

La **institucionalización** del **comercio mundial:** del **GATT** a la **OMC**

AÍDA LERMAN
ALPERSTEIN*

El periodo comprendido entre los últimos decenios del siglo XIX y la primera guerra mundial (1914-1918) se caracterizó por una enorme expansión del comercio mundial, que aumentó en volumen cerca de 3.5% anual; se calcula que el valor de las exportaciones de todo el mundo era de 16 a 17 por ciento del ingreso mundial.¹

El patrón oro, establecido alrededor de 1870, aseguró un sistema internacional de pagos estable con la fijación del precio de las principales divisas del mundo en términos de ese metal, y esto facilitó de igual manera la expansión de los intercambios. Sin embargo, durante ese periodo no hubo un régimen comercial internacional institucionalizado, puesto que las negociaciones eran bilaterales y los gobiernos en ocasiones iniciaban estos acuerdos, que en general surgían de iniciativas privadas; de igual modo se instituían los acuerdos internacionales de transporte y comunicaciones, esenciales para el comercio. Esta relativa independencia institucional respecto a los gobiernos nacionales funcionó aun después de la primera guerra mundial.

1. Simon Kuznets, "Quantitative Aspects of the Economic Growth of Nations", *Economic Development and Cultural Change*, vol. 15, núm. 2, 1967.

* Departamento de Producción Económica, Universidad Autónoma Metropolitana, unidad Xochimilco <alerman@correo.xoc.uam.mx>.



Las redes mundiales de comercio se vieron interrumpidas por la guerra y ya no se restablecieron de la misma manera, pues en el decenio de los veinte las protecciones arancelarias se restituyeron y con la crisis de 1929 se incrementaron. El concepto de nación más favorecida, aceptado desde la segunda mitad del siglo XIX, se abandonó cuando los países optaron por la aplicación de barreras arancelarias y medidas discriminatorias. Con el lema *arruino a mi vecino*, unos a otros se pasaban los costos de la recesión. Por consiguiente, el comercio mundial se desplomó incluso más que con el inicio de la conflagración de 1939-1945.

EL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO

Poco después de finalizar la segunda guerra mundial se generaron condiciones para dinamizar el comercio, lo que ocurrió incluso con una mayor rapidez durante la llamada *época de oro del capitalismo* (1950-1973). Los volúmenes de los intercambios aumentaron 5.8% anual, con mayor rapidez que en el siglo XIX, mientras la producción se incrementó en un índice sin precedente: 3.9 por ciento.²

El acuerdo de Bretton Woods de 1944 estableció no sólo un sistema de tasas de cambio fijas, sino también la base para un orden comercial multilateral. En una tentativa de evitar el proteccionismo, con la Carta de La Habana de 1947 se previó la Organización Internacional del Comercio (OIC) para que liberara el comercio y se ocupara por los problemas del desarrollo. Es decir, supervisaría la operación del sistema de comercio mundial estableciendo disciplinas para el mismo, de modo que se ocuparía de normas en materia de empleo, convenios sobre productos básicos, prácticas comerciales restrictivas, inversiones internacionales y servicios. Además, acompañaría a las dos instituciones ya creadas: el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI).

En el ínterin, en diciembre de 1945, 15 países iniciaron negociaciones encaminadas a reducir y consolidar los aranceles aduaneros, ya que deseaban impulsar una rápida liberalización del comercio y soltar el lastre de las medidas proteccionistas que seguían en vigor.

Para octubre de 1947, el grupo —que se había ampliado a 23 miembros—³ firmó el Acuerdo General sobre

Aranceles y Comercio (GATT).⁴ Si bien la Carta de La Habana que instituía la OIC se aprobó, no logró la ratificación de algunos congresos nacionales; por ejemplo, en el de Estados Unidos, a pesar de que el presidente Harry S. Truman fue uno de los principales impulsores del proyecto, los proteccionistas y los defensores del libre comercio (quienes temían la regulación) se unieron para oponerse al mismo.

En lugar de la OIC se instrumentó el GATT, un foro multilateral para las negociaciones de los aranceles que se convirtió en la principal agencia del comercio internacional.

El régimen del GATT se basó en los siguientes principios fundamentales: a] la no discriminación (principio de la nación más favorecida); b] reciprocidad, es decir, que las reducciones de aranceles en un país se deben igualar con las de sus socios comerciales; c] transparencia, esto es, que la naturaleza de las medidas del comercio debe ser clara, y d] justicia, que se refiere a prácticas como la introducción en el comercio de bienes a precios inferiores a los del mercado o la determinación predatoria de precios por parte de los exportadores, de manera que se consideran injustas y los países tienen el derecho de instituir una protección contra las mismas. Estos principios fueron el marco de referencia de las rondas de negociaciones, que en los primeros años se concentraron en continuar el proceso de reducción de aranceles.

En la Ronda de Kennedy, celebrada entre 1962 y 1967, se aprobó un acuerdo *antidumping*. Los países en desarrollo, si bien consideraban que el Acuerdo disponía de algunas normas específicas para las industrias nacientes, así como para los problemas de la balanza de pagos, señalaban que este tratamiento era insuficiente e insatisfactorio para responder a sus necesidades. Es así como demandaron un trato preferencial y no recíproco en el comercio internacional, para obtener un trato favorable respecto a sus exportaciones de productos manufacturados y como medio para impulsar su industrialización.

Estas naciones también se manifestaron en contra del sistema de negociaciones comerciales arancelarias basadas en la reciprocidad, con el argumento de que las rebajas arancelarias a que se veían obligadas para obtener concesiones equivalentes hipotecaban su futuro.

Luxemburgo, los Países Bajos, Nueva Zelandia, Noruega, Pakistán, Rodesia, Siria, Sudáfrica, el Reino Unido y Estados Unidos. China, Libano y Siria abandonaron posteriormente las conversaciones. Datos de la Organización Mundial del Comercio.

4. Estos países también participaban en la constitución de la Organización Internacional del Comercio.

2. David Held *et al.*, *Transformaciones globales, política, economía y cultura*, Oxford University Press, 2002, p. 177.

3. Los 23 países fueron Australia, Bélgica, Brasil, Myanmar, Canadá, Sri Lanka, Chile, China, Cuba, Checoslovaquia, Francia, la India, Líbano,



Como en la revisión del GATT de 1955 no se recogieron todas sus peticiones, los países en desarrollo propusieron la creación de un foro alternativo, y es así como en 1964 se instituyó la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, UNCTAD, organismo permanente de Naciones Unidas.

Desde esta organización se presionó para que se introdujeran ciertos cambios en el tratamiento y enfoque de las relaciones comerciales internacionales. En ese mismo año se logró introducir en el GATT un nuevo apartado sobre comercio y desarrollo. La redacción de la IV parte confirmó que en las negociaciones arancelarias los países desarrollados no esperarían reciprocidad en el trato

ni que sus mercados facilitarían el acceso a productos de los países en desarrollo.

Sin embargo, en ese primer compromiso no se garantizaba el trato preferencial, por lo que nuevamente y con la presión de la UNCTAD éste se introdujo en 1971 con la adopción del sistema generalizado de preferencias. Estas modificaciones rompían con el principio de no discriminación y también con el de reciprocidad, pilares de la filosofía del GATT. En las siguientes rondas —Kennedy y sobre todo de Tokio— se integró, como uno de los principios a seguir, el trato especial a los países en desarrollo y con mayor atención a los catalogados como menos adelantados (véase el cuadro 1).

C U A D R O 1

RONDAS DEL GATT

	Nombre	Temas	Países
1947	Ginebra	Aranceles	23
1949	Anncy	Aranceles	13
1951	Torquay	Aranceles	38
1956	Ginebra	Aranceles	26
1960-1962	Dillon	Aranceles	26
1962-1967	Kennedy	Aranceles y <i>antidumping</i>	62
1973-1979	Tokio	Aranceles, medidas no arancelarias y marco jurídico	102
1986-1994	Uruguay	Aranceles, medidas no arancelarias, productos obtenidos de explotación de recursos naturales, textiles y confecciones, agricultura, alimentos tropicales, revisión de artículos del Acuerdo General, cumplimiento de compromisos de la Ronda de Tokio, salvaguardias, subvenciones y medidas compensatorias, derechos de propiedad intelectual, trato de mercancías falsificadas, servicios financieros, inversiones, solución de diferencias y funcionamiento del GATT.	125

Fuente: elaboración propia con información del GATT y la OMC.

El éxito del GATT en la reducción de los aranceles se vio ensombrecido no sólo por lo bajo de esas reducciones, sino por una serie de recesiones económicas que se presentó en el decenio de los setenta y los primeros años de 1980. Esto impulsó a los gobiernos a idear otras formas de protección para los sectores que se enfrentaban con una mayor competencia extranjera. Asimismo, las elevadas tasas de desempleo y los frecuentes cierres de fábricas influyeron para que países de Europa occidental y América del Norte trataran de concertar con sus competidores acuerdos bilaterales de reparto del mercado y emprender una carrera de subvenciones para mantener sus posiciones en el comercio de productos agropecuarios, lo que minó la credibilidad y la eficacia del GATT.

Para hacer frente a esta situación se convocó la Ronda de Tokio (1973-1979), el intento más importante por discutir los obstáculos al comercio, las medidas no arancelarias y el marco jurídico. Lo que más destacó al respecto fue: a) el marco jurídico, para revisar y perfeccionar el funcionamiento de las disposiciones y cláusulas de habilitación; b) la reducción en conjunto de aranceles de productos industriales; c) los acuerdos en medidas no arancelarias, nuevos comités de vigilancia y negociación, valoración en aduana, otros más acerca de las compras del sector público y los procedimientos para el trámite de licencias de importación; asimismo, el código de subvenciones y derechos compensatorios, además de los acuerdos que tratan el tema de los obstáculos técnicos al comercio, y d) agricultura: acuerdos referentes a la carne de bovino, productos lácteos y productos tropicales.

Sin embargo, esta Ronda no logró resolver los problemas de las subvenciones y derechos compensatorios del comercio de productos agropecuarios. Las divergencias entre la Unión Europea y Estados Unidos por defender sus mercados hicieron imposible una solución. También quedó pendiente el código de salvaguardias que debía poner fin a los acuerdos bilaterales de comercio en sectores como el automovilístico o el siderúrgico.

Para comienzos de 1980 era evidente que el Acuerdo General ya no respondía a la realidad del comercio mundial, mucho más complejo e importante que 40 años atrás. El comercio de servicios —sin integrar en las normas— era de gran interés para un número creciente de países, así como las inversiones internacionales que se habían incrementado. En las evaluaciones, las normas del GATT resultaban deficientes en sectores como la agricultura, ya que se habían aprovechado los puntos débiles del sistema multilateral sin obtener éxi-

to en los esfuerzos por liberar el comercio de productos agropecuarios.

En el sector de los textiles y el vestido se negoció, entre 1960 y 1970, una excepción a las disciplinas normales, que dio origen al Acuerdo Multifibras y que en 1986 integraría la totalidad de los productos textiles. Incluso causaban preocupación la estructura institucional del GATT y su sistema de solución de diferencias. Estos factores persuadieron a los miembros del GATT para realizar un nuevo intento por reforzar y ampliar el sistema multilateral, lo que se tradujo en la convocatoria a la Ronda de Uruguay en 1986, que se prolongó hasta 1994, la mayor negociación comercial habida hasta ese momento.

El programa de la Ronda de Uruguay comprendía aranceles, medidas no arancelarias, productos obtenidos de la explotación de recursos naturales, textiles y vestido, agricultura, productos tropicales, revisión de artículos del GATT, cumplimiento de los compromisos de la Ronda de Tokio, salvaguardias, subvenciones y medidas compensatorias, derechos de propiedad intelectual, trato de mercancías falsificadas, medidas en materia de inversiones, solución de controversias, servicios y funcionamiento del GATT.

Los participantes se pusieron de acuerdo en un conjunto de reducciones de los derechos de importación aplicables a los productos tropicales (exportados sobre todo por los países en desarrollo). Se revisaron las normas de solución de controversias y algunas de las medidas se aplicaron de inmediato. También se estableció la presentación de informes periódicos respecto a las políticas comerciales de los miembros del GATT, medida que se consideró relevante para lograr que los regímenes comerciales fueran transparentes en todo el mundo.

Al finalizar las negociaciones de la Ronda de Uruguay, los 117 países participantes suscribieron el Acuerdo de Marrakech en 1994, en el que se aprobó lo siguiente: creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995 como administradora del GATT y nuevos códigos de liberalización: GATS (Acuerdo sobre Comercio de Servicios); TRIPS (Acuerdo sobre Aspectos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio); arancelización de barreras no arancelarias; garantía de acceso a mercados de productos; reducción de 21% en ayudas a la exportación; mejora en el sistema de solución de diferencias, reglas y disciplinas; mejoras en reglas del acuerdo, como en subvenciones, normas contra prácticas desleales (*antidumping*), prohibición de restricciones voluntarias a la exportación y ordenación de mercados.



POR QUÉ UNA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

Con la firma de los acuerdos de Marrakech, en abril de 1994, concluyeron ocho años de arduas negociaciones de la Ronda de Uruguay. Uno de los mayores éxitos fue la creación de la OMC, como respuesta a los nuevos retos que implicaba la internacionalización del comercio, observados ya desde los años ochenta y consolidados en los noventa del pasado siglo.

El progreso tecnológico fue una de las causas principales de los cambios estructurales vistos en la economía mundial. La revolución tecnológica en áreas como la microelectrónica, la biotecnología, la informática y las comunicaciones tuvo enormes repercusiones en el comercio, por lo que también fue creciente la importancia de los servicios en los países desarrollados. El aumento del intercambio mundial en servicios fortaleció los vínculos con el comercio, la tecnología y la inversión. Esto explica por qué los países desarrollados y las empresas transnacionales consideraron los servicios como un sector estratégico en las negociaciones multilaterales en materia comercial.

La inversión extranjera directa (IED) y la universalización de la producción tuvieron efectos considerables en la evolución reciente del comercio internacional, con la tendencia de las grandes empresas a establecer sistemas de producción y comercialización integrados.

Otro elemento que caracterizó la evolución del intercambio mundial, a principios de 1990, fue el impulso frenético de los países en desarrollo para incorporarse más a ese intercambio. Desde los años ochenta, el intercambio comercial del sudeste asiático fue muy dinámico, y recientemente varios países de América Latina han abierto de manera unilateral sus economías para tal efecto.

Otra característica relevante fue el resurgimiento del interés por suscribir acuerdos para integrar las economías nacionales en agrupaciones permanentes con mercados comunes, uniones aduaneras o áreas de libre comercio (considerados en el GATT). El regionalismo económico y comercial es uno de los fenómenos más llamativos, en particular por sus consecuencias en las negociaciones de comercio multilaterales.

El resurgimiento de la integración regional, en momentos en que se intensifica la globalización de la economía, obedece a los problemas que enfrentaron las negociaciones multilaterales en el marco del GATT a principios de los años noventa.

Las convergencias en materia de política comercial que la nueva agenda de negociaciones requería se alcanzaban con más facilidad entre grupos de países más reducidos y homogéneos que entre las más de 100 naciones participantes en la Ronda de Uruguay; ejemplo de esto son la Unión Europea, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y el Mercado Común del Sur (Mercosur), entre otros.

De manera adicional, el escenario del comercio mundial de los últimos decenios fue el constante deterioro de las disciplinas de comercio multilateral, y por tanto la urgencia de concluir con éxito la Ronda de Uruguay. Cuando ésta se inició, en 1986, uno de los objetivos fue detener la erosión del sistema multilateral y de las disciplinas comerciales debido a una combinación de políticas proteccionistas y restrictivas. Así, por ejemplo, en los últimos años el comercio mundial se ha ido apartando de la reciprocidad multilateral y de la aplicación de la cláusula de nación más favorecida, por lo que los problemas comerciales se abordaron cada vez más con base en criterios bilaterales, regionales e incluso unilaterales.

Un acontecimiento que afectó al sistema internacional fue la promulgación en Estados Unidos de la Ley General de Comercio y Competencia de 1998, en cuyo artículo 301 se dispone la aplicación de medidas de represalia contra los socios comerciales de Estados Unidos cuando sus prácticas se califiquen unilateralmente de *arbitrarias* o *discriminatorias*. Y esto no sólo respecto a las mercancías, sino también en esferas en las que no hay obligación específica alguna, como los servicios, las inversiones y los derechos de propiedad intelectual.

Por esta razón era necesaria la creación de una organización mundial para la administración de los acuerdos multilaterales negociados en la Ronda de Uruguay, así como contar con un marco legal para aplicar los acuerdos y eliminar en lo posible las medidas unilaterales instrumentadas por las principales potencias.

Cabe señalar que antes de que la OMC se creara formalmente, en el seno de la Reunión Ministerial de Marrakech se suscitó un fuerte debate entre los participantes y los expertos. Los sectores proteccionistas y las organizaciones no gubernamentales, preocupados por los efectos negativos de la liberalización del comercio, argumentaban que la OMC sería un instrumento más para servir a los intereses de las grandes corporaciones transnacionales. Sin embargo, análisis recientes coinciden en que los resultados de la Ronda de Uruguay constituyeron una solución de compromiso global que marca el punto de partida para la construcción del nuevo sistema de comercio multilateral.

LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO: PRINCIPIOS Y FUNCIONES

La OMC constituye un marco o estructura de normas y disciplinas para las políticas relacionadas con el comercio, cuyo fin es contribuir a que las corrientes

comerciales circulen con fluidez, libertad, equidad y previsibilidad. Por otra parte, la OMC no define ni especifica el resultado de las rondas de negociación, pues éste depende de los acuerdos que alcanzan los estados miembro dentro de esa estructura. A partir de lo anterior, sus funciones se limitan a administrar acuerdos comerciales, servir de foro para negociaciones, resolver diferencias, examinar las políticas nacionales, ayudar a los países en desarrollo con la prestación de asistencia técnica y la organización de programas de formación sobre comercio, así como cooperar con otras organizaciones internacionales.

La OMC se compone por 151 países (hasta julio de 2007); su máxima autoridad, la Conferencia Ministerial, que se reúne cada dos años, cuando se toman los acuerdos. A diferencia de otros organismos multilaterales, como el Banco Mundial o el FMI, funciona con la máxima "un país, un voto". La OMC, al igual que el GATT, delibera mediante rondas de negociación, que suelen durar años.

La OMC se ocupa de las relaciones comerciales entre sus miembros. Es un órgano permanente que, a diferencia del GATT, desde un principio se concibió como un acuerdo temporal. Además, sus cláusulas afectan a todos los estados miembro, mientras que el GATT se limitaba a ser una acumulación de acuerdos, a los que los estados se podían acoger o no (véase el cuadro 2).

Actualmente, los acuerdos de la OMC se agrupan en tres grandes bloques: GATT, comercio de mercancías y Acuerdo General de Comercio de Servicios (AGCS-GATS), que se enfoca en la liberalización de los servicios, y otros más que tratan aspectos de los derechos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC-TRIPS).

Los principios o dimensiones que configuran la base legal sobre la que los estados miembro pueden llegar a acuerdos son cinco: a) no discriminación; b) reciprocidad; c) acuerdos vinculantes; d) transparencia, y e) determinadas excepciones.

El primero, la no discriminación, tiene dos componentes: 1) el de nación más favorecida (NMF), y 2) el trato nacional. Éstos se encuentran en los distintos acuerdos sobre bienes, servicios y propiedad intelectual. La norma de NMF se aplica de modo incondicional, a pesar de que se mantienen excepciones como las zonas de libre comercio, que son acuerdos entre países por los cuales se deja de imponer arancel a las exportaciones.

Las uniones aduaneras son zonas de libre comercio donde los países no sólo dejan de imponer aranceles a las exportaciones, sino que además adoptan aranceles comunes para las importaciones de terceros países. Los acuerdos

GATT Y OMC: PRINCIPALES DIFERENCIAS

GATT	OMC
Conjunto de normas, un acuerdo multilateral sin base institucional	Institución permanente con sus propias secretarías
Secretaría asociada	
Aplicación de carácter provisional	Compromisos contraídos absolutos y permanentes
Las normas se aplicaban sólo a comercio de mercancías	Abarca mercancías, comercio de servicios y propiedad intelectual, y trata temas relacionados con comercio
Instrumento multilateral, en 1980 contaba con acuerdos de carácter plurilateral y selectivo	Los acuerdos son multilaterales: implican compromisos para todos sus miembros
Sistema de solución de diferencias lento	Sistema de solución de diferencias rápido, automático y menos vulnerable a bloques

Fuente: elaboración propia con información de la OMC.

de trato preferencial son aquellos establecidos entre países industrializados y en desarrollo por los cuales los primeros fijan aranceles inferiores a los segundos.

En cuanto al siguiente componente, la no discriminación, el trato nacional requiere que una vez que los productos extranjeros hayan satisfecho cualesquiera de los requisitos nacionales necesarios para su importación, sean tratados de manera no menos favorecedora que los productos similares o competitivos nacionales.

El segundo principio, la reciprocidad, se aplica en el momento en que hay negociaciones para la entrada de un nuevo miembro a la OMC. Cuando un país quiere formar parte de la organización, el resto de los estados miembro tiene la obligación de garantizar tarifas acordadas con los demás, tal como se describe en el principio de nación más favorecida.

La reciprocidad se acompaña de la solución de diferencias, por lo que se cuida si las acciones de un país miembro tienen como efecto anular o perjudicar las negociaciones de acceso al mercado de otro o cualquiera de las normas de la OMC. Se le puede pedir al gobierno de ese Estado que cambie estas normas o permita un mayor acceso a su mercado. Si no se llega a un acuerdo, el país agraviado puede iniciar una acción legal apelando a este principio de solución de diferencias. Esto implica la constitución de un panel de expertos encargados de determinar si la medida en cuestión viola los acuerdos de la OMC. Como se trata de un acuerdo intergubernamental, sólo los gobiernos tienen derecho a llevar un caso ante el panel.

Los principios de no discriminación y reciprocidad tienen como objetivo conjunto asegurar el tercero de los cinco principios de la OMC —el de acuerdos vinculantes—, puesto que garantizan el cumplimiento de

los compromisos alcanzados en el seno de la Organización

El cuarto principio, la transparencia, es una obligación legal incluida en los artículos X del GATT, III del GATS y 63 del TRIPS. Los países miembro están obligados a publicar sus normas en materia de comercio, establecer y mantener instituciones que permitan la revisión de las decisiones administrativas que puedan afectar

el comercio, responder a las demandas de información de otros miembros y notificar a la OMC cualquier cambio en la política comercial.

El último principio acerca de las excepciones determina que en la OMC no hay excepciones *ad hoc*. Si un miembro busca no cumplir con sus compromisos, debe invocar la excepción apropiada o renegociarlos. En cualquier caso, hay suficientes provisiones en los acuerdos que admiten excepciones a las obligaciones básicas; límites



tarifarios, prohibición de restricciones cuantitativas, no discriminación.

La Ronda de Doha, instaurada en 2001, lleva siete años tratando el tema del desarrollo. Las negociaciones entre Estados Unidos, la Unión Europea y los países en desarrollo han pasado por rupturas, vueltas al diálogo y un sinfín de momentos que si bien parecían decisivos no terminan de cerrar el acuerdo. Los contornos de la batalla están dibujados con claridad. Por un lado, los países en desarrollo que luchan por una mayor apertura de los mercados de los países ricos para introducir principalmente sus productos agrícolas; por el otro, los desarrollados, que quieren colocar sus productos industriales y servicios con menos barreras en los mercados de los primeros.

Las negociaciones de Doha se suspendieron en julio de 2006 y no se han vuelto a retomar. Los participantes

en la ronda se muestran convencidos de que llegó el momento de la verdad: si el acuerdo no se concreta ahora, tendrá que esperar varios años más.

Por esta razón, el director de la OMC, Pascal Lamy, publicó en julio de 2007 un documento para destrabar las negociaciones y proponer que Estados Unidos reduzca sus subvenciones agrícolas en un rango de 13 000 a 16 000 millones de dólares anuales. Actualmente, ese país tiene subvenciones autorizadas por 47 000 millones de dólares. Sin embargo, sus ayudas efectivas son muy inferiores: una media de 17 000 millones en los últimos 10 años. La última propuesta del gobierno estadounidense estipulaba rebajar las subvenciones agrícolas hasta 22 000 millones de dólares. Además, se le solicita de manera expresa no concentrar las ayudas en cinco productos: soya, arroz, trigo, maíz y algodón. En el caso del algodón, por ejemplo,

C U A D R O 3

CONFERENCIAS MINISTERIALES DE LA OMC

Nombre	Fecha	Temas tratados
Singapur	Diciembre de 1996	Primera Conferencia Ministerial <ul style="list-style-type: none"> – Propósitos: consolidar la OMC en el foro de negociación – Elaboración de agenda de trabajo para 1997 y 1998 – Impulso de negociaciones en marcha, en particular sobre tecnologías de información (TI) Declaración final: <ul style="list-style-type: none"> – Textil: los países exportadores solicitaron la aceleración del proceso liberalizador comprometido en la Ronda de Uruguay – Agricultura: movimiento para adelantar negociaciones agrícolas al 1 de enero de 2000 (fracasó) – Nuevos temas: consenso de inclusión sobre IED (por su conexión al desarrollo social), competencia (con el fin de hacer explícitas prácticas restrictivas con obstáculos al comercio), contratos públicos (para procurar transparencia), aduanas (para facilitar el comercio interno)
Ginebra	Mayo de 1998	Reafirmaron compromisos de Singapur Se ordenaron estudios sobre el comercio electrónico Concluyeron negociaciones de telecomunicaciones básicas y servicios financieros
Seattle	Diciembre de 1999	Sin lograr el objetivo propuesto: el lanzamiento de una nueva ronda de negociaciones comerciales Razones: <ul style="list-style-type: none"> – Complejidad de temas de negociación – Muchos países particulares – Diversidad de intereses Se convino en colaborar con el FMI y el Banco Mundial para mejorar la coherencia en formulación de políticas económicas
Doha	Noviembre de 2001	Cobertura de todos los temas de la agenda comercial con un modelo de compromiso único (<i>single undertaking</i>): "nada está acordado hasta que todo esté acordado" Lanzamiento de la nueva ronda de negociaciones (Agenda de Doha para el Desarrollo): servicios, agricultura, nuevas negociaciones de acceso a mercados para productos no agrícolas, propiedad intelectual, comercio, medio ambiente, temas de Singapur, temas de desarrollo e IED, <i>antidumping</i> y subsidios, negociaciones sobre acuerdos comerciales regionales La Ronda debía concluir antes de enero de 2005
Cancún	Septiembre de 2003	Evaluar los avances de la Agenda de Doha Fracaso por falta de acuerdo en temas de Singapur y las modalidades de negociación en sector agrícola Se cuestionó la capacidad de la OMC y del sistema de decisiones por consenso
Hong Kong	Diciembre de 2005	Ayuda interna (se consideran tres bandas para la reducción de las distorsiones en los mercados) Competencia en la exportación (eliminación progresiva de medidas sobre exportación) Acceso al mercado; eliminación de cualquier modo de subvención a la exportación (sin avances)

Fuente: elaboración propia con información de la OMC.



las subvenciones ascienden a 3 000 millones de dólares, lo que causa la ruina de agricultores africanos.

La Unión Europea debería rebajar 52 o 53 por ciento los aranceles con los que protege a sus agricultores. Los productos con aranceles más elevados, como carne de vacuno, azúcar o lácteos, deberían experimentar recortes más significativos, en un rango de 66 a 73 por ciento. El criterio es que los más protegidos registren una reducción arancelaria más intensa para no impedir las exportaciones de los países emergentes.

A los países emergentes, encabezados por Brasil, Argentina, México, la India, Indonesia, Egipto y Malasia, se les pide rebajar sus aranceles en productos industriales, con los que protegen sus sectores manufactureros más endeble, por lo que no deben exceder de 15%. En la actualidad, la India y Brasil aplican un promedio de 40 a 30 por ciento, respectivamente.

Según el documento compromiso, las medidas se aplican de modo más laxo a los 32 países menos desarrollados, que representan menos de 1% del comercio mundial. Además, a los más pobres se les exime de limitaciones aduaneras para facilitar la venta de sus productos al exterior y favorecer su desarrollo.⁵

5. *El País*, 18 de julio de 2007, p. 42.

CONCLUSIONES

Lo relevante es que con la Organización Mundial del Comercio se ha logrado crear un organismo de carácter permanente que institucionaliza el comercio mundial y ofrece la posibilidad de construir un sistema confiable basado en normas consensuadas por sus participantes. Asimismo, busca lograr un plano equitativo de negociaciones entre las diferentes partes, en el cual se puedan abordar las asimetrías de sus capacidades y requerimientos, así como aportar un sistema sólido para enfrentar las controversias y facilitar un acceso real a las economías de menor desarrollo.

Como se señala en los documentos de la organización, su principal objetivo es “ayudar a que las corrientes comerciales circulen con la máxima libertad posible”,⁶ gracias a la eliminación de barreras al libre cambio que los estados fueron creando con los años para proteger sus economías. En definitiva, el objetivo alcanzar un sistema de libre comercio mundial, pero que la liberalización no dependa exclusivamente del mercado. 

6. OMC, 2001 <www.wto.org>.