6 y 3.8 de este Curso.

<sup>47</sup> Los derechos aduaneros no son impuestos al comercio de servicios y el AGCS, por lo tanto, no se establecen reglas acerca de los derechos aduaneros.



trámites aduaneros y prácticas gubernamentales para la obtención de mercancías y servicios, representan en la actualidad para muchos países y productos, obstáculos más importantes para el comercio que los derechos aduaneros o las restricciones cuantitativas. Las normas que regulan estas y otras barreras no arancelarias están establecidas en una serie de disposiciones del GATT (e.g., Artículo VIII del GATT de 1994) y en acuerdos específicos de la OMC, tales como el *Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias* (el “*Acuerdo MSF*”) y el *Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio* (el “*Acuerdo OTC*”). Estos últimos acuerdos no solamente prohíben las medidas que discriminan entre productos extranjeros y nacionales “similares”. El *Acuerdo sobre OTC* por ejemplo, con respecto a las normas técnicas, también requiere que estas normas *no restrinjan el comercio más de lo necesario* cuando se desee cumplir con uno de los objetivos legítimos de política mencionados en el Acuerdo (e.g., la protección de la seguridad y salud humanas).<sup>48</sup> El *Acuerdo MSF* requiere *inter alia*, que las medidas sanitarias y fitosanitarias estén basadas en principios científicos y no se mantengan sin la evidencia científica suficiente (excepto cuando las medidas únicamente son provisionales en cuanto a su naturaleza).<sup>49</sup>

### **Transparencia & Justicia de las Barreras No Arancelarias**

La obligación de los Miembros de publicar todas las leyes comerciales, regulaciones y decisiones judiciales de manera que permita a los gobiernos y comerciantes conocerlas (el principio de transparencia), es importante para garantizar el efectivo acceso a los mercados extranjeros.<sup>50</sup> Del mismo modo, la obligación de los Miembros de mantener o establecer tribunales judiciales, arbitrales o administrativos con el propósito de lograr, *inter alia*, una revisión oportuna, objetiva e imparcial de las decisiones administrativas que afectan el comercio de mercancías o servicios, es esencial para garantizar la seguridad y predicibilidad del comercio internacional (el principio de “justiciabilidad”).<sup>51</sup> Generalmente, los Miembros deben garantizar que las medidas de aplicación general que afectan el comercio de mercancías y servicios, son administradas de una manera razonable, objetiva e imparcial.<sup>52</sup>

### **2.3 Protección contra el Comercio Desleal**

Las normas de la OMC no contienen normas generales acerca de las prácticas comerciales desleales, pero sí contiene algunas normas altamente técnicas y complejas que se relacionan con formas específicas de comercio “desleal”. Estas normas involucran el dumping y las subvenciones.

#### **Dumping**

El dumping, i.e., traer un producto al mercado de otro país a un precio menor del valor normal de dicho producto, es condenado pero no prohibido por las normas de la OMC.

<sup>48</sup> Véase también el Módulo 3.9 de este Curso.

<sup>49</sup> Véase también 3.7 el Módulo de este Manual.

<sup>50</sup> Véase, e.g., el Artículo X:1 del GATT de 1994 y el Artículo III:1 del AGCS.

<sup>51</sup> Véase, e.g., Artículo X:3(b) del GATT 1994 y el Artículo VI:2(a) del AGCS.

<sup>52</sup> Véase, e.g., Artículo X:3(a) del GATT 1994 y el Artículo VI:1 del AGCS.

Sin embargo, cuando el dumping causa o amenaza con causar daños materiales a la industria interna de un país, las normas de la OMC le permiten a ese país imponer obligaciones anti-dumping a dichos productos con el fin de balancear el dumping. Las normas pertinentes se encuentran establecidas en el Artículo VI del GATT de 1994 y en el *Acuerdo Anti.-Dumping*.<sup>53</sup>

### **Subvenciones**

Las subvenciones, i.e., una contribución financiera de parte de un gobierno o de un órgano público que confiere un beneficio, están sujetas a un complejo grupo de normas. Algunas subvenciones, tales como las subvenciones a las exportaciones y las subvenciones que dependen del uso de productos nacionales sobre productos importados, son, por regla, prohibidas. Otras subvenciones no están prohibidas, pero cuando ocasionan efectos perjudiciales a los intereses de otros países, el país que subvenciona debería retirar la subvención o seguir los pasos apropiados para eliminar dichos efectos perjudiciales. Si el país que subvenciona no logra hacer esto, podrían autorizarse contramedidas en proporción al grado y naturaleza de los efectos perjudiciales.<sup>54</sup>

Si una subvención prohibida o de otro tipo causa o amenaza con causar daños materiales a la industria doméstica de un país que produce un producto “similar”, dicho país está autorizado a imponer medidas compensatorias a los productos subvencionados a fin de balancear el otorgamiento de la subvención.

Las normas aplicables a las subvenciones y a las medidas compensatorias están establecidas en los Artículos VI y XVI del GATT de 1994 y en el *Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias* (el “*Acuerdo SMC*”)<sup>55</sup>. Las subvenciones relacionadas con productos agrícolas están sujetas a diferentes normas (más indulgentes) establecidas en el *Acuerdo sobre la Agricultura*.

## **2.4 Intereses y Valores Comerciales y de Competencia**

Además de las normas y principios básicos mencionados anteriormente, las normas de la OMC también establecen una serie de excepciones generales para estas normas y disciplinas básicas que le permiten a países que se encuentran en ciertas circunstancias, tomar en cuenta intereses y valores económicos y/o no económicos que compiten con el libre comercio.<sup>56</sup>

---

<sup>53</sup> Véase también el Módulo 3.11 de este Curso.

<sup>54</sup> Hasta el 1 de enero del 2000, existía una tercera categoría de las denominadas “subvenciones no procesables” reglamentadas en los Artículos 8 y 9 del *Acuerdo SMC*. Sin embargo, los Miembros de la OMC no lograron llegar a un acuerdo en cuanto a la extensión de la aplicación de estas disposiciones, y estas disposiciones, por lo tanto, caducaron (véase el Artículo 31 del *Acuerdo SMC*).

<sup>55</sup> Véase también el Módulo 3.12 de este Curso.

<sup>56</sup> Véase también los Módulos 3.5, 3.6, 3.8 y 3.13 de este Curso.

### **2.4.1 Competencia de Intereses y Valores No Económicos**

Los intereses y valores no económicos incluyen la protección del medio ambiente, la salud pública, la moral pública y la seguridad nacional. Conforme al Artículo XX del GATT de 1994 o el Artículo XIV del AGCS, los Miembros podrían tomar medidas que son “necesarias”, por ejemplo, para proteger la salud pública, siempre y cuando la aplicación de estas medidas no constituya una discriminación arbitraria o injustificable o una restricción solapada al comercio internacional. El Artículo XXI del GATT 1994 y el Artículo XIV *bis* del AGCS les permite a los Miembros tomar medidas para proteger los intereses de seguridad nacional. Además, permite la aplicación de medidas que ponen en ejecución los embargos comerciales o sanciones de las Naciones Unidas.

### **2.4.2 Competencia de Intereses y Valores Económicos**

Los intereses económicos que podrían competir con el comercio incluyen la protección de la industria interna de serios daños infligidos por una inesperada y grave afluencia de importaciones. El Artículo XIX del GATT de 1994 y el *Acuerdo sobre Salvaguardias* le permiten a los Miembros tomar medidas de salvaguardias (en forma de imposición de derechos aduaneros **sobre la obligación** o imposición de cuotas) para otorgar protección temporal a la industria interna.<sup>57</sup> Otros intereses económicos que podrían competir con el comercio son la protección de la balanza de pagos<sup>58</sup> así como la búsqueda de la integración económica regional.<sup>59</sup> Todos los países podrían recurrir a estas excepciones, lo que les permitiría a estos países, si cumplen con ciertas condiciones específicas, desviarse de las normas y disciplinas básicas.

## **2.5 Compruebe sus Conocimientos**

- 1. ¿Cuáles normas básicas de las normas y políticas de la OMC constituyen las bases del sistema de comercio multilateral?**
- 2. ¿Qué tienen en común la obligación de trato a la NMF y la obligación de trato nacional? ¿En qué se diferencian?**
- 3. ¿De qué forma se diferencian las normas básicas de la OMC en cuanto a derechos aduaneros y las restricciones cuantitativas? ¿Las normas de la OMC sobre barreras no arancelarias prohíben únicamente la discriminación entre los productos internos y extranjeros?**
- 4. ¿La OMC prohíbe el dumping y las subvenciones de los productos importados? ¿Permiten las normas de la OMC que los Miembros tomen acción en contra del dumping o la otorgación de subvenciones a las importaciones?**

---

<sup>57</sup> Para medidas de salvaguardia relacionadas con el comercio de servicios, véase el Artículo X del AGCS.

<sup>58</sup> Véase el Artículo XII del GATT 1994 y el Artículo XII del AGCS.

<sup>59</sup> Véase el Artículo XXIV del GATT 1994 y el Artículo V del AGCS.

**5. ¿Hablando en términos generales, bajo qué circunstancias podrían las normas de la OMC justificar separarse de las reglas de no discriminación y acceso a los mercados? ¿Prevalece el libre comercio sobre la protección de la salud pública bajo las normas de la OMC?**

### **3. PAISES EN DESARROLLO EN EL SISTEMA DE LA OMC**

#### **Objetivos**

**Esta sección demuestra cómo y hasta qué punto las normas y políticas de la OMC toman en consideración los intereses y necesidades especiales de los países en desarrollo Miembros y de los países menos adelantados Miembros y los apoyan en sus esfuerzos para integrarse al sistema multilateral de comercio. También cubre el trato especial y diferenciado que actualmente se les concede a los países en desarrollo Miembros y a los países menos adelantados Miembros.**

#### **3.1 Reconocimiento de los intereses y necesidades de los países en desarrollo**

##### **Preámbulo OMC**

En el preámbulo del *Acuerdo sobre la OMC*, los Miembros de la OMC reconocen explícitamente que se necesitan esfuerzos positivos diseñados para asegurar que los países en desarrollo, en especial los menos adelantados, sean integrados al sistema multilateral de comercio y que se les garantice una parte del crecimiento en el comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico.<sup>60</sup> Como se mencionó anteriormente, una mayoría de los miembros de la OMC son países en desarrollo y 30 de ellos son países menos adelantados. En la Declaración Ministerial de Doha, adoptada en el cierre de la cuarta sesión de la Conferencia Ministerial en Doha en noviembre del 2001, los Miembros de la OMC acordaron:

##### **Declaración Ministerial de Doha**

*El comercio internacional puede desempeñar una función de importancia en la promoción del desarrollo económico y el alivio de la pobreza. Reconocemos la necesidad de que todos nuestros pueblos se beneficien del aumento de las oportunidades y los avances del bienestar que genera el sistema multilateral de comercio. La mayoría de los Miembros de la OMC son países en desarrollo. Pretendemos poner sus necesidades e intereses en el centro del Programa de Trabajo adoptado en la presente Declaración. Recordando el preámbulo del Acuerdo de Marrakech, continuaremos realizando esfuerzos positivos para que los países en desarrollo, y especialmente los menos adelantados, obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico. A ese respecto, serán factores importantes el acceso mejorado a los mercados, las normas equilibradas y los programas de asistencia técnica y de creación de capacidad con objetivos bien definidos y financiación sostenible. Reconocemos la particular vulnerabilidad de los países menos adelantados*

---

<sup>60</sup> Acuerdo sobre la OMC, preámbulo, segundo párrafo

*y las dificultades estructurales especiales con que tropiezan en la economía mundial. Estamos comprometidos a hacer frente a la marginación de los países menos adelantados en el comercio internacional y a mejorar su participación efectiva en el sistema multilateral de comercio. Recordamos los compromisos asumidos por los Ministros en nuestras reuniones de Marrakech, Singapur y Ginebra, y por la comunidad internacional en la Tercera Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Países Menos Adelantados celebrada en Bruselas, para ayudar a los países menos adelantados a lograr una integración provechosa y significativa en el sistema multilateral de comercio y en la economía mundial. Estamos resueltos a que la OMC cumpla su cometido desarrollando eficazmente esos compromisos en el marco del Programa de Trabajo que establecemos.*<sup>61</sup>

Desde la realización de la Conferencia Ministerial de Doha en 2001, los intereses y necesidades de los países en desarrollo, y en particular de los menos adelantados, están ahora, más que nunca, en el centro de las actividades e intereses de la OMC. Durante la sesión de Doha, los miembros adoptaron una *Decisión sobre cuestiones y preocupaciones relativas a la aplicación*, que abordaba los problemas que los países en desarrollo Miembros han experimentado con la aplicación de los acuerdos de la OMC resultantes de la Ronda de Uruguay.<sup>62</sup> Los miembros de la OMC también adoptaron en Doha una *Declaración relativa al Acuerdo sobre los ADPIC y la Salud Pública* en la cual afirmaron que, considerando la gravedad de los problemas de salud pública que afectan a muchos de los países en desarrollo y países menos adelantados, el ADPIC puede y debe ser interpretado y aplicado de manera que respalde el derecho de los Miembros de la OMC de promover el acceso a las medicinas para todos.<sup>63</sup> En la Ronda de Desarrollo de Doha y en el Programa de Trabajo más amplio para la OMC, acordado en Doha, los intereses y necesidades de los países en desarrollo son puntos centrales. La integración de los países en desarrollo, en especial los menos adelantados, en el sistema multilateral de comercio y los esfuerzos para asegurarles una parte en el crecimiento del comercio internacional, se encuentran entre las primeras prioridades de la agenda de la OMC.

### **3.2 Trato especial y diferenciado para los países en desarrollo Miembros**

Para asegurar que los países en desarrollo, en especial los menos adelantados, se integren al sistema multilateral de comercio e incrementen su participación en el comercio internacional, las normas de la OMC ya establecen muchas disposiciones especiales a favor de los países en desarrollo y de los países menos adelantados, que toman en cuenta sus necesidades e intereses particulares. En general, estas disposiciones proveen, en muchas áreas, menos obligaciones u obligaciones menos exigentes, períodos más largos para la aplicación y asistencia técnica. Esta sección describe el trato especial y diferenciado brindado a *todos* los países en desarrollo

<sup>61</sup> *Declaración Ministerial de Doha, 14 de noviembre, 2001, WT/MIN(01)/DEC/1, parra 2 y 3.*

<sup>62</sup> *Decisión de la Conferencia Ministerial sobre cuestiones y preocupaciones relativas a la aplicación, 14 noviembre 2001, WT/MIN(01)/DEC/17.*

<sup>63</sup> *Decisión de la Conferencia Ministerial relativa al Acuerdo sobre los ADPIC y la Salud Pública, 14 de noviembre, 2001, WT/MIN(01)/DEC/2.*

Miembros. La siguiente sección enfoca el trato especial y diferenciado *adicional* brindado a los países menos adelantados.

En la Decisión de Doha sobre Cuestiones y Preocupaciones Relativas a la Aplicación del 14 de noviembre del 2001, los Miembros acordaron lo siguiente:

Se encomienda al Comité de Comercio y Desarrollo lo siguiente: i) identificar las disposiciones sobre trato especial y diferenciado que ya son de naturaleza obligatoria y las que son de carácter no vinculante, considerar las consecuencias jurídicas y prácticas para los Miembros desarrollados y en desarrollo de la conversión de las medidas de trato especial y diferenciado en disposiciones obligatorias, identificar aquellas a las que a juicio de los Miembros debería darse carácter obligatorio, y presentar informe al Consejo General con recomendaciones claras para una decisión en julio de 2002 a más tardar; ii) examinar formas adicionales en las que las disposiciones sobre trato especial y diferenciado se pueden hacer más eficaces, considerar las formas, incluida la mejora de las corrientes de información, en que se pueda ayudar a los países en desarrollo, en particular a los países menos adelantados, a hacer el mejor uso de las disposiciones sobre trato especial y diferenciado, y presentar informe al Consejo General con recomendaciones claras para una decisión en julio de 2002 a más tardar; y iii) considerar, en el contexto del programa de trabajo adoptado en el cuarto período de sesiones de la Conferencia Ministerial, cómo se podrá incorporar el trato especial y diferenciado a la estructura de las normas de la OMC.<sup>64</sup>

En esta sección, distinguimos entre las medidas destinadas a incrementar las oportunidades comerciales; disposiciones que proveen flexibilidad para los países en desarrollo en el uso de las medidas que apoyen su desarrollo económico; disposiciones que permiten un período de aplicación más largo; disposiciones que limitan la posibilidad de tomar medidas en contra de los productos que se originan en los países en desarrollo miembros; y las medidas que conciernen la asistencia técnica.

### **3.2.1 Incrementando las Oportunidades Comerciales**

#### **Parte IV GATT 1994**

Conforme al Artículo XXXVII:1 de la Parte IV del GATT de 1994, titulado *Comercio y Desarrollo*,<sup>65</sup> los Miembros de la OMC deben “hasta donde sea posible” dar alta prioridad a la reducción y eliminación de los obstáculos al comercio de aquellos productos de exportación de actual o potencial interés para los países en desarrollo miembros y abstenerse de imponer aranceles más altos o barreras no-arancelarias al comercio con los países en desarrollo Miembros. Además, el Artículo XXXVI:8 de la Parte IV del GATT de 1994 incorpora a las normas de la OMC el principio de no-reciprocidad en las negociaciones comerciales entre los países desarrollados y los países en desarrollo Miembros. La disposición expresa:

---

<sup>64</sup> Parra 12.1, de la Decisión WT/MIN(01)/EC/17.

<sup>65</sup> La parte IV no fue parte del GATT 1947 original pero fue añadido en 1965.

Los países desarrollados no esperan reciprocidad por los compromisos que adquieran en las negociaciones comerciales en cuanto a reducir o eliminar los derechos de aduana y otros obstáculos al comercio de los países en desarrollo

### **Cláusula de Habilitación**

La *Decisión sobre el Trato Diferenciado y Más Favorable* de 1979, conocida comúnmente como la Cláusula de Habilitación, elabora aún más las medidas de la Parte IV del GATT de 1994.<sup>66</sup> La Cláusula de Habilitación permite que los países desarrollados Miembros se alejen de la obligación del trato NMF en sus relaciones comerciales con los países en desarrollo y que brinden a estos países un “trato diferenciado y más favorable” La Cláusula de Habilitación declara en parte relevante:

*No obstante las disposiciones del artículo primero del Acuerdo General, las partes contratantes podrán conceder un trato diferenciado y más favorable a los países en desarrollo, sin conceder dicho trato a las otras partes contratantes.*

De esta forma, los países desarrollados Miembros están autorizados a conceder un trato arancelario preferencial a los países en desarrollo Miembros. La mayoría de los países desarrollados Miembros lo han realizado bajo el Sistema Generalizado de Preferencias (el “SGP”), adoptado como una política primero por la UNCTAD en 1968. Un alto porcentaje de las exportaciones de los países en desarrollo es cubierto por los esquemas de la SGP y por lo tanto se beneficia de un trato arancelario preferencial. La Cláusula de Habilitación también proporciona un trato diferenciado y más favorable con respecto a medidas no-arancelarias y permite a los países en desarrollo Miembros a entrar en acuerdos regionales o globales entre ellos, para facilitar la mutua reducción y eliminación de aranceles, y, bajo ciertas condiciones, barreras no-arancelarias para el comercio.

### **Artículo IV AGCS**

El Artículo IV del AGCS, titulado “Participación Creciente de los Países en Desarrollo” requiere la negociación de compromisos específicos para facilitar el incremento de la participación de los países en desarrollo Miembros en el comercio internacional de servicios. El Artículo IV menciona *inter alia* compromisos específicos relacionados con el acceso a la tecnología con base comercial; acceso a los canales de distribución y redes de información; y, más generalmente, a la liberalización del acceso a los mercados para los servicios de interés de exportación de los países en desarrollo Miembros. Bajo el Artículo IV:2, los países desarrollados Miembros deben establecer puntos de contacto para facilitar el acceso de proveedores de servicios de países en desarrollo Miembros, a información relacionada con la oferta de servicios en sus mercados respectivos.

---

<sup>66</sup> BISD 26S/203



### **3.2.2 Medidas de apoyo al desarrollo económico**

#### **Artículo XVIII GATT 1994**

El Artículo XVIII del GATT de 1994, titulado “Ayuda del Estado para Favorecer el Desarrollo Económico”, reconoce que puede ser necesario para los países en desarrollo Miembros “tomar medidas protectoras u otras medidas que afecten las importaciones” para poder implementar sus programas y políticas de desarrollo económico. Más específicamente, las Secciones A,C y D del Artículo XVIII, las secciones que mencionan la “industria naciente”, le permiten a los países en desarrollo Miembros, bajo ciertas condiciones, modificar o retirar concesiones arancelarias o tomar otras medidas incompatibles con el GATT para poder promover el establecimiento de una industria particular. Además, la Sección B del Artículo XVIII, la sección sobre la “balanza de pagos” permite a los países en desarrollo Miembros, nuevamente bajo ciertas condiciones, imponer restricciones cuantitativas en las importaciones para salvaguardar su posición financiera externa y asegurar un nivel de reservas adecuado para la implementación de sus programas y políticas de desarrollo económico.<sup>67</sup>

#### **Subvenciones**

El *Acuerdo SMC* reconoce que las subvenciones pueden desarrollar un papel importante en los programas de desarrollo económico de los países en desarrollo Miembros. Este acuerdo estipula, por ende, que la prohibición general de subvenciones para la exportación no se aplica a los países en desarrollo Miembros que tienen un ingreso *per capita* de menos de \$ 1000 por año.<sup>68</sup>

#### **Medidas de Salvaguardia**

El *Acuerdo sobre Salvaguardias* permite a los países en desarrollo Miembros extender el período de aplicación de una medida de salvaguardia por un tiempo de hasta dos años más del período máximo regular de ocho años. Los países en desarrollo Miembros pueden también aplicar *nuevamente* una medida de salvaguardia a la importación de un producto que haya sido sujeto a dicha medida, antes de que se le permita a los países desarrollados Miembros.<sup>69</sup>

#### **Agricultura**

El *Acuerdo sobre la Agricultura* impone a los países en desarrollo Miembros requisitos menos exigentes con respecto a la reducción de, por ejemplo, subvenciones para la exportación de productos agrícolas y aranceles en las importaciones de productos agrícolas. Los países en desarrollo Miembros tienen como requisito reducir en un 24 y en un 14 por ciento, respectivamente, los gastos presupuestarios para las subvenciones de exportaciones y las cantidades que se benefician de tales subvenciones. Los países

---

<sup>67</sup> Ver también el Entendimiento de la Ronda de Uruguay con respecto a las disposiciones del balance de los pagos del GATT 1994

<sup>68</sup> Artículo 27.2 and Annex VII of the SMC Agreement.

<sup>69</sup> Artículo 9.2 del Acuerdos sobre Salvaguardias.

desarrollados deben realizar la misma reducción en un 36 y un 21 por ciento, respectivamente. La reducción arancelaria promedio requerida de los países en desarrollo Miembros es de un 24 por ciento, mientras que los países desarrollados Miembros debieron reducir sus aranceles en un 36 por ciento.

### **AGCS**

El Artículo XII:1 del AGCS reconoce que las presiones particulares en la balanza de pagos de un miembro en el proceso de desarrollo económico “pueden hacer necesaria la utilización de restricciones para lograr, entre otras cosas, el mantenimiento de un nivel de reservas financieras suficiente para la aplicación de su programa de desarrollo económico.” Bajo el Artículo XVIII del GATT de 1994, el uso de restricciones para la balanza de pagos se puede permitir, bajo ciertas condiciones.

El Artículo XIX:2 del AGCS declara que el proceso de liberalización del comercio de servicios debe realizarse con el respeto debido a los objetivos de las políticas nacionales y el nivel de desarrollo de cada Miembro. Para los países en desarrollo Miembros, debe existir una “flexibilidad apropiada” en lo que respecta a abrir *menos* sectores, liberalizar *menos* tipos de transacciones, extendiendo *progresivamente* el acceso a los mercados en línea con su situación de desarrollo, y estableciendo para el acceso a los mercados condiciones dirigidas a alcanzar los objetivos de aumentar su participación en el comercio de servicios mundial.

### **3.2.3 Períodos más largos para la aplicación**

#### **Tiempo Adicional**

Muchos acuerdos de la OMC estipulan que los países en desarrollo miembros tienen períodos más largos para aplicar las medidas bajo estos acuerdos. El *ADPIC*, por ejemplo, concedió a los países en desarrollo Miembros la posibilidad de aplicar sus medidas a partir del 1 de enero de 2000; los países desarrollados Miembros tuvieron que aplicar las disposiciones del *ADPIC* a partir del 1 de enero de 1996. Bajo el *Acuerdo sobre la Agricultura*, los países en desarrollo Miembros tienen diez años, en vez de los seis años “normales” para aplicar sus compromisos de reducción.<sup>70</sup>

La Decisión del 14 de noviembre de 2001 de la Conferencia Ministerial en la sesión de Doha sobre los asuntos de aplicación incluye una serie de disposiciones para que las normas sobre “tiempo adicional” contenidas en los acuerdos de la OMC sean más específicas.

### **3.2.4 Limitaciones a las acciones en contra de productos originarios de los países en desarrollo Miembros**

Algunos acuerdos de la OMC que permiten tomar medidas con respecto al comercio leal y desleal de los Miembros, tales como el *Acuerdo sobre Anti-Dumping*, el *Acuerdo*

---

<sup>70</sup> Artículo 15.2 del *Acuerdo sobre la Agricultura*.

*SMC* y el *Acuerdo sobre Salvaguardias*, limitan la posibilidad de tomar medidas contra los países en desarrollo Miembros.

### **Medidas Anti-Dumping**

El *Acuerdo sobre Anti-Dumping* requiere que los países desarrollados Miembros que estén considerando la aplicación de medidas anti-dumping, den “una consideración especial” a la “situación especial de los países en desarrollo”.<sup>71</sup> Antes de aplicar **impuestos anti-dumping** que afectan los intereses esenciales de los países en desarrollo Miembros, los países desarrollados Miembros primero deben explorar los posibles **remedios constructivos** contenidos en el *Acuerdo sobre Anti-Dumping*.<sup>72</sup>

### **Medidas de Salvaguardia**

Bajo el *Acuerdo sobre Salvaguardias*, las medidas de salvaguardia generalmente no deben aplicarse a un producto originario de un país en desarrollo Miembro, siempre y cuando su aporte del producto importado al país Miembro importador no exceda un tres por ciento.<sup>73</sup>

### **Obligaciones Compensatorias**

El *Acuerdo SMC* requiere que los países desarrollados Miembros concluyan cualquier investigación sobre obligaciones compensatorias de un producto originario de un país en desarrollo, tan pronto se haya determinado que el nivel total de subvenciones otorgado al producto involucrado no excede el dos por ciento de su valor; o que el volumen de las importaciones subsidiadas representan menos del cuatro por ciento de la totalidad de las importaciones de este producto al país importador.<sup>74</sup>

### **3.2.5 Asistencia Técnica**

Varios acuerdos de la OMC, incluyendo el *Acuerdo MSF*, el *Acuerdo OTC*, el *ADPIC*, el *Acuerdo sobre la Valoración de Aduanas* y el *ESD*, específicamente establecen la posibilidad de brindar asistencia técnica a los países en desarrollo Miembros. La asistencia técnica puede ser brindada, sobre una base bilateral, por los países desarrollados Miembros o puede ser brindada por la Secretaría de la OMC.

En la Sesión de Doha de la Conferencia Ministerial de 2001, los países en desarrollo Miembros participaron en una nueva ronda de negociaciones para la liberalización del

---

<sup>71</sup> Artículo 15, primera oración del *Acuerdo Anti-Dumping*. Ver también paras. 7.1 al 7.4 de la *Decisión de Doha sobre los problemas de aplicación WT/MIN(01)/DEC/17*.

<sup>72</sup> Artículo 15, segunda oración del *Acuerdo Anti-Dumping*.

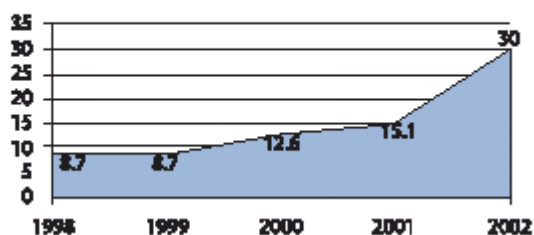
<sup>73</sup> Artículo 9.1 del *Acuerdo sobre Salvaguardias*. Sin embargo, si las importaciones de todos los países en desarrollo Miembros suman menos del tres por ciento en comparación con el nueve por ciento de las importaciones totales en cuestión, las medidas de salvaguardia pueden ser aplicadas.

<sup>74</sup> Artículo 27.10 del *Acuerdo SMC*. Sin embargo, si las importaciones de los países en desarrollo Miembros cuyo aporte total de importaciones representa menos del cuatro por ciento, colectivamente aportan un total del más del nueve por ciento de las importaciones totales de un producto similar al Miembro importador entonces las obligaciones compensatorias no deben concluirse.

comercio “bajo la condición” de un aumento importante en la asistencia técnica y de esfuerzos que les ayudasen a construir la capacidad requerida para facilitar una participación efectiva en la nueva Ronda y que les permitiese beneficiarse plenamente de los resultados. La OMC, por ende, ha lanzado un programa de apoyo mayor para los países en desarrollo. Hasta ahora, esto ha resultado en un incremento considerable del presupuesto de la OMC y en generosas donaciones por parte de los países desarrollados al **Fondo Global de Fideicomiso para el Desarrollo de la Agenda de Doha**. Desde 1998, los fondos disponibles para la asistencia técnica han aumentado en un 340 por ciento, proyectándose para el 2002 la cifra de CHF 30 millones.

### **Financiamiento para actividades de cooperación técnica en millones de CHF<sup>75</sup>**

*Funding for technical cooperation activities in CHF million <sup>75</sup>*



La OMC ha mejorado significativamente la coordinación con otros organismos internacionales (Banco Mundial, FMI, UNCTAD, etc) en la llamada “*Integrated Framework*”, con bancos y organizaciones regionales y donantes gubernamentales bilaterales. La OMC considera que “asistir a los funcionarios de los países en desarrollo en sus esfuerzos para comprender mejor las normas y procedimientos de la OMC—y comprender cómo estas reglas y procedimientos pueden beneficiar a los países en desarrollo— es uno de los aspectos más importantes del trabajo de la organización”.<sup>76</sup>

La Secretaría de la OMC, y, en particular, la **División de Cooperación Técnica** generalmente organizan, mas que todo en respuesta a una solicitud específica de uno o más países en desarrollo Miembros, *seminarios generales* sobre el sistema multilateral de comercio y el trabajo de la OMC; *seminarios y talleres técnicos* que enfocan un área en particular de las leyes y políticas comerciales; y *misiones técnicas* para asistir a los países en desarrollo miembros con tareas específicas relativas a la aplicación de obligaciones bajo los acuerdos de la OMC (como la adopción de legislación comercial o notificaciones). En el 2002, la Secretaría de la OMC organizó 514 actividades de cooperación técnica en comparación con las 349 del año 2001.<sup>77</sup>

<sup>75</sup> 2002 proyección del diagrama. Ver Secretaría OMC, *Factsheet on Technical Cooperation*, 28 marzo, 2002 en [www.wto.org](http://www.wto.org)

<sup>76</sup> *Ibid*

<sup>77</sup> *Ibid*

Además, la Secretaría de la OMC, y en particular el **Instituto de Entrenamiento de la OMC**, creado en el 2001, también organizan cursos de capacitación. Estos cursos, llevados a cabo en las instalaciones de la OMC en Ginebra, tienen una duración de hasta 12 semanas y cubren la totalidad de los temas de la OMC. En el 2002, 300 funcionarios gubernamentales de los países en desarrollo Miembros recibirán de esta manera una capacitación intensiva sobre las normas y las políticas de la OMC.<sup>78</sup> La OMC también organiza un programa conocido como la **Semana de Ginebra**, que es un evento especial que dura una semana y reúne a representantes de los países miembros de la OMC que no tienen misiones permanentes en Ginebra. Este programa cubre todas las actividades de la OMC e incluye presentaciones de otras organizaciones internacionales basadas en Ginebra. En el 2002, la Semana de Ginebra se llevará a cabo dos veces.

Desde 1997, la Secretaría de la OMC ha estado instalando Centros de Referencia en los países en desarrollo.<sup>79</sup> Estos Centros de Referencia le permiten a funcionarios gubernamentales tener acceso inmediato a importantes documentos de la OMC a través de su página web. A marzo de 2002, se habían establecido 109 Centros de Referencia en 88 países incluyendo 54 en África, 16 en el Caribe, 17 en Asia, 10 en el Medio Oriente, 10 en el Pacífico, tres en América Latina y dos en Europa del Este.<sup>80</sup>

**Las áreas sombreadas corresponden a las áreas que reciben servicio de los Centros de Referencia de la OMC**

*Shaded Areas Are Those Serviced By WTO Reference Centres.*



### **3.3 Trato Especial y Diferenciado para los Países Menos Adelantados Miembros**

Para los países menos adelantados Miembros, las normas de la OMC establecen un trato especial y diferenciado *adicional*.

<sup>78</sup> En el 2001 el número de funcionarios del gobierno que participaron en estos seminarios fue solamente 116. *Ibid.*

<sup>79</sup> La Secretaría de la OMC provee a los gobiernos con computadoras y otro hardware y software así como la capacitación requerida para la operación de estos centros de referencia.

<sup>80</sup> Ver la Secretaría de la OMC, *Factsheet on Technical Cooperation*, 28 Marzo, 2002, en [www.wto.org](http://www.wto.org)

### **3.3.1 Oportunidades de comercio incrementadas**

Con respecto al comercio de mercancías, la Cláusula de Habilitación establece que los países desarrollados Miembros deben ejercer una gran restricción al buscar concesiones o contribuciones en negociaciones comerciales con los países menos adelantados Miembros. En la Primera Sesión de la Conferencia Ministerial de 1996 en Singapur, los países desarrollados Miembros accedieron a examinar cómo podían mejorar el acceso a sus mercados para los productos originarios de los países menos adelantados Miembros, incluyendo la posibilidad de eliminar totalmente los aranceles.

Con respecto al comercio de servicios, el AGSC estipula que los países desarrollados Miembros deben tomar en consideración la seria dificultad que enfrentan los países menos adelantados de aceptar ciertos compromisos.

### **3.3.2 Medidas de apoyo al desarrollo económico**

La prohibición de las subvenciones de exportación bajo el *Acuerdo SMC* no aplica a los países menos adelantados Miembros.<sup>81</sup> Es más, el *Acuerdo sobre Agricultura* exonera a los países menos adelantados Miembros de la obligación de reducir aranceles en importaciones agrícolas y en las subvenciones agrícolas nacionales y de exportación.<sup>82</sup>

### **3.3.3 Períodos más largos para la Aplicación**

En vista de las necesidades y requerimientos especiales de los países menos adelantados Miembros, sus dificultades económicas, financieras y administrativas, así como la necesidad de que haya flexibilidad para crear una base tecnológica viable, los países menos adelantados Miembros pueden atrasar la aplicación de la mayoría de las obligaciones del *ADPIC* por un período de 11 años, i.e., hasta el 1 de enero del 2006.<sup>83</sup> De conformidad con el *Acuerdo SMC*, la prohibición de las **subvenciones contingentes** sobre el uso de productos domesticos sobre productos importados no aplicará a los países menos adelantados por un período de ocho años, i.e., hasta el 1 enero del 2003.<sup>84</sup>

## **3.4 Compruebe sus Conocimientos**

- 1. ¿Reconocen las normas y políticas de la OMC los intereses y necesidades particulares de los países en desarrollo Miembros? ¿Si es así, ha habido una evolución negativa o positiva en cuanto a este reconocimiento?**
  
- 2. ¿Qué trato especial y diferenciado reciben los países en desarrollo Miembros con respecto al acceso a los mercados de los países desarrollados Miembros?**

---

<sup>81</sup> Artículo 27.2 del *Acuerdo SMC*.

<sup>82</sup> Artículo 15.2 del *Acuerdo sobre la Agricultura*.

<sup>83</sup> Artículo 66.1 del *ADPIC*. Sin embargo, la obligación de trato NMF y la obligación de trato nacional sí aplican.

<sup>84</sup> Artículo 27.3 del *Acuerdo SMC*.

- 3. ¿Dan más flexibilidad las normas de la OMC, a los países en desarrollo Miembros que a los países desarrollados Miembros en la aplicación de medidas que restringen o distorsionan el comercio como apoyo al desarrollo económico nacional?**
  
- 4. ¿Cuál de las disposiciones de las normas de la OMC que otorga a los países en desarrollo Miembros tiempo adicional para aplicar sus obligaciones continúa siendo relevante en el 2003?**
  
- 5. ¿Pueden los países desarrollados aplicar medidas anti-dumping, compensatorias o de salvaguardia con respecto a las importaciones de los productos originarios de los países en desarrollo Miembros? ¿Si es así, hasta qué punto?**
  
- 6. ¿En qué forma reciben los países menos adelantados Miembros trato especial y diferenciado adicional bajo las normas de la OMC?**





## 4. CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL SISTEMA DE SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS DE LA OMC

### Objetivos

Al completar esta sección, el lector podrá identificar y evaluar las características generales del sistema de solución de diferencias de la OMC.

#### 4.1 Pasado y Presente

El sistema de solución de diferencias de la OMC, tal como ha operado desde el 1 de enero de 1995, no surgió de la nada. No es un sistema novedoso. Al contrario, este sistema está basado, y ha absorbido, casi cincuenta años de experiencia en la resolución de disputas comerciales en el contexto del GATT de 1947.<sup>85</sup> El Artículo 3.1 del DSU declara:

*Los Miembros afirman su adhesión a los principios de solución de diferencias aplicados hasta la fecha al amparo de los artículos XXII y XXIII del GATT de 1947 y al procedimiento desarrollado y modificado por el presente instrumento.*

##### 4.1.1 Solución de Diferencias del GATT (1948-1995)

#### GATT 1947

Como se expone anteriormente, el GATT de 1947 no fue concebido como una organización internacional de comercio.<sup>86</sup> Por ende, el GATT de 1947 no establecía un sistema de solución de diferencias elaborado. De hecho, el GATT 1947 sólo incluía dos breves disposiciones relacionadas con la solución de diferencias: los Artículos XXII y XXIII.

Bajo el GATT 1947 y en sus primeros años, una diferencia que las partes no podían resolver a través de consultas “se manejaba” por **grupos de trabajo** establecidos de conformidad con el Artículo XXIII:2. Estos **grupos de trabajo** consistían en representantes de todas las Partes Contratantes interesadas, incluyendo las Partes involucradas en la diferencia, y sus decisiones se tomaban por consenso. A partir de 1950, sin embargo, una diferencia se escuchaba primero por un llamado “Grupo Especial ” compuesto por tres a cinco expertos independientes de las Partes Contratantes del GATT no involucrados en la diferencia. Este Grupo Especial reportaba al Consejo del GATT, el cual consistía de todas las Partes Contratantes, quienes debían adoptar por consenso las recomendaciones y resoluciones del Grupo Especial antes de que éstas pudiesen volverse vinculantes para las partes de la diferencia. Los procedimientos y prácticas de solución de diferencias, que fueron

---

<sup>85</sup> Ver Artículo 3.1 del DSU y Artículo XVI: 1 del Acuerdo sobre la OMC.

<sup>86</sup> Ver sección anterior, Sección 1.1.

desarrollados pragmáticamente a través de los años de una forma *ad hoc*, fueron codificados progresivamente y reforzados por decisiones y acuerdos sobre la solución de diferencias adoptados por las Partes Contratantes. En 1983, una Oficina Legal se estableció en la Secretaría del GATT para ayudar a los grupos especiales, integrados por diplomáticos sin formación legal, con la elaboración de los informes del Grupo Especial. Como resultado, la calidad legal de los informes de los grupos especiales mejoró y la confianza de las Partes Contratantes aumentó.<sup>87</sup> Durante los años 80, los informes de los grupos especiales pasados se utilizaban con mayor frecuencia como “precedentes” y los grupos especiales comenzaron a utilizar las normas usuales de interpretación del derecho internacional público.

### **Legalización**

En vista de los desarrollos del sistema de solución de diferencias del GATT desde los años 50, Bob Hudec habla de la creciente legalización de la “jurisprudencia diplomática” del GATT. El sistema de solución de diferencias del GATT evolucionó de un sistema de solución de diferencias basado en el poder e implementado a través de negociaciones diplomáticas, a un sistema de solución de diferencias que tenía muchas características de un sistema basado en normas que permitía la solución de la diferencia a través de la adjudicación.

### **Exito & Fracaso**

Mientras que el sistema de solución de diferencias del GATT ha sido generalmente considerado como bastante exitoso en la solución total o parcial de las disputas a satisfacción de la parte reclamante, el sistema tenía varios defectos que se hicieron más graves en los 80 y el principio de los 90. El defecto más significativo del sistema consistía en que la decisión sobre el establecimiento de un Grupo Especial, la decisión sobre la adopción del informe del Grupo Especial y la decisión de autorizar la suspensión de concesiones, debía ser tomada por el Consejo del GATT por consenso. La parte demandada podía, de esta forma, atrasar o bloquear cualquiera de estas decisiones y por lo tanto paralizar o frustrar la operación del sistema de solución de diferencias. En particular, la adopción de los informes de los grupos especiales se convirtió en un grave problema desde el final de los años 80 y en adelante. El hecho de que la parte vencida podía impedir la adopción del informe del Grupo Especial, significó que los grupos especiales fueron tentados en múltiples oportunidades a tomar una decisión aceptable para ambas partes. El hecho de que esta conclusión fuera o no legalmente convincente no representaba una preocupación primordial. Más allá, las Partes Contratantes consideraban que el proceso de solución de diferencias era incapaz de manejar muchas de las diferencias comerciales políticamente sensibles, ya que se asumía que el demandado se negaría a aceptar el establecimiento de un Grupo Especial o que la parte vencida impediría la adopción del informe del Grupo Especial. Como resultado, algunas Partes Contratantes y, en particular, los Estados Unidos, tomaban

---

<sup>87</sup> Hudec, R. e.a., “A Statistical Profile of GATT Dispute Settlement Cases: 1948-1989”, *Minnesota Journal of Global Trade*, 1993, 138.

con mayor frecuencia acciones unilaterales contra las medidas que consideraban una violación de las normas del GATT.

#### **4.1.2 El Entendimiento de Solución de Diferencias de la OMC**

##### **Ronda de Uruguay**

La mejoría del sistema de solución de diferencias del GATT fue uno de los puntos más importantes en la agenda de las negociaciones de la Ronda de Uruguay. La Declaración Ministerial de Punta del Este de 1986 sobre la Ronda de Uruguay declaraba con respecto a la solución de diferencias:

*Con el fin de asegurar la solución pronta y efectiva de las diferencias en beneficio de todas las partes contratantes, las negociaciones tendrán por finalidad mejorar y fortalecer las normas y procedimientos del proceso de solución de diferencias, reconociendo al mismo tiempo la contribución que prestarían normas y disciplinas del GATT más eficaces y exigibles. Las negociaciones deberán incluir la elaboración de disposiciones adecuadas para la supervisión y control de los procedimientos que faciliten el cumplimiento de las recomendaciones adoptadas.*

Para 1989, los negociadores lograron llegar a un acuerdo sobre una serie de mejoras al sistema de solución de diferencias del GATT. Estas mejoras incluyeron el reconocimiento del derecho a contar con un Grupo Especial y plazos estrictos para los procedimientos del Grupo Especial. Sin embargo, no se llegó a ningún acuerdo en relación con la adopción de los informes del Grupo Especial por consenso, que era uno de los temas más complicados. Este asunto se resolvió sólo en las etapas finales de la Ronda y se vinculó con la introducción del examen en apelación de los informes de los Grupos Especiales.

El *Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se Rige la Solución de Diferencias*, comúnmente denominado *Entendimiento sobre Solución de Diferencias* o ESD, se adjunta al Acuerdo de la OMC como Anexo 2 y constituye una parte integral de dicho Acuerdo. El ESD establece un sistema elaborado de solución de diferencias y, por lo general, se le conoce como uno de los logros más importantes de las negociaciones de la Ronda de Uruguay. Las innovaciones más importantes realizadas al sistema de solución de diferencias del GATT se refieren a: (1) la adopción casi automática de las solicitudes para el establecimiento de un Grupo Especial, de los informes y de las solicitudes de autorización para suspender las concesiones; (2) los estrictos marcos temporales de varias fases del proceso de solución de diferencias; y (3) la posibilidad del examen en apelación de los informes del Grupo Especial. Esta última innovación se relaciona en forma estrecha con la aprobación, casi automática, de los informes del Grupo Especial y refleja el interés de los Miembros de garantizar que los informes del Grupo Especial sean de primera calidad.

### **4.1.3 Solución de Diferencias en la OMC a la Fecha**

#### **Uso Realizado del Sistema**

El Sistema de Solución Diferencias de la OMC ha estado en operación por casi ocho años y durante este periodo, el sistema ha sido, posiblemente, el más prolífico de todos los sistemas internacionales de solución de diferencias. Desde el 1 de enero de 1995, un total de 268 diferencias se han presentado para su solución ante el sistema de la OMC.<sup>88</sup> En más de una quinta parte de las diferencias presentadas ante el sistema de la OMC, las partes pudieron llegar a una solución acordada de manera conjunta mediante consultas, o la diferencia se resolvió de otra manera sin tener que recurrir a la adjudicación. En otras diferencias, las partes han recurrido a la adjudicación y, a la fecha, dichos procedimientos adjudicativos han sido concluidos en unas 80 diferencias.<sup>89</sup> En la actualidad existen 19 diferencias pendientes presentadas ante grupos especiales<sup>90</sup> y, de manera excepcional, ninguna ante el Órgano de Apelación.<sup>91</sup> A la fecha de redacción del presente documento, se llevan a cabo, con diferentes grados de intensidad, las consultas previas a la adjudicación entre las partes de 209 diferencias.<sup>92</sup>

## **4.2 Objeto y Propósito del Sistema de Solución Diferencias de la OMC**

### **Artículo 3.2 del ESD**

El Artículo 3.2 del ESD estipula que:

*El sistema de solución de diferencias de la OMC es un elemento esencial para aportar seguridad y previsibilidad al sistema multilateral de comercio. Los Miembros reconocen que ese sistema sirve para preservar los derechos y obligaciones de los Miembros en el marco de los acuerdos abarcados y para aclarar las disposiciones vigentes de dichos acuerdos de conformidad con las normas usuales de interpretación del derecho internacional público. Las recomendaciones y resoluciones del OSD no pueden entrañar el aumento o la reducción de los derechos y obligaciones establecidos en los acuerdos abarcados.*

### **Artículo 3.7 del ESD**

El Artículo 3.7 del ESD estipula en su parte relevante:

<sup>88</sup> Número 269 / EC – Clasificación de Derechos de Aduana para Cortes de Pollo Congelados y Deshuesados, reclamación presentado por Brasil (WT/DS269) (11 de octubre de 2002).

<sup>89</sup> Véase [www.wto.org](http://www.wto.org), “Actualización de los Casos de Solución de Diferencias ante la OMC”, WT/DS/OV/6, del 3 de mayo de 2001, p. 40-53.

<sup>90</sup> Véase [www.wto.org](http://www.wto.org), “Actualización de los Casos de Solución de Diferencias ante la OMC”, WT/DS/OV/6, del 3 de mayo de 2001, p. 40-53. Una de estas diferencias es una diferencia que actualmente está siendo tratado por un Grupo Especial según el Artículo 21.5 del ESD.

<sup>91</sup> Visite [www.wto.org](http://www.wto.org), “Actualización de los Casos de Solución de Diferencias ante la OMC”, WT/DS/OV/6, del 3 de mayo de 200, p. 54

<sup>92</sup> Visite [www.wto.org](http://www.wto.org), “Actualización de los Casos de Solución de Diferencias ante la OMC”, WT/DS/OV/6, del 3 de mayo de 2002, p. 1-40

*El objetivo del mecanismo de solución de diferencias es hallar una solución positiva a las diferencias. Se debe dar siempre preferencia a una solución mutuamente aceptable para las partes en la diferencia y que esté en conformidad con los acuerdos abarcados*

### **Artículo 3.3 del ESD**

Los miembros de la OMC han reconocido de manera explícita, que la pronta solución de las diferencias que se derivan de los acuerdos abarcados “*es esencial para el funcionamiento eficaz de la OMC y para el mantenimiento de un equilibrio adecuado entre los derechos y obligaciones de los Miembros.*”<sup>93</sup>

### **Artículo 3.4 del ESD**

El objetivo y propósito manifiesto del sistema de solución de diferencias de la OMC es lograr “una solución satisfactoria” de las diferencias, de conformidad con los derechos y obligaciones estipulados en los acuerdos abarcados.<sup>94</sup>

### **Artículo 23 del ESD**

Más allá, el objetivo y propósito del sistema de solución de diferencias se enfoca a que los Miembros busquen la reparación en caso de una violación a las obligaciones o por la anulación o menoscabo de los beneficios, a través de los procedimientos *multilaterales* contenidos por el ESD, en vez de aplicar acciones *unilaterales*.<sup>95</sup> El Artículo 23.1 del ESD indica lo siguiente:

*Cuando traten de reparar el incumplimiento de obligaciones u otro tipo de anulación o menoscabo de las ventajas resultantes de los acuerdos abarcados, o un impedimento al logro de cualquiera de los objetivos de los acuerdos abarcados, los Miembros recurrirán a las normas y procedimientos del presente Entendimiento, que deberán acatar.*

Debe recordarse que las preocupaciones relacionadas con las acciones unilaterales ejercidas por los Estados Unidos de América en contra de lo que consideraba una violación al GATT, fueron una de las fuerzas regentes detrás de las negociaciones del ESD.

### **Artículo 3.7 del ESD**

El ESD manifiesta una preferencia clara por las soluciones mutuamente aceptables para las partes obtenidas mediante procesos de negociación, en vez de soluciones que derivan de procesos adjudicatorios. El Artículo 3.7 antes mencionado, estipula que una solución mutuamente aceptable para las partes involucradas en una diferencia “sin duda, es preferible”.

---

<sup>93</sup> Artículo 3.3 del ESD

<sup>94</sup> Artículo 3.4 del ESD

<sup>95</sup> Véase el Artículo 23 del ESD

De acuerdo con esto, cada procedimiento de solución de diferencias debe iniciar con la celebración de consultas entre las partes involucradas en la diferencia, en aras de llegar a una solución por mutuo acuerdo. Resolver las diferencias a través de consultas es obviamente más económico y más satisfactorio para las relaciones comerciales a largo plazo con la otra parte de la diferencia, que la adjudicación realizado por el Grupo Especial.

### 4.3 **Jurisdicción**

#### 4.3.1 **Alcance de la Jurisdicción**

##### **Artículo 1.1 ESD**

El sistema de solución de diferencias de la OMC tiene jurisdicción sobre cualquier diferencia que surja entre los Miembros de la OMC que se derive de lo que se conoce como los acuerdos abarcados. Los acuerdos abarcados son los acuerdos de la OMC que se indican en el Apéndice 1 del ESD, incluyendo el *Acuerdo de la OMC*, el GATT de 1994 y cualquier otro Acuerdo Multilateral sobre el Comercio de Mercancías, el AGCS, el *Acuerdo ADPIC* y el ESD.<sup>96</sup> El Artículo 1.1 del ESD establece “un sistema integrado de solución de diferencias”, el cual se aplica a todos los acuerdos abarcados.<sup>97</sup> El ESD provee un solo sistema coherente de normas y procedimientos para la solución de diferencias aplicable a las disputas que se derivan de los acuerdos abarcados.

##### **Artículo 1.2 ESD**

Sin embargo, algunos de los acuerdos abarcados estipulan unas cuantas normas y procedimientos, especiales y adicionales, que “*responden al objeto de atender a las peculiaridades del sistema de solución de diferencias en lo que respecta a las obligaciones dimanantes de un determinado acuerdo abarcado.*”<sup>98</sup> De conformidad con el Artículo 1.2 del ESD, estas normas o procedimientos especiales o adicionales prevalecen sobre las normas y procedimientos del ESD en la medida en que se de “una diferencia”, por ejemplo, un conflicto, entre las normas y procedimientos del ESD versus las normas y procedimientos especiales y adicionales.<sup>99</sup>

---

<sup>96</sup> *Los Acuerdos Comerciales Plurilaterales son acuerdos abarcados sujetos a la adopción de una decisión por las partes con respecto a estos acuerdos en donde se estipulan los términos para la aplicación del ESD (Apéndice 1 del ESD). De los dos acuerdos plurilaterales que se encuentran vigentes a la fecha, solo el Acuerdo de Proveeduría Gubernamental es un contrato relacionado*

<sup>97</sup> *Informe del Órgano de Apelación, Guatemala – Investigación Antidumping en relación con Portland Cement de Méjico (“Guatemala – Cemento I”), WT/DS60/AB/R, adoptado el 25 de noviembre de 1998, párrafo. 64.*

<sup>98</sup> *Ibid.*, párrafo 66

<sup>99</sup> *Según lo indica el Órgano de Apelación en Guatemala – Cemento I, párrafo 65, “En nuestra opinión, sólo deben prevalecer esas disposiciones en caso de que no sea posible considerar que las disposiciones del ESD, de una parte, y las normas y procedimientos especiales y adicionales, de otra, se complementan recíprocamente”*

### **4.3.2 Jurisdicción Obligatoria**

#### **Artículo 23.1 ESD**

La jurisdicción del sistema de solución de diferencias es de naturaleza obligatoria. De acuerdo con el Artículo 23.1 del ESD, arriba indicado, un Miembro Reclamante está obligado a presentar cualquier diferencia que surja de los acuerdos abarcados, ante el sistema de solución de diferencias de la OMC.

#### **Artículo 6.1 ESD**

Por otra parte, desde el punto de vista legal, un Miembro demandado no tiene otra opción que aceptar la jurisdicción del sistema de solución de diferencias de la OMC. En relación con lo anterior, observamos que en el Artículo 6.1 del ESD se estipula que:

*Si la parte reclamante así lo pide, se establecerá un Grupo Especial, a más tardar en la reunión del OSD siguiente a aquella en la que la petición haya figurado por primera vez como punto en el orden del día del OSD, a menos que en esa reunión el OSD decida por consenso no establecer un Grupo Especial*

A diferencia de otros sistemas internacionales de solución de disputas, no existe necesidad alguna de que las partes involucradas en una diferencia derivada de los acuerdos abarcados acepten, mediante una declaración o acuerdo aparte, la jurisdicción del sistema de solución de diferencias de la OMC con el fin de adjudicar dicha diferencia. La adhesión a la OMC constituye el consentimiento a la misma y la aceptación de la jurisdicción obligatoria del sistema de solución de diferencias de la OMC.

En relación con la jurisdicción del sistema de solución de diferencias de la OMC, también es importante tener presente que el sistema solo tiene jurisdicción contenciosa, no asesora.

### **4.4 Acceso al Sistema de Solución de Diferencias de la OMC**

El acceso al sistema de solución de diferencias de la OMC, es decir, al uso del sistema, se limita a los Miembros de la OMC. El Órgano de Apelación indicó en *E.E.U.U. – Camarón*:

*Puede que no esté de más comenzar por subrayar que el acceso al procedimiento de solución de diferencias de la OMC está limitado a los Miembros de la OMC. Con arreglo al Acuerdo sobre la OMC y los acuerdos abarcados tal como se aplican actualmente, las personas y las organizaciones internacionales, ya sean gubernamentales o no, no puedan acceder a este procedimiento. Únicamente los Miembros pueden convertirse en parte en una diferencia que pueda ser sometida a un Grupo Especial y sólo los Miembros "que tenga[n] un interés sustancial en un asunto sometido a un Grupo Especial " pueden participar en calidad de terceros en los*

*procedimientos de dicho Grupo.<sup>100</sup> Por consiguiente, de conformidad con el ESD, únicamente los Miembros que sean parte en una diferencia, o que hayan notificado al OSD su interés en participar en una diferencia en calidad de terceros, están autorizados a presentar comunicaciones y a solicitar que un Grupo Especial las examine<sup>101</sup>*

El sistema de solución de diferencias de la OMC es un sistema de solución de diferencias de gobierno-a-gobierno en relación con las diferencias relativas a derechos y obligaciones de los Miembros de la OMC.

#### **4.4.1 Causas de una Acción**

##### **Causas de una acción**

Cada acuerdo abarcado contiene una o más disposiciones referidas a consultas y solución de diferencias. Estas disposiciones establecen cuando un Miembro puede acceder al sistema de solución de diferencias de la OMC. En relación con el GATT 1994, las principales disposiciones son los Artículos XXII y XXIII. El Artículo XXIII:1 del GATT 1994 es de vital importancia y estipula que:

*En caso de que una parte contratante considere que una ventaja resultante para ella directa o indirectamente del presente Acuerdo se halle anulada o menoscabada o que el cumplimiento de uno de los objetivos del Acuerdo se halle comprometido a consecuencia de: a) que otra parte contratante no cumpla con las obligaciones contraídas en virtud del presente Acuerdo; o b) que otra parte contratante aplique una medida, contraria o no a las disposiciones del presente Acuerdo; o c) que exista otra situación, dicha parte contratante podrá, con objeto de llegar a un arreglo satisfactorio de la cuestión, formular representaciones o proposiciones por escrito a la otra u otras partes contratantes que, a su juicio, estime interesadas en ella*

En el caso la India – Restricciones Cuantitativas, el Órgano de Apelación indica:

*La presente diferencia se planteó, en el marco, entre otros preceptos, del artículo XXIII del GATT de 1994. De conformidad con el artículo XXIII, cualquier Miembro que considere que una ventaja resultante para él directa o indirectamente del GATT de 1994 se halle anulada o menoscabada a consecuencia de que otro Miembro no cumpla con sus obligaciones, puede recurrir al procedimiento de solución de diferencias de la sección B del artículo XXIII. A juicio de los Estados Unidos, una ventaja resultante para ese país del GATT de 1994 se hallaba anulada o menoscabada a consecuencia del supuesto incumplimiento por la India de sus obligaciones en relación con las restricciones aplicadas por motivos de balanza de pagos de conformidad con la sección B del artículo XVIII del GATT de 1994. En consecuencia, los Estados Unidos*

<sup>100</sup> (Nota al pie en la cita) Véanse los artículos 4, 6, 9 y 10 del ESD.

<sup>101</sup> Informe del Órgano de Apelaciones, EE.UU. – Camarón, párrafo 101.



*tenían derecho a recurrir al procedimiento de solución de diferencias del artículo XXIII con respecto a la presente diferencia.*<sup>102</sup>

Las disposiciones sobre consultas y solución de diferencias de la mayoría de los otros acuerdos abarcados incorporan por referencia los Artículos XXII y XXIII del GATT 1994; por ejemplo, el Artículo 11.1 del Acuerdo *MSF*, titulado “Consultas y Solución de Diferencias”, indica que:

*Las disposiciones de los artículos XXII y XXIII del GATT de 1994, desarrolladas y aplicadas en virtud del Entendimiento sobre Solución de Diferencias, serán aplicables a la celebración de consultas y a la solución de diferencias en el marco del presente Acuerdo, salvo que en éste se disponga expresamente lo contrario.*

### **Anulación o Menoscabo**

Tal como fue en el caso de la *India – Restricciones Cuantitativas*, la anulación o menoscabo de un beneficio o el dificultar la realización de un objetivo pueden ser, y por lo general son, el resultado de una violación de alguna obligación establecida en un acuerdo abarcado. Sin embargo, la anulación o menoscabo o el impedimento para lograr los objetivos puede también ser el resultado de que “otro Miembro aplica una medida, contraria o no a las disposiciones” de un acuerdo abarcado.<sup>103</sup> La anulación o menoscabo o el impedimento para el logro de los objetivos, de igual manera puede ser el resultado de la existencia “de una situación diferente.”<sup>104</sup>

### **Tipos de Reclamaciones**

A diferencia de otros sistemas internacionales de solución de diferencias, el sistema de la OMC proporciona tres tipos de reclamaciones: reclamaciones por una “violación”, reclamaciones de “no-violación” y reclamaciones de “situación.”<sup>105</sup> En el caso de una reclamación de “no- violación” o una reclamación de “situación”, el reclamante debe demostrar que existe una anulación o menoscabo de un beneficio o que se obstaculiza el logro de un objetivo.<sup>106</sup> Sin embargo, en relación con la reclamación por “violación”, el Artículo 3.8 del ESD estipula que:

*En los casos de incumplimiento de las obligaciones contraídas en virtud de un acuerdo abarcado, se presume que la medida constituye un caso de anulación o menoscabo. Esto significa que normalmente existe la presunción de que toda transgresión de las*

<sup>102</sup> Informe del Órgano de Apelaciones, *India – Restricciones Cuantitativas sobre las Importaciones de Productos Agrícolas, Textiles e Industriales* (“*India – Restricciones Cuantitativas*”), WT/DS90/AB/R, adoptado el 22 de septiembre de 1999, párrafo. 84

<sup>103</sup> Artículo XXIII:1 (b) del GATT 1994 y Artículo 26.1 del ESD

<sup>104</sup> Artículo XXIII: 1 (c) del GATT 1994 y Artículo 26.2 del ESD.

<sup>105</sup> De acuerdo con el Artículo XXIII.3 del AGCS, las reclamaciones de situación no son posibles en las diferencias que surgen del AGCS. Según el Artículo 64.2 del Acuerdo del ADPIC las reclamaciones que no son por violación y las reclamaciones de situación no fueron posibles en diferencias derivadas del Acuerdo ADPIC durante un periodo de cinco años a partir de la fecha de vigencia del Acuerdo de la OMC. El Artículo 64.3 estipula que la Conferencia Ministerial solo puede ampliar este plazo por consenso. No se ha tomado tal decisión y, por lo tanto, ambos tipos de reclamaciones ahora son posibles.

<sup>106</sup> Artículo 26 del ESD

*normas tiene efectos desfavorables para otros Miembros que sean partes en el acuerdo abarcado, y en tal caso corresponderá al Miembro contra el que se haya presentado la reclamación refutar la acusación.*

Las reclamaciones por violación son, por mucho, el tipo de reclamación más común. De hecho, a la fecha se han presentado pocas reclamaciones de no-violación<sup>107</sup> y ninguna reclamación de situación. La diferencia entre el sistema de solución de diferencias de la OMC y otros sistemas internacionales de solución de diferencias en este punto puede ser, por lo tanto, “de poca importancia práctica.”<sup>108</sup>

### **Amplia Discreción**

No existe una previsión explícita en el ESD que requiera que un Miembro cuente con un “interés legal” para poder recurrir ante el sistema de solución de diferencias de la OMC. Se ha dicho que tal requisito no está implícito en el ESD o en alguna otra disposición del Acuerdo de la OMC.<sup>109</sup> En el caso *EC – Bananas III*, el Órgano de Apelación indicó que:

*... consideramos que un Miembro cuenta con amplia discreción para decidir si eleva un caso en contra de otro Miembro de conformidad con lo establecido por el ESD. El texto del Artículo XXIII: 1 del GATT 1994 y del Artículo 3.7 del ESD sugiere, además, que se supone que un Miembro debe ser ampliamente auto-regulador a la hora de decidir si dicha acción será “exitosa”<sup>110</sup>.*

El Órgano de Apelación, de manera explícita, estuvo de acuerdo con la declaración del Grupo Especial en *EC – Bananas III* en el sentido que:

*... con la creciente interdependencia de la economía global... los Miembros tienen ahora una mayor preocupación en hacer cumplir las normas de la OMC que en el pasado, ya que cualquier desviación del balance negociado de los derechos y obligaciones es más probable que los afecte, directa o indirectamente.<sup>111</sup>*

En el caso *EC – Bananas III*, el Órgano de Apelación, al decidir si los Estados Unidos podría presentar una reclamación al amparo del GATT 1994, tomó en cuenta el hecho de que los Estados Unidos es un productor y un exportador potencial de bananos, así como los efectos del régimen del banano de las Comunidades Europeas en el mercado interno de los Estados Unidos y el hecho de que las reclamaciones de los Estados Unidos al amparo del AGCS y del GATT 1994 estaban entrelazadas en forma inseparable. El Órgano de Apelación llegó a la conclusión, posteriormente, de que “[c]onsideradas en conjunto, estas razones constituyen una justificación suficiente para

<sup>107</sup> Véase, e.g., *Japón –Filmes y Corea – Proveeduría Gubernamental*

<sup>108</sup> Feliciano, F. y Van den Bossche, P., “El Sistema de solución de diferencias de la Organización Mundial de Comercio: Instituciones, Procesos y Práctica”, en Blokker, M. y Schermers, H. (eds.), *Proliferación de las Organizaciones Internacionales (Kluwer Law International, 2001)*, p. 308

<sup>109</sup> Informe del Órgano de Apelaciones, *EC – Bananas III*, párrafo. 132 y 133.

<sup>110</sup> Informe del Órgano de Apelación, *EC – Bananas III*, párrafo. 135.

<sup>111</sup> Informe del Órgano de Apelación, *EC – Bananas III*, párrafo. 136

que los Estados Unidos presente una reclamación en contra del régimen de importación de bananos de EC al amparo del GATT 1994.”<sup>112</sup> El Órgano de Apelación agregó, sin embargo, que “esto no significa que uno o más de los factores que hemos indicado en este caso sean necesariamente decisivos en algún otro caso.”<sup>113</sup>

#### **4.4.2 Participación de Actores no Estatales**

##### **Amicus curiae**

Según se indicó anteriormente, el sistema de solución de diferencias de la OMC es un sistema de gobierno-a-gobierno para la solución de diferencias relativas a los derechos y obligaciones de los Miembros de la OMC. Los individuos, compañías, organizaciones internacionales u organizaciones no gubernamentales, incluyendo las ONGs ambientales y de derechos humanos, sindicatos y asociaciones industriales, no tienen acceso al sistema de solución de diferencias de la OMC. Ellos no pueden elevar reclamación alguna de violación de derechos u obligaciones de la OMC. De conformidad con las normas vigentes, no tienen *derecho*, en forma alguna, de ser escuchados o de participar en los procesos. No obstante, de acuerdo con la jurisprudencia del Órgano de Apelación, los Grupos Especiales y el Órgano de Apelación tienen el derecho de aceptar y considerar escritos presentados por individuos, compañías u organizaciones. La aceptación por parte de los Grupos Especiales y del Órgano de Apelación de tales escritos, que en términos comunes se conocen como informes *amicus curiae* (“escritos de amigos de la corte”), ha sido un asunto controversial y criticado por la mayoría de los Miembros de la OMC. En el Módulo 3.2- Proceso del Grupo Especial y el 3.3- Proceso de Examen en Apelación, se incluye una discusión detallada de este tema.<sup>114</sup>

#### **4.5 Métodos de Solución de Diferencias**

El sistema de solución de diferencias de la OMC proporciona más de un método para solucionar las diferencias. El ESD permite la solución de diferencias mediante las consultas (Artículo 4 del ESD), los buenos oficios, la conciliación y mediación (Artículo 5 del ESD); también, a través de la adjudicación a través de Grupos Especiales *ad hoc* y del Órgano de Apelación (Artículos 6 al 20 del ESD) o a través del arbitraje (Artículo 25 del ESD).

##### **Consultas**

Tal y como fue descrito anteriormente, el ESD expresa una clara preferencia por las soluciones de mutuo acuerdo entre las partes de la diferencia, en vez de soluciones derivadas de una adjudicación. Por lo tanto, el recurso de adjudicación mediante un Grupo Especial debe ser precedido por las consultas entre la parte reclamante y demandada en aras de llegar a una solución por mutuo acuerdo. La Sección 1 del

<sup>112</sup> Informe del Órgano de Apelación, EC – Bananas III, párras. 138.

<sup>113</sup> *Ibid.*

<sup>114</sup> Véase Módulo 3.2, p. xx, y Módulo 3.3, p. xx

Módulo 3.2 examina en detalle este método pre-litigio y diplomático para solucionar las diferencias.

### **Adjudicación**

Si las consultas no funcionan para resolver la diferencia, la parte reclamante puede recurrir a la adjudicación mediante un Grupo Especial, y si alguna de las partes de la diferencia apela las conclusiones del Grupo Especial se recurrirá al Órgano de Apelación. Los Módulos 3.2 y 3.3 examinan en detalle este método “cuasi judicial” de solución de diferencias.

### **Arbitraje**

Los métodos establecidos en los Artículos 4 al 20 del ESD (consultas y adjudicación mediante un Grupo Especial y el Órgano de Apelación) para solucionar las diferencias, son, por mucho, los métodos que se usan con más frecuencia. Sin embargo, el sistema de solución de diferencias de la OMC da la opción de un arbitraje expedito como un medio alternativo para la solución de la diferencia. De conformidad con lo estipulado por el Artículo 25 del ESD, las partes de una diferencia derivada de un acuerdo abarcado pueden decidir optar por el arbitraje, en vez de seguir el procedimiento establecido en los Artículos 4 a 20 del ESD. En tal caso, las partes deben definir con claridad los asuntos que se refieren al arbitraje y ponerse de acuerdo en relación con el procedimiento en particular a seguir.<sup>115</sup> Asimismo, las partes deben estar de acuerdo en cumplir el laudo arbitral.<sup>116</sup> Según el Artículo 3.5 del ESD, el laudo arbitral debe ser compatible con los acuerdos abarcados. A finales del 2001, los Miembros de la OMC usaron por primera vez el procedimiento de arbitraje del Artículo 25.<sup>117</sup>

### **Buenos Oficios, Conciliación y Mediación**

El sistema de solución de diferencias de la OMC, de conformidad con lo establecido por el Artículo 5 del ESD, también concede a las partes de una diferencia (si están todas de acuerdo en hacerlo así), la posibilidad de recurrir a los buenos oficios, la conciliación o mediación como medios para solucionar las diferencias. A la fecha, no se han usado los métodos para la solución de diferencias que se indican en el Artículo 5, pero en el 2001, el Director General recordó a los Miembros su disponibilidad para colaborar en la solución de las diferencias a través de los buenos oficios.

## **4.6 Instituciones del Sistema de Solución de Diferencias de la OMC**

Entre las instituciones involucradas en el sistema de solución de diferencias de la OMC, existe una distinción entre las instituciones políticas de la OMC y, en particular, del Órgano de Solución de Diferencias, e instituciones independientes de tipo judicial, tales como los Grupos Especiales *ad-hoc* para la solución de diferencias y el Órgano

---

<sup>115</sup> Artículos 25.1 y 25.2 del ESD.

<sup>116</sup> Artículo 25.3 del ESD.

<sup>117</sup> Laudo de los Árbitros, Estados Unidos de América – Sección 110(5) de la Ley de Derechos de Autor, recurso de arbitraje según el Artículo 25 del ESD, WT/DS160/ARB25/1, 9 de noviembre de 2001.

Permanente de Apelación. Si bien la OMC ha confiado la adjudicación de las diferencias a los Grupos Especiales en la primera instancia y el Órgano de Apelación en el nivel de apelación, el Órgano de Solución de Diferencias sigue teniendo una parte activa en el sistema de solución de diferencias de la OMC.

### **OSD**

El Órgano de Solución de Diferencias, u OSD, es un *alter ego* del Consejo General de la OMC.<sup>118</sup> El Consejo General se reúne como el OSD para administrar las normas y procedimientos del ESD.<sup>119</sup> El Artículo 2.1 del ESD estipula que:

*...el OSD estará facultado para establecer grupos especiales, adoptar los informes de los grupos especiales y del Órgano de Apelación, vigilar la aplicación de las resoluciones y recomendaciones y autorizar la suspensión de concesiones y otras obligaciones en el marco de los acuerdos abarcados*

El Artículo 2.4 del ESD estipula que cuando el ESD establece que el OSD debe tomar una decisión, dicha decisión siempre se tomará por consenso.<sup>120</sup> Sin embargo, es importante notar que para la mayoría de las decisiones claves, tal como la decisión de establecer un Grupo Especial, la adopción de informes del Grupo Especial y del Órgano de Apelación, así como la autorización para suspender concesiones y otras obligaciones, el consenso como requisito es, de hecho, un requisito “invertido” o “negativo.”<sup>121</sup> El requisito de consenso en contra significa que el OSD tomará una decisión a menos que haya consenso entre los Miembros de la OMC de no tomar dicha decisión. Dado que, por lo general, siempre habrá por lo menos un Miembro con un interés especial en que el OSD tome la decisión de establecer el Grupo Especial, que adopte los informes del Grupo Especial y/o del Órgano de Apelación y que autorice la suspensión de las concesiones, resulta poco probable que haya consenso en no adoptar dichas decisiones. Como resultado, las decisiones tomadas por el OSD con respecto a estos asuntos son automáticas, para todos los fines prácticos. Asimismo, se debe indicar que el ESD establece “marcos temporales” estrictos, dentro de los cuales deben tomarse las decisiones relativas a dichos asuntos.<sup>122</sup>

El OSD se reúne tan a menudo como sea necesario para llevar a cabo estas funciones dentro de los plazos que indica el ESD. En la práctica, el OSD tiene programada una reunión mensual regular y, además, una serie de reuniones especiales que se programan cuando resulte necesario.

<sup>118</sup> Véase anteriormente la Sección 1.5.2.

<sup>119</sup> Artículo IV:2 del Acuerdo de la OMC y el Artículo 2.1 del ESD.

<sup>120</sup> La Nota al Pie de Página 1 del ESD estipula que: “Se considerará que el OSD ha adoptado una decisión por consenso sobre un asunto sometido a su consideración cuando ningún Miembro presente en la reunión del OSD en que se adopte la decisión se oponga formalmente a ella”

<sup>121</sup> Véase los Artículos 6.1, 16.4, 17.14 y 22.6 del ESD. Otras decisiones del OSD, tales como la designación de los Miembros del Órgano de Apelación se toman por consenso “normal”.

<sup>122</sup> Por ejemplo, la decisión de adoptar el informe del Órgano de Apelación debe tomarse durante los siguientes 30 días de entregado a los Miembros (véase el Artículo 17.14 del ESD). Si no hay reunión del OSD programada durante ese periodo, dicha reunión debe realizarse para tal fin (véase la nota al pie de página 8 del ESD).

### **Grupos Especiales**

Con base en la solicitud de la parte reclamante, el OSD establecerá un Grupo Especial para escuchar y tomar una decisión en relación con la diferencia. El OSD lo hará mediante consenso en contra. Por lo tanto, el establecimiento de un Grupo Especial es “automático”. Como norma general, el Grupo Especial consta de tres personas, que no son de la misma nacionalidad que los Miembros involucrados en la diferencia. Estas personas por lo general son diplomáticos o funcionarios gubernamentales, pero también, académicos y abogados practicantes prestan sus servicios de manera regular como expertos. El mandato del Grupo Especial se determina por la solicitud de establecimiento del Grupo Especial, la que identifica la medida cuestionada y las disposiciones de los acuerdos abarcados que se alega han sido violadas. Los grupos especiales tienen la tarea de llevar a cabo una evaluación objetiva del asunto, incluyendo la evaluación objetiva de los hechos del caso, así como la aplicabilidad y conformidad con los acuerdos abarcados pertinentes. En el Módulo 3.2 se incluye un análisis detallado del proceso de establecimiento y composición de los Grupos Especiales, su mandato, los estándares aplicables de examen, las normas de conducta para los expertos y el ejercicio del activismo judicial y economía procesal por parte del Grupo Especial.

### **Órgano de Apelación**

El Órgano de Apelación escucha apelaciones sobre los informes de los Grupos Especiales. A diferencia de los Grupos Especiales, el Órgano de Apelación es un tribunal internacional permanente. Se compone de siete personas, denominadas Miembros del Órgano de Apelación. Los Miembros del Órgano de Apelación son nombrados por el OSD por periodos de cuatro años, reelegibles una vez. Solamente la parte reclamante o demandada pueden iniciar un procedimiento de examen en apelación. Las apelaciones se limitan a los aspectos de derecho que se abarcan en el informe del Grupo Especial o interpretaciones legales desarrolladas por el Grupo Especial. El Órgano de Apelación puede confirmar, modificar o revocar las conclusiones legales del Grupo Especial que se apelaron; los detalles de los aspectos del procedimiento de examen en apelación se indican en el Módulo 3.3.

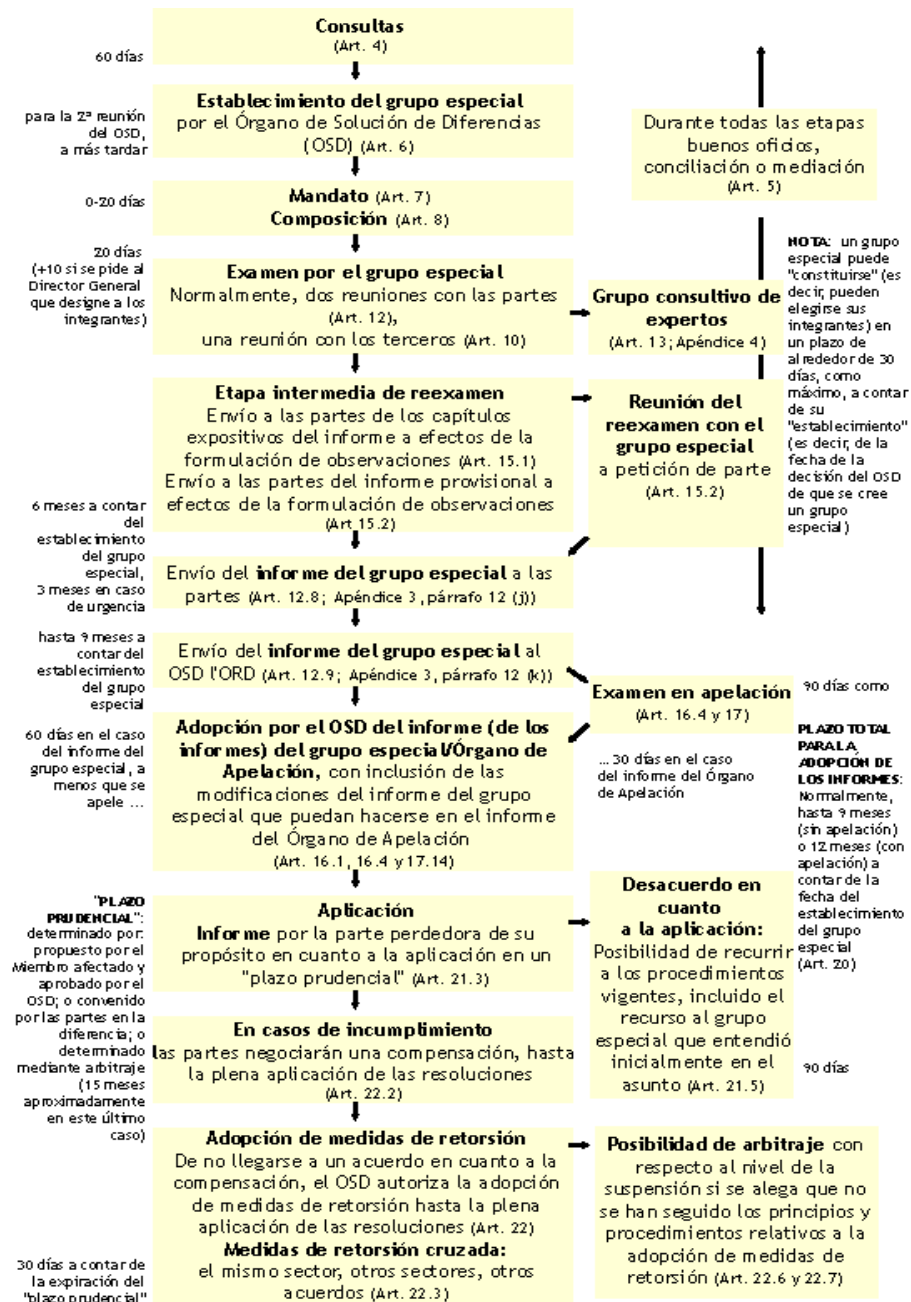
### **Otras Instituciones**

Además del OSD, los Grupos Especiales y el Órgano de Apelación, existen una serie de instituciones y personas involucradas en los esfuerzos de la OMC de solucionar las diferencias entre sus Miembros. Entre estas instituciones y personas se encuentran los árbitros, de acuerdo con los Artículos 21.3, 22.6 ó 25 del ESD, el Órgano de Vigilancia de los Textiles al amparo del ATV, el Grupo Permanente de Expertos bajo el *Acuerdo SMC*, Expertos y Grupos Consultivos de Expertos, de conformidad con el Artículo 13 del ESD y el Artículo 11.2 del *Acuerdo de MSF*, el Presidente del OSD y el Director General de la OMC.

Asimismo, la Secretaría de la OMC y la Secretaría del Órgano de Apelación desempeñan un papel importante al proporcionar apoyo administrativo y legal a los Grupos Especiales y Órgano de Apelación, respectivamente.

## 4.7 Procedimiento para la Solución de Diferencias de la OMC

El siguiente diagrama de flujo indica los pasos principales en los procedimientos de solución de diferencias de la OMC.<sup>123</sup>



Existen cuatro fases en los procesos de solución de diferencias de la OMC: (1) consultas, (2) el procedimiento ante el Grupo Especial, (3) el procedimiento ante el

<sup>123</sup> OMC, Comercio a Futuro, 41.



Órgano de Apelación y (4) la aplicación de las decisiones y recomendaciones. Cada una de estas etapas se estudia en detalle en los Módulos 3.2, 3.3 y 3.4.

#### **4.7.1 Marco Temporal de los Procedimientos**

##### **Artículos 12.8 & 12.9**

Uno de los rasgos más sorprendentes del sistema de solución de diferencias de la OMC es el corto marco temporal dentro del cual se deben concluir los procesos tanto del Grupo Especial como del Órgano de Apelación.<sup>124</sup> El plazo dentro del cual un Grupo Especial debe realizar su examen, desde la fecha en que se acuerda su composición y mandato hasta que se distribuye el informe a las partes de la diferencia, no puede, por lo general, exceder los seis meses.<sup>125</sup> Cuando el Grupo Especial considera que no puede presentar el informe en el plazo de seis meses, debe informar al OSD, por escrito, las razones del atraso y establecer un plazo estimado dentro del cual emitirá dicho informe. El plazo entre el establecimiento del Grupo Especial y la distribución del informe a los Miembros, en ningún caso *debe ser* mayor a los nueve meses.<sup>126</sup> El marco temporal dentro del cual el Grupo Especial debe decidir sobre la compatibilidad con las Normas de la OMC, de las medidas tomadas para cumplir con las recomendaciones y decisiones bajo el Artículo 2.5 de ESD, es aún menor. En tales procesos, el Grupo Especial debe distribuir el informe dentro del plazo de 90 días a partir de la fecha en que se le refirió el asunto.

##### **Artículo 17.5 ESD**

En relación con los procedimientos del Órgano de Apelación, el ESD estipula como norma general, que los procedimientos no deben tomar más de 60 días a partir de la fecha en que una de las partes de la diferencia notifica formalmente su decisión de apelar, y hasta la fecha en que el Órgano de Apelación distribuye su informe.<sup>127</sup> Cuando el Órgano de Apelación considera que no puede presentar el informe dentro de los 60 días, debe informar al OSD, por escrito, las razones del atraso e indicar un plazo estimado dentro del cual presentará su informe. Estos procedimientos no podrán durar en ningún caso, más de 90 días.

Ninguna corte o tribunal internacional funciona bajo plazos tan severos. Estos plazos, y en particular, los plazos para el Órgano de Apelación, han sido criticados por su excesiva brevedad y por ser muy exigentes para ambas partes involucradas en la diferencia y para el Órgano de Apelación. Sin embargo, como resultado de estos plazos, no existe un atraso en la tramitación de casos ante los Grupos Especiales o a nivel del examen en apelación. Si bien los Grupos Especiales por lo general exceden

---

<sup>124</sup> Nótese que el Acuerdo del SMC estipula un plazo menor en casos particulares. Véase el Módulo 3.12.

<sup>125</sup> Artículo 12.8 del ESD. En casos de urgencia, incluyendo los relativos a los productos perecederos, el grupo especial debe enfocarse en proporcionar el informe a las partes involucradas en la diferencia al cabo de tres meses y deben esforzarse por acelerar los procesos en la medida que sea posible (Artículos 12.9 y 4.9 del ESD).

<sup>126</sup> Artículo 12.9 del ESD

<sup>127</sup> Artículo 17.5 del ESD. En casos de urgencia, incluídos los relativos a los productos perecederos, el Órgano de Apelación deberá realizar sus mejores esfuerzos para agilizar los procesos en la medida de lo posible. (Artículos 17.5 y 4.9 del ESD).

los plazos impuestos por el ESD, el Órgano de Apelación ha podido hasta la fecha, finiquitar todas menos cuatro de las apelaciones, dentro del plazo máximo de 90 días.<sup>128</sup>

#### **4.7.2 Confidencialidad de los Procesos**

##### **Comunicaciones, Reuniones y Audiencias**

Los procesos de solución de diferencias de la OMC también se caracterizan por su confidencialidad. Las consultas, el proceso ante el Grupo Especial y el proceso de examen en apelación son confidenciales. Las reuniones del OSD y de los Grupos Especiales y la audiencia oral del Órgano de Apelación se realizan a puerta cerrada. Todas las comunicaciones escritas que entregan al Grupo Especial o al Órgano de Apelación las partes y los terceros involucrados en la diferencia, son confidenciales.<sup>129</sup> Las partes pueden hacer públicas sus *propias* comunicaciones. Mientras que algunos Miembros lo hacen así en forma sistemática (por ejemplo, los Estados Unidos), la mayoría de las partes optan por conservar la confidencialidad de sus comunicaciones. El ESD estipula que una parte involucrada en una diferencia debe, a solicitud de un Miembro de la OMC, aportar un resumen no confidencial de la información que contienen sus comunicaciones al Grupo Especial que pueda ser divulgada al público. Sin embargo, esta previsión no estipula una fecha límite en la cual tal resumen no confidencial deba estar disponible y, por lo tanto, no es muy efectivo.

##### **Informes**

El informe provisional y el informe final del Grupo Especial, mientras sólo han sido distribuidos a las partes involucradas en la diferencia, son también confidenciales. El informe final del Grupo Especial sólo llega a ser un documento público cuando se distribuye a todos los Miembros de la OMC. Sin embargo, en la realidad, el informe provisional y el informe final emitidos a las partes no mantienen la confidencialidad por mucho tiempo y por lo general se “filtran” hacia los medios de comunicación. A diferencia de los informes del Grupo Especial, el Informe del Órgano de Apelación no se hace llegar primero a las partes, y luego, semanas después, a todos los Miembros de la OMC. En principio, este informe se distribuye a las partes y a los Miembros de la OMC al mismo tiempo y, a partir de ese momento, se convierte en un documento público.

---

<sup>128</sup> Informe del Órgano de Apelaciones, EC – Hormonas; Informe del Órgano de Apelaciones-Estados Unidos de América – Imposición de Aranceles Aduaneros de Compensación sobre Ciertos productos de Plomo Laminado en Caliente y Acero de Carbono de Bismuto que se originan en el Reino Unido (“EE.UU. – Plomo y Bismuto II”), T/DS138/AB/R, adoptado el 7 de junio 2000; Informe del Órgano de Apelación, EC – Asbesto; Informe del Órgano de Apelación, Tailandia – Aranceles Aduaneros Anti-Dumping impuestos sobre ángulos, estructuras y secciones de hierro o acero no aliado y Vigas H de Polonia (“Tailandia–Vigas H”), WT/DS122/AB/R, adoptado el 5 de abril del 2001.

<sup>129</sup> Artículo 18.2, Artículo 17.10 y Apéndice 3, párrafo 3 del ESD.

## **4.8 Remedios para las Violaciones de las Normas de la OMC**

### **Artículo 3.7 ESD**

¿Qué puede o debería hacerse si un Grupo Especial o el Órgano de Apelación concluyen que una medida no es compatible con las normas de la OMC? El Artículo 3.7 del ESD estipula al respecto, lo siguiente:

*De no llegarse a una solución de mutuo acuerdo, el primer objetivo del mecanismo de solución de diferencias será en general conseguir la supresión de las medidas de que se trate si se constata que éstas son incompatibles con las disposiciones de cualquiera de los acuerdos abarcados. No se debe recurrir a la compensación sino en el caso de que no sea factible suprimir inmediatamente las medidas incompatibles con el acuerdo abarcado y como solución provisional hasta su supresión. El último recurso previsto en el presente Entendimiento para el Miembro que se acoja a los procedimientos de solución de diferencias es la posibilidad de suspender, de manera discriminatoria contra el otro Miembro, la aplicación de concesiones o el cumplimiento de otras obligaciones en el marco de los acuerdos abarcados siempre que el OSD autorice la adopción de estas medidas*

### **Artículo 19.1 ESD**

El Artículo 19.1 del ESD indica que:

*Cuando un grupo especial o el Órgano de Apelación lleguen a la conclusión de que una medida es incompatible con un acuerdo abarcado, recomendarán que el Miembro afectado<sup>130</sup> la ponga en conformidad con ese acuerdo.<sup>131</sup> Además de formular recomendaciones, el grupo especial o el Órgano de Apelación podrán sugerir la forma en que el Miembro afectado podría aplicarlas.*

### **Artículo 21.1 ESD**

El Artículo 21.1 del ESD añade 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*

Sin embargo, si no fuese posible cumplir inmediatamente con las recomendaciones y resoluciones del OSD, el Miembro involucrado deberá contar con un plazo prudencial para hacerlo.<sup>132</sup> Este plazo prudencial puede ser acordado por las partes o determinado mediante un arbitraje vinculante. En aquellos casos en que el plazo prudencial para la

<sup>130</sup> El "Miembro afectado" es la parte en la diferencia a la que vayan dirigidas las recomendaciones del grupo especial o del Órgano de Apelación.

<sup>131</sup> Con respecto a las recomendaciones en los casos en que no haya infracción de las disposiciones del GATT de 1994 ni de ningún otro acuerdo abarcado, véase el artículo 26.

<sup>132</sup> Artículo 21.3 del ESD

aplicación se haya determinado mediante arbitraje, se ha establecido un plazo de entre seis meses y 15 meses y una semana.<sup>133</sup>

### **Artículo 22.1 ESD**

En relación con la compensación (por daños futuros) y desagravio en caso de incumplimiento, el Artículo 22.1 declara que:

*La compensación y la suspensión de concesiones u otras obligaciones son medidas temporales a las que se puede recurrir en caso de que no se apliquen en un plazo prudencial las recomendaciones y resoluciones adoptadas. Sin embargo, ni la compensación ni la suspensión de concesiones u otras obligaciones son preferibles a la aplicación plena de una recomendación de poner una medida en conformidad con los acuerdos abarcados. La compensación es voluntaria y, en caso de que se otorgue, será compatible con los acuerdos abarcados.*

El ESD no establece explícitamente disposiciones para la compensación del daño sufrido.<sup>134</sup>

## **4.9 Compruebe sus Conocimientos**

- 1. ¿En qué medida la solución de diferencias, de acuerdo con el GATT 1947, es importante para la solución de diferencias de la OMC? ¿Cuáles son los cambios más significativos que ha realizado el ESD al sistema de solución de diferencias del GATT?**
- 2. De acuerdo con el ESD, ¿cuál es el objeto y propósito del sistema de solución de diferencias de la OMC? ¿A qué diferencias se aplica el ESD?**
- 3. ¿Cuáles son las consecuencias de la jurisdicción obligatoria del sistema de solución de diferencias de la OMC para las partes involucradas en una diferencia?**
- 4. ¿Quién puede usar el sistema de solución de diferencias de la OMC? ¿Cuándo pueden hacer uso del sistema?**
- 5. Además de las consultas y la adjudicación, ¿cuáles otros métodos de solución de diferencias establece el sistema de solución de diferencias de la OMC?**
- 6. ¿Cuál es la función del Órgano de Solución de Diferencias en la solución de una diferencia entre los Miembros? Brinde una breve reseña de las diversas etapas de los procedimientos para la solución de diferencias. ¿Qué puede, o debería hacerse si el Grupo Especial o el Órgano de Apelación decide que una medida es incompatible con las normas de la OMC?**

<sup>133</sup> Véase el Módulo 3.4

<sup>134</sup> *Ibid.*

## 5. PAÍSES EN DESARROLLO MIEMBROS

### Objetivo

Esta Sección estudia el uso que hacen los países en desarrollo Miembros del sistema de solución de diferencias de la OMC y describe, únicamente en términos generales, el trato especial y diferenciado otorgado a los países en desarrollo Miembros en cuanto a los procedimientos de solución de diferencias de la OMC. Los Módulos 3.2, 3.3 y 3.4 brindan más detalles acerca de este trato especial y diferenciado. La Sección también describe el apoyo que los países en desarrollo Miembros involucrados en el sistema de solución de diferencias de la OMC podrían recibir de parte de la Secretaría de la OMC, del Centro de Asesoría Legal en Asuntos de la OMC, así como de otras fuentes.

### 5.1 Uso Realizado del Sistema de Solución de Diferencias

El sistema de solución de diferencias de la OMC se ha utilizado exhaustivamente por las principales potencias comerciales, y en particular, por los Estados Unidos y las Comunidades Europeas. Sin embargo, los países en desarrollo Miembros también han recurrido con frecuencia al sistema de solución de diferencias de la OMC, tanto para objetar las medidas comerciales de las principales potencias comerciales,<sup>135</sup> como para solucionar diferencias comerciales con otros países en desarrollo.<sup>136</sup> Durante los primeros seis años del sistema de solución de diferencias de la OMC (1995-2000), en el 26 por ciento de todos los casos presentados ante el sistema de la OMC para su resolución, los países en desarrollo eran reclamantes, y en el 40 por ciento, eran demandados.<sup>137</sup> Durante el 2000 y el 2001, los países en desarrollo presentaron más diferencias ante la OMC que los países desarrollados. Los países en desarrollo Miembros que de manera más activa utilizaron el sistema de solución de diferencias son Brasil, India, México, Tailandia y Chile. Hasta la fecha, ningún país menos adelantado Miembro ha sido reclamante o ha sido demandado en un proceso de solución de diferencias ante la OMC.

---

<sup>135</sup> Véase por ejemplo: Estados Unidos – Estándares para la Reformulación de la Gasolina Convencional (“E.E.U.U. – Gasolina”), reclamaciones por (DS2) y Brasil (DS4), Estados Unidos – Restricciones a las Importaciones de Algodón y Fibra para Ropa Interior Artificial (“E.E.U.U. – Ropa Interior”), reclamación por Costa Rica (DS24), Estados Unidos – Medidas que Afectan la Importación de Camisas y Blusas Tejidas con Lana provenientes de la India (“E.E.U.U. – Camisas y Blusas de Lana”), reclamación por India (DS33), y CE – Banano III, reclamación por Ecuador, Guatemala, Honduras, México y Estados Unidos (DS27). En todas estas diferencias, los reclamantes tuvieron éxito al objetar la medida comercial de una de las principales potencias comerciales.

<sup>136</sup> Véase por ejemplo: Brasil – Medidas que Afectan al Coco Deshidratado (“Brasil – Coco”), reclamación por Filipinas (DS22); Egipto – Medidas Definitivas Anti-dumping sobre el Acero Rebar proveniente de Turquía, reclamación por Turquía (DS211); y Turquía – Restricciones a la Importación de Productos Textiles y para Vestir, reclamación por la India (DS34).

<sup>137</sup> Park, Y.D. y Umbricht, G., “Solución de Diferencias de la OMC de 1995-2000: un Análisis Estadístico”, *JIEL*2001, 213-230, at 216.

## 5.2 Trato Especial y Diferenciado

El ESD reconoce la situación especial de los países en desarrollo Miembros y de los países menos adelantados Miembros. Existen una serie de disposiciones en el ESD que otorgan derechos especiales a los países en desarrollo con respecto a las consultas y los procedimientos del Grupo Especial. Las normas especiales para los países en desarrollo Miembros se encuentran en los Artículos 3.12, Artículo 4.10, Artículo 8.10, Artículo 12.10, Artículo 12.11, Artículo 24 y Artículo 27 del ESD. En gran parte, estas normas y procedimientos especiales, hasta la fecha, no han sido muy utilizados. En los Módulos 3.2, 3.3 y 3.4. se incluye una revisión detallada de estas disposiciones.

## 5.3 Ayuda Legal

### Secretaría de la OMC

La Secretaría de la OMC ayuda a todos los Miembros en el tema de solución de diferencias cuando estos así lo solicitan. Sin embargo, el ESD reconoce que podría existir la necesidad de proporcionar asesoría y apoyo legal adicional a los países en desarrollo Miembros.<sup>138</sup> A fin de satisfacer esa necesidad adicional, el Artículo 27.2 del ESD le solicita a la Secretaría de la OMC tener disponibles expertos legales calificados para ayudar a cualquier país en desarrollo Miembro que así lo solicite. Sin embargo, la cantidad de ayuda que la Secretaría puede ofrecer está limitada tanto por la falta de recurso humano disponible como por el requisito de que los expertos de la Secretaría deberían brindar ayuda de forma “que garantice la constante imparcialidad de la Secretaría”.<sup>139</sup> Entonces, los expertos no pueden actuar en nombre de un país en desarrollo Miembro en una diferencia con otro Miembro, y su ayuda está necesariamente limitada a las fases preliminares de la diferencia.

### Centro de Asesoría Legal en Asuntos de la OMC

En el recientemente establecido Centro de Asesoría Legal en Asuntos de la OMC, con base en Ginebra, se ofrece ayuda legal efectiva a los países en desarrollo Miembros en los procedimientos de solución de diferencias.<sup>140</sup> Durante la apertura del Centro de Asesoría Legal en Asuntos de la OMC, realizada el 5 de octubre del 2001, el Sr. Mike Moore, el entonces Director General de la OMC, afirmó que con el establecimiento del Centro de Asesoría Legal por “primera vez se había establecido un verdadero centro de ayuda legal dentro del sistema legal internacional, con la visión de combatir las

<sup>138</sup> Artículo 27.2 del ESD

<sup>139</sup> Artículo 27.2, oración final, del ESD.

<sup>140</sup> De forma paralela con la tercera Conferencia Ministerial de la OMC en Seattle, el 1 de diciembre de 1999, los Ministros de Bolivia, Canadá, Colombia, Dinamarca, República Dominicana, Ecuador, Egipto, Finlandia, Guatemala, Honduras, Hong Kong China, Irlanda, Italia, Kenia, Holanda, Nicaragua, Noruega, Pakistán, Panamá, Paraguay, Perú, Filipinas, Suecia, Tailandia, Tunisia, Reino Unido, Uruguay, Venezuela y Zimbabwe firmaron el “Acuerdo por el que se establece el Centro de Asesoría Legal en Asuntos de la OMC”. De allí en adelante, India, Latvia y Senegal hicieron uso de la opción temporal de unirse al Centro de Asesoría Legal al firmar el Acuerdo antes del 31 marzo del 2000. Las condiciones para que el acuerdo entrara en vigor se cumplieron el 15 junio del 2001 mediante el depósito del vigésimo instrumento por parte de Kenia mientras que se había cumplido previamente con las contribuciones financieras de umbral por un monto de US \$12 millones.

oportunidades desiguales entre los Estados de acceder a la justicia internacional.” El Centro de Asesoría Legal es una organización independiente e intergubernamental (totalmente independiente de la OMC), la cual funcionará esencialmente como una oficina legal especializada en las normas de la OMC, proporcionando servicios legales y capacitación exclusivamente para los países en desarrollo y para los países con economías en transición miembros del Centro de Asesoría Legal. El Centro brindará apoyo en todas las etapas de los procedimientos de solución de diferencias de la OMC a tarifas con descuento para todos los países en desarrollo Miembros y para todos los países menos adelantados. Los 32 Miembros actuales (nueve países desarrollados, 22 países en desarrollo y uno con su economía en transición) han aportado US \$9.8 millones para la fundación y US \$6 millones para las múltiples contribuciones anuales.<sup>141</sup> Durante el verano de 2001, el Centro de Asesoría Legal ayudó, por primera vez, a un país en desarrollo Miembro de la OMC en un procedimiento de solución de diferencias, cuando ayudó a Pakistán en el procedimiento ante el Órgano de Apelación en el caso *E.E.U.U.– Hilo de Algodón*.

#### **5.4 Compruebe sus Conocimientos**

- 1. ¿Hasta la fecha, se le ha dado mucho uso al sistema de solución de diferencias de la OMC por parte de los países en desarrollo Miembros?**
- 2. ¿Toma en cuenta el ESD, la situación particular de los países en desarrollo Miembros?**
- 3. ¿Se benefician los países en desarrollo Miembros involucrados en la solución de diferencias de la OMC de ayuda legal? ¿Por quién y bajo qué condiciones se otorga esta ayuda?**

---

<sup>141</sup> La membresía del Centro se mantiene abierta para todos los Miembros de la OMC y para aquellos que se encuentran en el proceso de ingreso a la OMC mediante un procedimiento de adhesión.





## 6. NEGOCIACIONES ENTORNO AL SISTEMA DE SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS

### Objetivos

**Durante los primeros siete años de su funcionamiento, el sistema de solución de diferencias de la OMC, en muchos aspectos, ha tenido un éxito sobresaliente y se ha convertido en la “pieza central” de la OMC. El uso relativamente frecuente del sistema de solución de diferencias de la OMC por los países en desarrollo y desarrollados Miembros normalmente se considera un reflejo de la confianza que tienen todos los Miembros de la OMC en este sistema, así como una medida de su utilidad para tales Miembros.<sup>142</sup> Sin embargo, el sistema como funciona actualmente, obviamente no es perfecto y puede ser mejorado.**

En el momento de la aprobación del Acuerdo sobre la OMC, se acordó que la Conferencia Ministerial de la OMC completaría un examen total del ESD en los cuatro años siguientes a la entrada en vigencia del *Acuerdo sobre la OMC*, y posteriormente tomaría una decisión en cuanto a si continuar, modificar o concluir el ESD. En el contexto de este examen del ESD, el cual se dio durante 1998 y 1999, los Miembros realizaron un gran número de propuestas y sugerencias para mejorar aún más el sistema de solución de diferencias. Durante los preparativos y en la Sesión en Seattle de la Conferencia Ministerial en diciembre de 1999, los Miembros realizaron un considerable pero no exitoso esfuerzo por llegar a un acuerdo en cuanto a las modificaciones al ESD. Durante el 2000 y el 2001, se continuó con esfuerzos informales fuera del OSD con el fin de llegar a un acuerdo en cuanto a las enmiendas del ESD. Estos esfuerzos, intensificados en los preparativos de la Sesión de Doha de la Conferencia Ministerial durante noviembre del 2001, tampoco llevaron a ningún acuerdo. Sin embargo, en la Sesión de Doha de la Conferencia Ministerial, se acordó iniciar en enero de 2002 las negociaciones formales con la intención de lograr, para mayo de 2003, un acuerdo en cuanto a los cambios del ESD. Las negociaciones se basan en el trabajo realizado hasta el momento y en nuevas propuestas de los Miembros. La Declaración Ministerial señala que las negociaciones en cuanto al Entendimiento sobre Solución de Diferencias no será parte de ningún compromiso — i.e. que ellos no estarán ligados al éxito o fracaso totales de las otras negociaciones ordenadas por la Declaración Ministerial. Entre las propuestas de reforma que se encuentran actualmente en negociación, existe una proposición para introducir un sistema de expertos permanentes, propuestas relacionadas con la composición y el mandato del Órgano de Apelación, propuestas con respecto a la transparencia de los procedimientos, propuestas relacionadas con el trato especial y diferenciado para los países en desarrollo Miembros y propuestas para mejorar el mecanismo de la OMC que garantice la aplicación de recomendaciones y resoluciones adoptadas por el OSD.

---

<sup>142</sup> Feciliano, F. y Van den Bossche, P., *op.cit.*, 300.



## 7. ESTUDIOS DE CASO

El gobierno de la República de Newland, un país en desarrollo, es confrontado a una protesta interna creciente en contra de su membresía a la OMC. Según un líder de la oposición, la membresía de la OMC le ha traído a Newland “nada más que miseria y opresión neo-colonial”. Las partes en oposición han solicitado un debate en el Parlamento acerca de este asunto y el Primer Ministro de Newland ha estado de acuerdo con esta solicitud. La Oficina del Primer Ministro le ha dado instrucciones para preparar notas del discurso de los resúmenes del PM acerca de los objetivos, funciones, instituciones y procedimientos de adopción de decisiones de la OMC. Además, las notas del discurso deben cubrir los reglamentos y disciplinas básicas de las normas de la OMC. El Primer Ministro quiere mantenerse informado, en particular, sobre la pregunta: ¿desde un punto de vista institucional y sustantivo, toma en cuenta la OMC los intereses especiales y las necesidades de los países en desarrollo Miembros como Newland?

Poco antes del debate de la OMC en el Parlamento de Newland, el Reino de Richland anunció que había tomado una serie de medidas para proteger su industria interna de juguetes. Hasta el final de la década de 1980, el Reino de Richland era un importante productor y exportador de juguetes hechos de madera o de plástico de alta calidad. Para ese momento, más de 100.000 personas estaban empleadas en la industria de juguetes de Richland. Sin embargo, desde principios de la década de 1990, las ventas de juguetes producidas en Richland han disminuido considerablemente tanto en Richland como en los mercados de exportación. Los niños del mundo parece que prefieren los juegos de computadoras que los camiones miniatura o las muñecas. Además, los juguetes de bajo costo hechos de madera y plástico producidos en países en desarrollo tales como Newland constituyen una competencia fuerte y cada vez mayor para los juguetes producidos en Richland. Si las ventas nacionales y las exportaciones de juguetes producidas en Richland no mejoran rápidamente, muchos fabricantes de juguetes en Richland, los cuales todavía emplean a más de 25.000 personas, o desaparecerán o despedirán a muchos trabajadores. Con el propósito de evitar que esto suceda, el Gobierno de Richland aumentó los impuestos aduaneros a todos los juguetes en un 30 por ciento *ad valorem*. Los derechos aduaneros que se aplicaban anteriormente tenían un rango desde el 0 por ciento (para los juegos de computadora) hasta el 15 por ciento (para los juguetes de madera). Durante las negociaciones de la Ronda de Uruguay, Richland acordó limitar los impuestos aduaneros en todos los juguetes (excepto los juguetes de madera) a 10 por ciento *ad valorem*. Richland no aplicó este aumento en impuestos aduaneros a las importaciones provenientes de la República de Friendland, un país en desarrollo con el cual Richland tiene nexos políticos y económicos cercanos. Richland también limita las importaciones de los juegos de computadoras a 10.000 unidades por año. Finalmente, Richland ejecutó una legislación que impone requisitos adicionales de seguridad a todos los juguetes importados. Bajo la nueva legislación, que supuestamente pretende proteger la salud de los niños, todos los juguetes importados tendrán que hacerse de materiales no tóxicos. En años recientes, Newland se ha convertido en un importante exportador de juguetes a

Richland<sup>143</sup> y las exportaciones de juguetes de Newland están seriamente afectadas por las medidas que ahora Richland ha tomado. No menos de 50.000 empleos están, directa o indirectamente, en riesgo. Por lo tanto, el Primer Ministro le solicita a usted hacer una evaluación de primer plano sobre la compatibilidad de estas medidas con la OMC. También desea saber si Newland o su productor principal de juguetes podría utilizar como un recurso del sistema de la solución de diferencias de la OMC o el de la Corte Internacional de Justicia para objetar estas medidas. Además de esto, quiere saber si Newland puede contar con alguna ayuda legal para preparar su caso ante la OMC. Finalmente, desea que usted encuentre qué soluciones hay disponibles en el caso de que Newland y Richland fueran encontrados de haber actuado incompatiblemente con sus obligaciones de la OMC. Espera que usted le haga un resumen oral de sus conclusiones dentro de las siguientes 24 horas.

---

<sup>143</sup> Debe notarse que durante los últimos tres años las exportaciones de juguetes de Newland acumuló un 12 por ciento de las importaciones de juguetes de Richland.

## **8. LECTURA ADICIONAL**

### **8.1 Libros y Artículos**

- **OMC Secretariat**, Guide to the Uruguay Round Agreements (Kluwer Law International, 1999)
- **OMC Secretariat**, Guide to Dispute Settlement (Kluwer Law International, 2002)
- **Das, B.L.**, The World Trade Organisation: A Guide to the Framework for International Trade (Third World Network, 1999)
- **Hoekman, B. and Kostecki, M.**, The Political Economy of the World Trading System, 2nd edition (Oxford University Press, 2001).
- **Jackson, J.**, The World Trading System: Law and Policy of International Economic Relations, 2nd edition (The MIT Press, 1997).
- **Lacarte-Muró, J., and Gappah, P.**, “Developing Countries and the WTO Legal and Dispute Settlement System: a View From the Bench”, Journal of International Economic Law, 2000, 395 – 401
- **Bourgeois, J.**, “Some reflections on the WTO Dispute Settlement System From a Practitioner’s Perspective”, Journal of International Economic Law, 2001, 145 – 154
- **Iwasawa, Y.**, “WTO Dispute Settlement as Judicial Supervision”, Journal of International Economic Law, 2002, 287 – 305
- **Gabilondo, J.**, “Developing Countries in the WTO Dispute Settlement Procedures Improving their Participation”, Journal of World Trade, 2001, 483 – 488
- **Footer, M.**, “Developing Country Practice in the Matter of WTO Dispute Settlement”, Journal of World Trade, 2001, 55 – 98
- **Marceau, G.**, “Rules on Ethics for the New World Trade Organization Dispute Settlement Mechanism — The Rules of Conduct for the Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes”, Journal of World Trade, 1998, 57 – 98
- **Mavroidis, P.**, “Remedies in the WTO Legal System: Between a Rock and a Hard Place”, European Journal of International Law, 2000, 763 - 813.
- **Feliciano, F. and Van den Bossche, P.**, “The Dispute Settlement System of the World Trade Organization: Institutions, Process and Practice”, in Blokker, M. and Schermers,

H. (eds.), *Proliferation of International Organizations* (Kluwer Law International, 2001), 297-350.

## **8.2 Documentos e Información**

Para obtener información acerca de las actividades de la OMC, véase [www.wto.org](http://www.wto.org). Se pueden obtener documentos oficiales de la OMC buscando en la base de datos de documentos en línea de la OMC, disponible en: <http://docsonline.wto.org>. A un sitio web muy útil acerca de la solución de diferencias de la OMC es [www.worldtradelaw.net](http://www.worldtradelaw.net).