

18



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES

CAMPUS ARAGON

**“POSTURA DE MEXICO ANTE LA ORGANIZACIÓN
MUNDIAL DE COMERCIO EN MATERIA DE
SOLUCION DE DIFERENCIAS”**

T E S I S

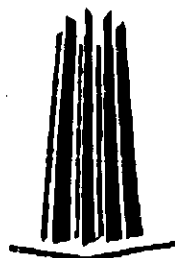
**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES
P R E S E N T A:
CELIA GARCIA MARISCAL**

**ASESOR:
LIC. ANTONIO REYES CORTES**

MÉXICO

2000

284031





Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Dedicatorias

*A Dios por darme la vida
guiarme y nunca desampararme y
asi darme la oportunidad de
lograr un éxito mas en mi carrera
profesional Sin Dios nada
hubiera sido posible.*

*A mis padres Rebeca Mariscal
Huitron y Marcelo Garcia Ayala
Por ser mis amigos y apoyarme
siempre..*

*A Luis Enrique González
Ugalde por toda su comprensión
y ayuda incondicional*

*A Carlos Vejar Borrego por su
colaboración*

*A mis profesores, por sus
conocimientos y comprensión a lo
largo de mi formación
profesional.*

POSTURA DE MEXICO ANTE LA ORGANIZACION MUNDIAL DE COMERCIO EN MATERIA DE SOLUCION DE DIFERENCIAS.

CAPITULO I

MARCO HISTORICO.

	Paginas
1.1 Breve Panorama General.....	2
1.2 El GATT y la posición de México.....	8
1.3 Rondas de negociación.....	19

CAPITULO II

LA CREACION DE LA OMC.

2.1 Surgimiento y naturaleza de la OMC.....	29
2.2 Estructura y funcionamiento de la OMC.....	38
2.3 Contribuciones de la OMC para el desarrollo del Comercio Internacional.....	52

CAPITULO III

RELACIONES MEXICO-OMC EN MATERIA DE SOLUCION DE DIFERENCIAS.

3.1 Panorama General.....	61
3.2 El ingreso de México a la OMC.....	69
3.3 La OMC y su injerencia, en la Solución de Diferencias...	74
3.4 Importancia de la Solución de Diferencias en el Crecimiento económico de México.....	85

CAPITULO IV

POSIBLES RECOMENDACIONES PARA UNA MEJOR PARTICIPACIÓN DE MEXICO, EN LA SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS EN LA OMC

4.1 Posibles recomendaciones para un mejor participación de México y los miembros de la OMC, en el mecanismo de Solución de Diferencias.....	90
4.2. Perspectivas del sistema de Solución de diferencias.....	98
Conclusiones.....	104
Anexo.....	111
Bibliografía.....	116

INTRODUCCION

Desde que los Estados surgen como tales tienen la necesidad de intercambiar bienes, puesto que no son autosuficientes. Ahí la importancia del comercio internacional para que estos puedan desarrollarse dentro de un mundo globalizado que se torna cada vez más complejo, y donde las acciones de unos, resultan de todos. Estos actos tienen que ser regulados, mediante un orden jurídico concreto acordado comúnmente, el cual puede pertenecer a una estructura multinacional creada por consenso de los participantes con el fin de que a través de ella se puedan mejorar y resolver los problemas surgidos dentro de una organización internacional determinada.

El momento histórico que nos ha tocado vivir se caracteriza por la creciente necesidad de los Estados para interactuar de forma conjunta e inter dependiente, donde la economía juega un papel cada vez más importante. En este contexto al inicio del milenio, la presentación de cualquier serie de datos referente a una Organización Económica Internacional, tiene un carácter muy trascendente y de gran interés, ya que actualmente la cooperación entre las naciones se acentúa para evitar relaciones conflictivas como las que se dieron en el periodo entre guerras, así como el deseo de construir un orden económico internacional, entendido como un conjunto de reglas establecidas, que se expresan en instrumentos jurídicos, referidos a una realidad económica determinada.

Ahora podemos hablar que desde siempre se ha pretendido regular esta actividad tan trascendente que es el comercio, en primera instancia como necesidad al terminar la Segunda Guerra Mundial, donde el principal objetivo era propiciar una amplia liberalización del comercio. Así una vez bien definidos los objetivos, Estados Unidos e Inglaterra, buscan por un largo período los mecanismos que permitan dicha liberalización.

En este sistema globalizado la existencia de mayor flujo de comercio, da como consecuencia, al mismo tiempo el incremento de mayor número controversias y por ende la necesidad de que exista un sistema

verdaderamente capaz de solucionar dichas diferencias, para todo miembro que lo requiera y no únicamente en favor de los países desarrollados.

Sin un medio de solución de diferencias, de nada o de muy poco serviría el sistema tan sofisticado basado en normas puesto que no podrían hacerse cumplir los postulados de la OMC (Organización Mundial de Comercio). El procedimiento de esta organización hace mayor referencia en el establecimiento de normas complejas con aplicación jurídica, pretende dar mayor seguridad y previsibilidad al sistema de comercio. Esto no ha sido suficiente para considerar al mecanismo de la OMC incluso en materia de Solución de Diferencias, como el más funcional para regular el comercio internacional, puesto que esta organización es obra humana, y por ende perfectible, de esto derivan las próximas reformas, que hasta este momento no alcanzan su pleno esplendor debido al desacuerdo de las partes.

Las actuales manifestaciones con relación al papel que ha venido jugando la OMC, nos hace tomar conciencia y nos propone pensar en la trascendencia de los hechos, donde algunas organizaciones encuentran su rumbo ideal para incrementar sus impulsos y dar lugar a beneficios y progresos para la humanidad y por el contrario otros surgimientos son consecuencia de equivocaciones y se quedan en meros proyectos que no alcanzan su pleno esplendor como sucede con la OMC.

El hombre de nuestros días no se conforma con la retórica existente, analiza el pasado para comprender el presente y marcar sus proyecciones hacia el futuro por ende, la primera parte de nuestra investigación está dirigida a aquellos aspectos de carácter general, que dieron lugar al primer sistema de normas que regularía el Comercio Internacional como encuentro a las ansias por obtener ventajas de formar parte de una Organización Internacional que se encargaría del flujo comercial mundial. La OIC (Organización Internacional de Comercio) es el primer intento para regular el sistema de Comercio Internacional, en 1945 Estados Unidos propone la celebración de una conferencia Internacional de Comercio y Empleo, que prevé la celebración de una Organización Internacional de

Comercio, que propone el liberalismo comercial. La OIC nunca llega a cristalizarse debido al rechazo del congreso de los Estados Unidos.

Posteriormente analizamos el siguiente intento para regular el sistema de comercio internacional: el GATT (Por sus siglas en inglés, General Agreement On Tariffs and Trade). Este surge en un mundo tan conflictivo y el multilateralismo y los principios que lo fundamentan no son suficientes, para hacer frente a las nuevas formas de protección comercial y para solucionar las diferencias entre los países. Es por ello que se han celebrado periódicamente conferencias comerciales multilaterales o rondas, que son procesos de negociación comercial para liberalizar el comercio internacional, estas negociaciones en primera instancia, se referían al logro de reducciones arancelarias. El arancel a través del tiempo ha sido el principal instrumento de protección comercial, por lo que fue una preocupación continua desde los orígenes del GATT, por ello las primeras rondas de negociación se centraron en la disminución de los niveles de protección arancelaria. En materia de Solución de Diferencias, éste sistema tampoco fue viable.

La última conferencia celebrada de 1986 a 1994 se denominó Uruguay, y sus objetivos estuvieron enfocados a crear un sistema jurídico realmente factible a la nueva realidad internacional, la cual saciase las necesidades e intereses emergentes de los países miembros. Esta negociación dio lugar a la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y a los acuerdos abarcados lo cual es explicado en el Segundo capítulo de ésta investigación, que va desde el surgimiento y naturaleza, estructura y funcionamiento, hasta algunas contribuciones de esta organización para el desarrollo del comercio Internacional.

La siguiente parte de este análisis está dirigida a las relaciones de México con la OMC en materia de solución de diferencias. Se ofrece en primera instancia un panorama general de la posición de nuestro país para posteriormente dar las características y funcionamiento del mecanismo de Solución de Diferencias.

En la última parte de esta investigación nos decidimos a dar las posibles recomendaciones, para una mejor participación de México y de todos

los miembros en general en el sistema de Solución de Diferencias, así como proyecciones hacia el futuro inmediato para esta organización.

Para ello, la presente investigación parte del supuesto de que:

El adecuado y democrático funcionamiento de la OMC, en materia Solución de Diferencias, podrían permitir a países como México impulsar su comercio en el marco internacional, enfrentado así su problemática comercial existente.

Además este trabajo se apoya en la siguiente hipótesis de carácter secundarias.

Sin un medio de Solución de Diferencias adecuado y funcional de nada o de muy poco serviría el conjunto de normas tan sofisticada de la OMC, puesto que en el sistema de Comercio Internacional entre mayor es el flujo comercial, también mayor el número de controversias que se registran.

Las premisas de esta investigación se sustentan en el hecho de que es imposible el crecimiento del comercio entre las naciones como México, en el entorno internacional, mientras en el mecanismos de Solución de Diferencias de la organización que lo rige, no se aplique un medio democrático y coercitivo sin llegar a ser violento, y donde las normas que lo constituyen no sean lo suficientemente claras, para que se permita la manipulación de estas bajo intereses particulares de los países poderosos. Así se asegurarían intercambios con mayor certidumbre y transparencia. En realidad los problemas continuaran debido a que el sistema internacional no es equitativo, y siempre va a existir el país que busque sobresalir y beneficiarse de las reglas existentes, por ello se hace necesario el conocimiento de las reglas que rigen el comercio internacional, para fortalecer en base al conocimiento a los países miembros ante las posibles diferencias.

Para estos fines el trabajo que aquí se presenta tiene como objetivo general:

- Demostrar que el actual Mecanismo de Solución de Diferencias de la OMC no es el adecuado, para el momento histórico que nos ha tocado vivir, puesto que no ha resuelto los mecanismos en materia comercial para la sociedad civil.

- Así mismo la investigación se propone ver objetivos secundarios que se centran en identificar cual es la postura de México ante la Organización Mundial de Comercio en Materia de Solución de Diferencias.

- Conocer los antecedentes de la OMC para comprender el papel que desempeña actualmente, su funcionamiento y posibles contribuciones

- Determinar la injerencia de la OMC en materia de Solución de Diferencias constatando la importancia de la Solución de Diferencias para el crecimiento económico de los miembros, particularmente de México

- Demostrar que el sistema de la OMC en materia de Solución de Diferencias, podría aplicar otros procedimientos para lograr mayores alcances en el comercio Internacional y no únicamente actuar a favor de los países poderosos

- Así mismo propone alternativas, para una buena actuación de México en este foro Internacional.

Finalmente las posiciones de poderío político-económico de ciertos países, sobrepasan cualquier intento de formar un sistema viable, que regule el comercio internacional.

En este sentido la presente investigación se basa en la teoría del globalismo, que plantea a la globalización como un complejo fenómeno que se desarrolla en el capitalismo, que se caracteriza por la existencia de competencia por los mercados internacionales y la expansión en el ámbito mundial de las actividades económicas, políticas y de comunicación transnacional, así como por los niveles de interacción entre los estados y

sociedades que actúan en la estructura internacional, con la tendencia a formar bloques regionales.

Esta teoría destaca en términos conceptuales las ideas de estado-región, regionalismo y liberación comercial.

De tal modo podemos encontrar autores que coinciden, en estos tópicos sobre la globalización, como Andrés Pérez Baltadano (*Globalización, ciudadanía y política social en América Latina, tensiones y contradicciones*), María Cristina Rosas (*México ante los procesos de regionalización económica en el mundo*), Eugenia Correa, Alicia Girón González, Efigenia Martínez (*Globalidad, crisis y reforma monetaria*), Víctor López Villafañe (*Globalización y regionalización desigual*).

En la realización de esta investigación fue necesaria la recopilación de información bibliográfica, hemerográfica así como entrevistas realizadas a funcionarios de la Secretaría de Comercio y Fomento industrial (SECOFI), en este contexto fue necesario el ir más allá de nuestras fronteras, en particular en San Bernardino C.A. U.S.A debido a que en nuestro país la información relacionada con la "Postura de México ante la Organización Mundial de Comercio en materia de Solución de diferencias", se encuentra en su mayoría como confidencial.

Al final de esta investigación aparece un anexo que incluye cuadros y un glosario para mayor comprensión de los capítulos expuestos. Así finalizó un trabajo que pretende ser de gran utilidad, a las presentes y venideras generaciones no únicamente internacionalistas, sino a todos aquellos que se encuentran inmerso en un sistema globalizado, empapado de flujos comerciales como este.

CAPITULO I

CAPITULO I

MARCO HISTORICO

1.1 BREVE PANORAMA GENERAL

Desde que los países surgen como tales, tienen la necesidad de intercambiar bienes, puesto que estos no son autosuficientes, además es necesario impulsar sus exportaciones a nivel internacional, pero en este mundo tan complicado siempre va a existir quien busque sobresalir y tener el dominio comercial, por lo que surgen formas neoproteccionistas, que afectan los flujos comerciales, los cuales ocasionan múltiples conflictos y diferencias entre los países, de ahí la necesidad de que exista un Organismo de Solución de Diferencias, que pretende ser capaz de hacer frente a la problemática mediante normas establecidas. Sin un medio de Solución de Diferencias, el sistema tan sofisticado e importante basado en normas no tendría valor alguno, puesto que no podrían hacerse cumplir las respectivas reglas, entendiendo este sistema como una resolución de conflictos, que por lo general lo hacen ante árbitros escogidos por las partes, estos procedimientos pueden desembocar en recomendaciones o decisiones que obliguen a las partes, pero se necesita más que buenos oficios o intenciones, para el buen funcionamiento de la Sociedad Internacional, de ahí la importancia del sistema de Solución de Diferencias y por lo que a lo largo de esta investigación, haremos hincapié en el manejo del sistema de actuación de la OMC, y por ende la postura de México.

En éste primer capítulo, presentamos una serie de consideraciones dirigidas a distinguir el objeto de este estudio, en materia de Solución de Diferencias. Es necesario remontarse al pasado si se pretende comprender el presente y proyectarse hacia el futuro. Es por ello que analizamos el panorama general del entorno internacional, en primera instancia para comprender mejor la forma en que surge, el sistema multilateral de comercio, la actuación del GATT y la posición de México en éste. Posteriormente analizamos las conferencias o Rondas de negociación, con el fin de entender la situación del la Solución de Diferencias, que es el tema que nos confiere.

A través de la historia se ha comprobado, que los estados no pueden actuar independientemente, cada uno por su parte, para defender y satisfacer sus necesidades, deseos y ambiciones, puesto que terminarían destruyéndose entre sí, por ende, sin la existencia de las Organizaciones Internacionales el mundo actual sería anárquico, o incluso imposible, se requiere entonces que se le de mayor importancia e impulso al estudio de las organizaciones.

“Una organización Internacional es una estructura multinacional creada por consenso de los estados participantes, con el fin de que a través de ella, se puedan manejar y resolver los problemas comunes, las controversias y dificultades surgidas entre los países miembros.”¹

“Para que esta estructura pueda recibir el nombre de Organismo Internacional, debe tener personalidad Jurídica y patrimonio propio, que la hagan diferente a los estados que la integran, la existencia de Organismos Internacionales constituyen actualmente una de las razones fundamentales para que el derecho Internacional se consolide.”²

Estamos inmersos en una Sociedad Internacional y los problemas de unos resultan de todos, con la existencia de las Organizaciones Internacionales se regulan las acciones de los países miembros en forma de cooperación mutua y la aplicación de ciertas normas las fortalece.

La idea de las Organizaciones Internacionales, surge como necesidad para mantener la cooperación entre naciones, al nivel de estar unidos más que por amistad, por cuestiones jurídicas, políticas, y económicas, ya que la vida comunitaria es más aceptable, debido a la participación y la regulación de que se han venido forjando estas, a través de conferencias, convenciones y tratados; se ha logrado en algunos casos la convivencia entre las naciones, pero esto no siempre ocurre, para ello es necesario contar con normas claras y eficaces que realmente se cumplan.

¹ Modesto Seara Vazquez. *Derecho Internacional Público*. México. Porrúa. 1991., p 62.

² Max Sorrensen. *Manual de Derecho Internacional*. Fondo de cultura económica. México 1973..p 9

Estamos hablando de que las grandes potencias estaban preocupadas por la situación política y económica que habría de prevalecer, después de una Guerra tan devastadora como lo fue la Segunda Guerra Mundial, así una vez terminada ésta, los Estados Unidos impulsaron la creación de varios Organismos Internacionales, como el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), conocido como Banco Mundial, que surge de la conferencia de Bretton Woods en 1944, igualmente se sugiere la creación del Fondo Monetario Internacional (FMI), que en este caso actúa compaginado con la OMC actualmente.

Otro instrumento para la reordenación económica Mundial fue el Consejo Económico y Social de la Naciones Unidas (ECOSOC), con el objeto de promover el bienestar social y económico, así como el respeto a los derechos humanos.³

Una de las características de la economía Mundial de la posguerra era la bilateralización y el proteccionismo, sobre todo de los países poderosos, lo cual normaba el flujo comercial mundial, (La Segunda Guerra Mundial estaba terminando, y los países deseaban impulsar rápidamente, la liberalización del comercio, y al mismo tiempo empezar en gran parte con las medidas proteccionistas, que seguían vigentes desde 1930), Por ejemplo, Para propiciar una amplia liberalización del comercio los Estados Unidos e Inglaterra, buscaron por un largo período, los mecanismos que permitieran dicha liberalización y ventaja de mercado.

Ahora al iniciar el milenio, la presencia de cualquier Organización Económica Internacional, tiene un carácter muy especial entre las naciones, principalmente con el fin de evitar las situaciones conflictivas, que se dieron en el periodo entre guerras, y el deseo de construir un orden económico Internacional, más viable y productivo, que se traduce en instrumentos jurídicos referidos a una realidad económica, resulta indispensable.

³ OMC. *El Comercio hacia el futuro*. SECOFI. Admisión de información y relaciones con los medios de comunicación. Centro William Rappard. 2a ed. Ginebra 1998-2000., p23.

Las situaciones concretas de los años 40's, con sus características bien definidas, son consecuencia de razones históricas, sociales y políticas, las cuales quedaron establecidas, en el esquema actual, que conocemos y cuyas características son:

1.- El multilateralismo: En estos momentos el bilateralismo podría llevar a grandes consecuencias negativas, por lo que se pretende crear instituciones multilaterales, de forma universal para el lograr objetivos comunes.

2.- La especialización: Cada institución creada se dirige a realizar sus actividades en un campo específico, Como el Fondo Monetario Internacional.

3.- Flexibilidad: Se refiere a adaptar las circunstancias, como a las que se han tenido que enfrentar las instituciones creadas a través del tiempo.

“En 1945 Estados Unidos propone la celebración de una Conferencia Internacional de comercio y empleo que prevé la constitución de una Organización Internacional de Comercio, que propone el liberalismo comercial.

En 1946 en Londres se lleva a cabo una conferencia preparatoria de comercio y empleo, que celebra la ONU.

En 1947 en otra reunión preparatoria celebrada en Nueva York, se modifica el proyecto de Londres de 1945, y se celebra en Ginebra Suiza una cesión de la comisión preparatoria, y se propone:

1.-El Acuerdo General de Tarifas Aduaneras y Comercio General.

2.-Un proyecto de Comercio Internacional que crearía a la Organización de Comercio (OIC), que se discutiría en la Habana Cuba".⁴

"La Conferencia de la Habana se celebró del 21 de Noviembre de 1947 al 24 de Marzo de 1948 y de ella surge la carta de la Habana, consta de 106 artículos y 16 anexos, que tratan de recoger las dos grandes opiniones que se habían manifestado durante la elaboración de la misma, el conflicto entre Libre Comercio que entrañan la libertad de las empresas privadas de tomar decisiones sobre importación y exportación de acuerdo con las leyes de mercado y las políticas de ocupación plena, que podrían necesitar el control gubernamental de la economía."⁵

"Los 106 artículos, de la Carta de la Habana se agrupan en 9 capítulos:

- 1.- Propósitos y Objetivos.
- 2.-La concepción y la actividad económica.
- 3.- Desarrollo económico.
- 4.- Política comercial, que fueron base del GATT.
- 5.- Practicas comerciales restrictivas.
- 6.- Acuerdos Internacionales sobre mercancías.
- 7.- Estructura de OIC.
- 8.- Solución de Diferencias.
- 9.- Disposiciones generales."⁶

⁴ El GATT pasa por ser un club Anglosajón, la inexistencia de una traducción francesa, es por sí sola ya un símbolo, de ahí el empirismo de esta Organización desde un principio. V. También, "México y el GATT". *Banca Confia*. México. 1987., p 5.

⁵ *Ibid.*, p 90.

⁶ José María Ávila. Castillo Juan Antonio Urrutia. Miguel Alemán. *Regulación del Comercio Internacional tras la Ronda Uruguay*. Madrid 1994., p 37.

Los principios de la Carta eran: de igualdad de trato, las prohibiciones de restricciones cuantitativas, las excepciones de los anteriores principios, las denominadas cláusulas negativas que suspenden los principios fundamentales (Países en desarrollo, Uniones Aduaneras, etc.)

“Las funciones eran tres: Poner en práctica la Carta, estudiar los problemas relativos al Comercio Internacional y arbitrar fórmulas para resolver las diferencias surgidas entre los países miembros. Todo lo anterior se regiría por instituciones Internacionales privadas (art. 46)

Con los principios de no discriminación, de reducción de los derechos arancelarios, sobre las bases de reciprocidad y ventajas mutuas (art. 17), principio de supresión de las restricciones cuantitativas (art. 20), con las correspondientes excepciones.”⁷

La OIC se hubiera constituido como un Organismo especializado de la ONU. Ya que la importancia del comercio dentro de las relaciones Internacionales, siempre ha tratado de buscar, el mejor orden jurídico aplicable a nivel Internacional; Se legisla y regula un nuevo orden Internacional en el cual la economía, sé multilateraliza, pero requiere de una fuerte y especial regulación en forma equitativa que mantenga, la congruencia puesto que los países poderosos siempre tratan de sobresalir y buscar ventajas de formar parte de determinado organismo.

El proyecto de la carta de la OIC era ambicioso, además de establecer disciplinas para el comercio mundial, contenía también normas en materia de empleo, convenios sobre productos básicos, prácticas comerciales restrictivas, inversiones internacionales y servicios.

El Acuerdo General sobre Tarifas Aduaneras, se firma el 30 de Octubre de 1947, en Ginebra Suiza. Este mecanismo fue concebido como

⁷ “Mecanismo de Solución de Diferencias”. World Trade Organization a Training Pageage. WTO. 25 de Junio 1998., p 50.

provisional, mientras entraba en vigor la Carta de la Habana, que crearía la OIC, éste nunca llegó a ser ratificada, por tanto no entró en vigor debido principalmente al rechazo del Congreso de los Estados Unidos.

1.2 EL GATT Y LA POSICION DE MEXICO

Mientras que los trabajos de la Conferencia de la Habana, se realizan en un grupo de veintitrés países; se firmaba en Ginebra el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), que entraría en vigor el 1º de Enero de 1948, mientras que la carta de la OIC seguía negociándose.

Debido al fracaso de la Organización Internacional de Comercio (OIC), los fundadores del GATT decidieron emplearlo como instrumento provisional, que conforme pasaba el tiempo, fue tomando sus respectivas características y desempeño, el papel que en un principio, era paralelo a la OIC. En primer instancia con el Acuerdo General, no se tenía la intención de dar origen a un Organismo Internacional, ya que este Acuerdo en un futuro se incorporaría a la OIC, pero como éste último no llegó a consolidarse, el GATT toma forma de Organismo Internacional, con sus límites y alcances respectivos.⁸

El GATT (General Agreement on Tariffs and Trade/Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio) ese es el nombre del sistema multilateral de Comercio; a demás es el tratado que forma, un código de conducta comunitario en el Comercio Internacional, que tiene entre sus objetivos más importantes: el garantizar un continuo proceso de liberalización del Comercio Internacional, procurando un panorama, donde las inversiones, la creación de

⁸ El Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, por sus siglas en ingles GATT (General Agreement On Tariffs and Trade), en primera instancia estableció, las reglas aplicables a una gran parte del comercio mundial, como un tratado para su aplicación en ese momento histórico, y como una Organización Reguladora del Comercio Internacional que se propone reducir los obstáculos de los intercambios comerciales. Este surge como necesidad de establecer un marco de normas aceptadas a nivel mundial, para que el comercio pudiera regirse en la posguerra, por ello no contribuye a las prácticas unilaterales, en el área Comercial que eran de carácter proteccionista, que caracterizo el escenario Mundial, durante los años 30's.

empleos y el comercio se vean en auge. Sin ser el tema de Solución de Diferencias primordial para este momento.⁹

“Respecto al GATT es necesario decir que desde el comienzo, el acuerdo era dos cosas a la vez: 1) Un acuerdo Internacional, es decir un documento en el que se establecían las normas, que regulaban el Comercio Internacional y 2) Una Organización Internacional creada para prestar apoyo al acuerdo. El texto del acuerdo podría compararse a un instrumento legislativo y la organización era simplemente un parlamento del poder Judicial reunidos en un órgano único.”¹⁰.

El GATT como Organismo Internacional ya no existe, ha sido substituido, por la Organización Mundial de Comercio (OMC), de la que hablaremos en los capítulos posteriores, el GATT sigue existiendo, pero ya no es el principal instrumento jurídico que regula el Comercio Internacional y con todos los cambios también éste ha sido actualizado, lo que sucedió fue, que cuando se creó éste organismo, el Comercio Internacional consistía, principalmente en el comercio de mercancías, desde ese momento el comercio de Transportes, viajes, servicios bancarios, telecomunicaciones, servicios de consultoría, etc. ha tenido mayor importancia. Lo mismo ocurrió con el comercio de ideas, invenciones, dibujos y modelos industriales, así como bienes y servicios que incorporan esta propiedad intelectual. El GATT siempre fue el órgano que reguló el comercio de mercancías y lo sigue haciendo, solo que ha sido modificado y se incorpora a los nueve acuerdos de la OMC. Este GATT actualizado coexiste con el nuevo Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS,) y con el acuerdo sobre aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC). La OMC las conjunta y actúa como único sistema de normas y Solución de Diferencias.

El GATT ya no es Organización Internacional, pero el antiguo texto sigue existiendo, se denomina “GATT de 1947” y la versión actualizada se denomina “GATT de 1994”. Además los principios fundamentales del

⁹ Ver cuadro de fases de negociación de un Tratado Comercial en esta investigación

¹⁰ Organización Mundial de Comercio. Pag. De Internet. www.wto.org. 6 Noviembre de. 1999

GATT, han sido incluidos en los nuevos acuerdos. En la actualidad figuran en los acuerdos; la no discriminación, la transparencia y la previsibilidad.

El GATT antes de pasar a ser parte de la OMC, no funcionaba en materia de Solución de Diferencias, debido a que cualquier país, podía rechazar la Resolución, y si quería la aceptaba; en su mayoría se hacía caso omiso de esas resoluciones.¹¹

El GATT debió actuar de la siguiente forma:

1.- Como un conjunto de normas convenidas multilateralmente, que rigen el comportamiento del Comercio Internacional.

2.- Como foro de negociaciones, para fortalecer el sistema de normas, que rigen el comercio.

3.- Como foro Internacional, en donde se intentan resolver, diferencias.

Los 123 países que hasta Mayo de 1994 forman el GATT se reúnen una vez al año, a nivel de altos funcionarios y su funcionamiento es el siguiente:

Consejo de representantes: Formado por una representación de todos los países miembros; normalmente atienden asuntos urgentes y de trámite. Se reúnen una vez al mes.

¹¹ Un ejemplo claro de esta situación sería el caso del Atún Mexicano; Libre teóricamente de aranceles, esta especie mexicana no puede venderse en los estados Unidos debido a un pretexto ecológico la muerte de delfines en la pesca atunera. Desde que México forma parte del GATT, únicamente en una ocasión, fue participe al seguimiento de un caso ante los tribunales, para la resolución de una diferencia. En 1991 el fallo estuvo a favor de México, ya que se consideró que la prohibición del atún era solo una forma de proteccionismo. En este momento el sistema del GATT, no era el mas viable para el tratamiento de casos en materia de Solución de Diferencias, debido a que no ejercía obligatoriedad de aplicación de normas, sobre un país determinante. Para que aceptara ciertas recomendaciones. México en este caso, no debió permanecer al margen, y pudo seguir inmediatamente el procedimiento del caso, sin esperar a que la parte incumplidora, realizara sus obligaciones. Nuestro país necesitó recurrir a un sistema funcional, donde se pudiera apelar, pero en realidad no se contaba con éste instrumento de Solución de Diferencias, en el sistema Jurídico del GATT. Véase también *Pesca del atún. Protección del delfín*. SEMARNAP. Edit Eros, México. 1998., p 120.

Comités: Tratan asuntos específicos y administran los códigos. Trabajan permanentemente.

El GATT tiene cuatro grupos consultivos:

1.-"Grupo consultivo de los 18: para la formación de la política comercial de los países, se creó en 1975, para ayudar a los países en la evolución del Comercio Internacional, se encarga de coordinar al GATT con el FMI: Se reúne tres veces al año.

2.-Grupo Consultivo de la carne: Sobre la demanda de ganado.

3.-Grupo Consultivo mixto: Del centro del Comercio Internacional UNCTAD/GATT, para ayudar a la exportación de los países en desarrollo.

4. Grupo consultivo de productos lácteos: Se forma durante la Ronda Tokio, para estos productos."¹²

En éste sentido existen otros grupos de trabajo Ad-hoc, los cuales consideran solicitudes de adhesión, o examinan acuerdos de Libre Comercio y los grupos especiales o paneles, que examinan las controversias comerciales entre los países miembros, tiene una vida limitada al asunto que los convoca, informan de sus conclusiones a las partes contratantes y se disuelven. Cabe mencionar que en este momento el sistema de Solución de Diferencias, era muy deficiente en su estructura y actuación.

"Todo el sistema de comercio multilateral del GATT, descansa en reglas y resalta la importancia de que los países miembros apliquen una política comercial abierta y liberal, que les permita proteger la producción nacional, frente a la competencia del extranjero, siempre que tal protección se brinde únicamente, mediante Aranceles y se mantenga en niveles bajos. A tal

¹² México, *el GATT y la nueva OMC*. SECOFI 1994., p 7.

efecto se prohíbe que los países apliquen restricciones cuantitativas, salvo en casos específicos. La prohibición de las restricciones cuantitativas a quedado fortalecida en la Ronda Uruguay".¹³

Es importante que el sistema del GATT, sea analizado desde un punto de vista, para el comercio de bienes, en donde su principal objetivo es el brindar a las ramas de la producción y a las empresas comerciales de los múltiples países, un entorno estable, en el que se puedan llevar a cabo intercambios comerciales mutuos, en la forma más leal y equitativa posible, con todo ello, se llegaría al cumplimiento de objetivos planeados por el GATT, sin que este fuera el medio más viable para la Solución de Diferencias, y por ende para el crecimiento del comercio Internacional. .

PRINCIPIOS DEL GATT

"Principio de Transparencia: Según Ávila José, éste es uno de los pilares en que se apoya toda la actividad del GATT y sin el cual no puede funcionar, la aplicación de los otros principios."¹⁴

Este principio es entendido, como un deber de notificar y vigilar, con el fin de comprobar, el cumplimiento de disposiciones del acuerdo. Él deber de vigilar corresponde a las partes contratantes y al Consejo, el cual es informado y no puede ser aplicado antes de su publicación oficial. Aquí cada parte contratante debe actuar en forma imparcial y equitativa, además es necesario que exista un sistema de revisión Jurídica, igualitario y rápido por parte de las actuaciones Gubernamentales.

"Principio de la no-discriminación: En este principio la mayoría de los autores (Ávila, Castillo, Garrido etc.), señalan que un Estado debe dar

¹³ *Busines Guide to the Uruguay Round, International Trade Center. UNCTAD/WTO Commonwealth Secretariat. 1995., p 428.*

¹⁴ Véase José Avila. *Op cit.*, p 38.

el mismo trato a todos los Estados, con los que tiene relaciones comerciales, ya que puede existir un carácter negativo, en este principio que corresponde a un rechazo de proteccionismo, y el positivo con el que se pretende promover la expansión de los intercambios comerciales.

El Principio de la no-discriminación, se instrumenta a través de la cláusula de la nación más Favorecida, ésta es entendida como aquellos beneficios Arancelarios y no Arancelarios, que se otorguen a un país miembro, deben otorgarse de igual forma a los otros miembros del acuerdo, este principio señala que se debe evitar la discriminación en el comercio, se asegura la igualdad para todos los miembros.

El principio de la igualdad de trato o de tratamiento Nacional: Para Avila, es éste la prolongación de la cláusula de la nación, más favorecida y es entendido como un trato no discriminatorio, significa que las mercancías importadas deben recibir el mismo trato, que las nacionales a las leyes y prácticas comerciales del país importador.

La cláusula de igualdad de trato, es el principio que puede afectar a las políticas gubernamentales, limitando la soberanía de los Estados en materia comercial. Es el principio que a la práctica diaria a dado lugar, a más diferencias y conflictos".¹⁵

OTROS PRINCIPIOS

Protección Arancelaria: Es cuando un país requiere proteger su industria nacional. Esta protección se otorga a través de Aranceles y no a través de cuotas y permisos, salvo en circunstancias excepcionales.

¹⁵ . *Ibid.*, p 39.

La prohibición de restricciones cuantitativas: Están prohibidas la cuotas y licencias de importación, pero en productos agropecuarios, textiles y otros productos existen ciertas restricciones.

La flexibilidad: Este principio se denota en el Art. XIX, que permite cláusulas de salvaguardia sobre la importación de productos en casos particulares.

Salvaguardias: Los países miembros pueden proteger temporalmente a sus productores nacionales, de un aumento repentino de importaciones, incrementando los Aranceles consolidados o con cuotas.

Acuerdos comerciales regionales: El GATT permite la integración entre las economías de los países miembros, como en modalidad de unión aduanera o zona de libre comercio. Estas integraciones deben imponer obstáculos a los intercambios comerciales, con el resto del mundo y es excepción al principio de la nación mas favorecida.

COMPROMISOS PARA LOS MIEMBROS

1.-Desgravación de productos: Para beneficiarse de las concesiones que todos los demás países han otorgado, esto se denomina cuota de entrada. Las concesiones pueden ser: Desgravación total o parcial de los impuestos, supresión de permisos de importación y otras restricciones no arancelarias, así como ciertos compromisos de no elevar impuestos a establecer permisos y otras restricciones no Arancelarias.

La Desgravación de impuestos y la supresión de permisos, pueden hacerse inmediatamente o realizarse a un plazo máximo, que será acordado entre el país que se asocia y los países miembros. A través de

negociaciones periódicas o rondas, los países negocian la reducción de impuestos, a una serie de productos.

2.-Restricciones que pueden mantenerse: El principio general del GATT, (es que otorgue un país a sus productos estas restricciones, pero solo puede ser a través del arancel, por lo que se podrá mantener permisos de importación y otras restricciones Arancelarias.)¹⁶

“El propio acuerdo señala los casos en los que es posible, mantener algunas restricciones como el Art. XII que permite mantener restricciones para proteger el equilibrio de la balanza de pagos, el Art. XVIII que permite que un país tenga restricciones cuando el estado otorga ayuda, para fortalecer el desarrollo económico, Art. XIX, que permiten mantener restricciones como medida de urgencia sobre productos en particular. El Art. XX que establece excepciones sobre diferentes aspectos, entre ellos los de seguridad, el Art. XXIII que permite tomar medidas de represalia; el Art. XXV que permite mantener restricciones temporalmente.”¹⁷

3.-Los Códigos de conducta: Son las licencias de importación, normas técnicas, dumping y derechos anti-dumping, valoración aduanera, subsidios e impuestos compensatorios y compras gubernamentales. Son obligatorios para todos los países que lo forman, su objetivo es reducir o eliminar las barreras arancelarias, al intercambio de mercancías o someterlas a una disciplina más eficaz. Los países en desarrollo debieran tener flexibilidad en algunas normas, trato más favorable, obtener concesiones arancelarias, lograr seguridad y certidumbre en el comercio contra mecanismos de solución de diferencias, así como recibir asistencia técnica y capacitación de funcionarios, en mecanismos, normas y procedimientos del GATT.

¹⁶ Véase “El Comercio hacia el futuro” *Op cit.*

¹⁷ “México y el GATT”. *Op cit.*, p 5.

POSICION DE MEXICO

Si hablamos que para México un aspecto primordial en este momento es la modernización de su industria, entonces no debemos de olvidarnos de otro elemento que es el crecimiento de la economía mexicana, y es esto precisamente a lo que se debe el ingreso de México al GATT.

“Estados Unidos estuvo presionando a México desde hacia ya varios años, para que ingresara al GATT y desde la administración de Cárter a un mercado común. Esas iniciativas se basaban en el más típico pensamiento neoliberal, que además solo buscaba los beneficios para lograr una metrópoli. México la rechazó por considerar que no estaban dadas las condiciones para que pudiera obtener resultados favorables.

Resulta fundamental evitar la apertura discriminada de la economía al exterior, que la entrada de México al GATT, puede implicar los resultados y simulaciones que en el aparato anterior no fueron realizados, son evidencia de peso tan importante que la apertura de la economía ha tenido en términos de endeudamiento externo. La experiencia demuestra que una estrategia de este tipo, no logra ser más eficiente la planta productiva nacional.”¹⁸

Las negociaciones concluyeron con la muestra a una estrategia aperturista liberalizadora, aún más acusada que la anterior, la cual condicionó muy importantemente los altos niveles de endeudamiento con el exterior, en ese periodo sin conseguir el objetivo de hacer más eficiente la planta productiva.¹⁹

¹⁸ *Anuario Mexicano de Relaciones Internacionales*. UNAM México. 1986., p 63.

¹⁹ México ingresó al GATT, el 24 de Agosto de 1986, y su adhesión fue ratificada por el Senado de la República, el 12 de Septiembre de 1986, para que formalmente entrara en vigor el 1º de Noviembre de 1986. Véase también, Alberto Casado Cerviño y Begoña Cerro Prada. “*La tutela de los derechos de Propiedad Industrial y el Sistema de Resolución de Conflictos en el Acuerdo del GATT.*”. Tecnos.España. 1997

En 1986 negociaron y redactaron 69 fracciones arancelarias, más que en 1979.

En éste caso como se ha comprobado a través de la historia, México ha constituido el elemento ideal en la política Norteamericana, que busca disminuir su crisis comercial y energética, siendo el principal objetivo el convertir a México en el más importante exportador de petróleo y con ello utilizar al GATT como enlace para formar un mercado común con América Del Norte, enfrentando así a la OPEP. garantizando con esto la hegemonía de Estados Unidos en América Latina.

La participación de México en el GATT, correspondió en primera instancia a las necesidades de liberalizar las normas de un sistema económico altamente proteccionista, el cual se dio durante la época de sustitución de importaciones, pero actualmente este sistema es considerado una de las causas del atraso del país. En estos momentos se pensaba que con la participación de México en el GATT se obtendrían múltiples ventajas, se vio en el sexenio de López Portillo, cuando surgían debates en los inconvenientes de formar parte del GATT.

El proceso de apertura implicó la adhesión de México al GATT, foro a través del cual nuestro país buscó llevar más allá sus negociaciones.

“México será parte contratante del Acuerdo General en sentido del artículo XXXII. México ejercerá su soberanía sobre los recursos naturales, de conformidad con la constitución política de los Estados Unidos Mexicanos. México podrá tener restricciones a la exportación relacionadas a la conservación de los recursos naturales, en particular en el sector energético, sobre la base de sus necesidades de desarrollo, siempre y cuando tales medidas se apliquen, constantemente con las condiciones a la producción o consumos nacionales.”²⁰

²⁰ “Anuario Mexicano de Relaciones Internacionales”. *Op cit.*, p 191.

México como país en desarrollo busca con la adhesión al GATT, que se le apliquen el trato especial y más favorable que el GATT y otras disposiciones derivadas del mismo, otorgan a los países en desarrollo, incluso también pretende no mantenerse al margen de los nuevos cambios internacionales, considerando al GATT, como un medio factible sin que este llegar a serlo.

La política Mexicana en los últimos años ha tenido que adaptarse al liberalismo económico y se expresa con la adhesión de México al GATT, ya que la notable crisis por la que atraviesa nuestro país no se puede superar y considera que la apertura comercial, beneficiaría a los sectores industriales que cuenta con la capacidad para ello.²¹

Esta capacidad exportadora no se improvisa o se adquiere de pronto; si se requiere exportar, entonces se necesita por lo menos, tener excedente para exportar y que la demanda en el mercado mundial sea notable, que sea un producto de competitividad a nivel internacional, que cuente con capacidad industrial y facilidades crediticias. Pero en la realidad nacional estas características solo podemos encontrarlas en aquellas empresas, que desde antes de adherirse México al GATT ya estaban exportando.

El que México formara parte del GATT, en cierta forma significaba que los productos internacionales tuvieran mayor preferencia en nuestro mercado, pero la presencia de los productos mexicanos en el mercado internacional, fue simplemente limitada.

Por otra parte las condiciones en materia de Solución de Diferencias no eran aceptables, puesto que las decisiones no tenían carácter de obligatoriedad, por lo tanto solo los miembros en la diferencia, si querían las acataban. Ante este sistema mediocre existe la necesidad de ir más allá y buscar mejores condiciones para el flujo de Comercio Internacional, de allí la

²¹ Nuestro país en estos momentos, no tenía participación en el sistema del GATT, posiblemente por que era muy obvia la ineficiencia del sistema en materia de Solución de Diferencias y aun en los otros sectores

existencia de nuevas negociaciones, con miras a la creación de la OMC, como lo analizaremos mas adelante.²²

Finalmente es importante que señalemos que México, en estos momentos tenía una gran disposición, para formar parte del GATT y es por lo que participa en negociaciones de listas arancelarias y concluye su adhesión en 1986.

1.3 RONDAS DE NEGOCIACION

Desde que el GATT surge como tal, en un mundo tan conflictivo, el multilateralismo y los principios que lo fundamentan no son suficientes, se necesita hacer frente a las nuevas formas de protección comercial, y además buscar el mejor medio para la solución de las diferencias entre los países. Es por ello que se han celebrado, periódicamente conferencias comerciales multilaterales o rondas, que son procesos de negociación comercial para liberalizar, el comercio internacional con reglas claras y precisas. Desde casi medio siglo las normas jurídicas básicas del GATT, siguieron siendo en gran medida las mismas de 1948. Las modificaciones notables solo se hicieron como adhesiones en forma de acuerdos plurilaterales, (de participación voluntaria) y continuaron con los esfuerzos por reducir los aranceles, esto se logra en gran parte debido a la celebración de negociaciones llamadas rondas, los progresos más importantes, en materia de liberalización del comercio mundial se realizaron por medio de éstas, celebradas en el marco jurídico del GATT.

En primera instancia estas negociaciones se referían, al logro de reducciones arancelarias. El arancel a través del tiempo ha sido, el principal instrumento de protección comercial. Por lo tanto fue una preocupación

²² Ante la complejidad del entorno Internacional, el comercio multilateral, tendrá que competir, con situaciones de intereses particulares de los países donde la ley de la jungla prevalecerá, por el simple hecho de la búsqueda de mayores beneficios, bajo intereses particulares de ciertos países.

continúa desde los orígenes del GATT, por eso las primeras rondas se centraron en la disminución de los niveles de protección arancelarias.

Son ocho conferencias arancelarias o rondas de negociación las que se celebraron desde la creación del GATT.

“Las conferencias de negociación son convocatorias formales, para llevar a cabo una negociación de carácter multilateral, en donde se pretende dar impulso a las negociaciones de acuerdos y concesiones, que se practicaban cada tres años sin que esto fuera una regla general”²³

En las conferencias se presentaban los tópicos más importantes, como peticiones de los países miembros, que analizan sus intereses y problemas, se dirigen a solicitar y ofrecer concesiones, que lleven a celebrar la negociación, donde las propuestas son bilaterales. Posteriormente la propuesta se analiza y si prospera se informa a todos los miembros, que estudiarán esta situación, decidirán su incorporación en función de las concesiones que pudieran brindar a los participantes de la negociación bilateral. Así se llegaba a un acuerdo multilateral, que implica conceder la concesión a los miembros de condiciones equivalentes, otorgando a su vez concesiones en beneficio, según Daniel R. Zuccheró, las concesiones pueden ser retiradas o modificadas, las rondas de negociación son consideradas como una vía hacia el progreso ya que no podemos estancarnos, si es que existen situaciones nuevas a tratar. Por lo tanto se trata de establecer acciones para estar siempre a la vanguardia en el sistema de comercio internacional.

Es posible que las rondas de negociación y las cuestiones abarcadas por estas, sean por una parte, un factor de fuerza y por otro de debilidad, de estos se dice que surge una controversia, en cuanto a la eficacia de las rondas multisectoriales y de las que abarcan un único sector.

²³ “México y el GATT”. *Op cit.*, p 7.

Por otra parte mencionamos la primera conferencia arancelaria o ronda de negociación, que se celebró en Ginebra Suiza en 1947, en la cual participaron 23 países.

Posteriormente Annecy (Francia), fue sede de la segunda conferencia o ronda en donde se continuó la negociación, para disminuir tarifas, ésta de igual forma en el ámbito bilateral.

En Torquay (Reino Unido), se celebró la tercera Ronda de Negociación, donde se trató primordialmente la reducción de algunas tarifas. Ésta se prolongó de Septiembre a Abril de 1950.

“Se logró una reducción promedio de aranceles del 25.0 %, y se establecieron cuales eran las concesiones, que debía efectuar un país para efectos de incorporarse al acuerdo general.”²⁴

La cuarta ronda también se celebra en Ginebra en 1956, participaron 26 países y se obtuvieron algunas reducciones de tarifas en muy pocos productos.

La ronda número cinco de igual forma tuvo lugar en Ginebra. Se llamó Dillon, también participaron 26 países y hace referencia al funcionamiento y actuación de los Estados Unidos, que es quién impulsó la ronda, ésta se celebró entre Septiembre de 1960 y Julio de 1962, en la primera etapa se trataron las compensaciones con la Comunidad Europea, para conjuntar los aranceles individuales al arancel comunitario.

En la segunda etapa de esta ronda se trató de lograr concesiones, y en ésta la CEE negocia en bloque, buscando una disminución lineal de aranceles, ósea la disminución idéntica para todos.

²⁴ Daniel R. Zuccherro. *Marcas y patentes en el GATT*. México 1994., p 38.

“De 1963 a 1967, se celebró la conferencia promovida por el presidente de los Estados Unidos, Jhon F. Kennedy, la cual llevó su nombre. Aquí lo que se buscaba de igual forma era el impulsar el comercio mundial, por medio de la liberalización del comercio. Con esta ronda se llega a mejores resultados que en las anteriores, ya que se da la decisión de abandonar el sistema de negociación producto por producto y avanzar sobre la base de considerar, a grupos de productos, también se unificaron reglas para el control Anti-dumping.”²⁵

La séptima conferencia se celebró de 1973 a 1979 por 102 países, se prolongó debido a la situación internacional prevaleciente. El entorno predominante en estos momentos de crisis petrolera interfirió en las negociaciones, pero posteriormente fueron reanudadas. Esta conferencia fue denominada la ronda Tokio, ésta se conoce como el primer intento de formar el sistema multilateral de comercio, entre sus resultados cabe mencionar la reducción de los derechos de aduana en los principales mercados industriales del mundo, con lo que el arancel medio aplicado a los productos industriales descendió al 4.7 %, la ronda Tokio en los demás aspectos tuvo éxitos y fracasos. No logró resolver los problemas fundamentales que afectaban el comercio de productos agropecuarios, ni tampoco pudo realizar un nuevo acuerdo sobre “salvaguardias” (medidas de urgencias contra las importaciones), de las negociaciones surgieron una nueva serie de acuerdos sobre obstáculos no arancelarios, que en algunos casos interpretaban normas del GATT ya existentes y nuevas. Solo un número relativamente reducido de los miembros del GATT, principalmente los países industrializados son los que se adhieren a esos acuerdos. Como no fueron aceptados por la mayoría de los miembros del GATT, se les da el nombre informal de códigos.²⁶

²⁵ *Ibid.*, p 37.

²⁶ Los códigos de la ronda Tokio:

- Subvenciones y medidas compensatorias, interpretación de los Art. 6, 16 del GATT.
 - Obstáculos técnicos al comercio denominado Código de Normas.
 - Procedimientos para el trámite de licencias de importación.
 - Compras del sector público.
 - Valoración en aduanas.
 - Interpretación del artículo 6 y sustitución: del código Anti-dumping negociado en la ronda Kennedy.
 - Acuerdo de la carne de Bovino.
 - Acuerdo Internacional de los productos lácteos.
 - Acuerdo sobre el comercio de aeronaves civiles.
- Véase “El comercio hacia el futuro”. *Op cit.*, p 10.

Los temas primordiales a tratar en ésta conferencia, son de carácter arancelario en primera instancia. "Reducción arancelaria en productos tropicales, barreras no arancelarias, un código Anti-dumping, acuerdos sobre carne y lácteos, así como concesiones arancelarias y no arancelarias, en productos tropicales"²⁷

De esta conferencia surge un punto importante, en el cual se trata las salvaguardias, por motivos de desarrollo, otras son las notificaciones, consultas y solución de diferencias.

Es importante señalar que México, en estos momentos tenía la mayor disposición de formar parte del GATT y es por ello que participa con negociaciones, de listas arancelarias, concluye su adhesión al GATT en 1986.

La última conferencia arancelaria es la celebrada en Ginebra de 1986 a 1994, con la participación de 105 países, la cual se denominó Ronda Uruguay.²⁸

Debido a que el GATT ya no era el organismo más viable para atender la realidad del comercio mundial, al menos de la forma en que se deseaba, por ser el comercio aún más complejo e intenso que desde sus inicios. Las circunstancias cambian, las necesidades también, es por esto que ante la globalización de la economía, se hace necesario eliminar las barreras arancelarias, para no obstaculizar los flujos comerciales.

Además las reglas del GATT ya no eran las mejores para ciertos sectores, como la agricultura y los textiles. Así como los países en desarrollo también buscan, una participación equitativa en el Comercio Mundial, el tema de Solución de Diferencias toma un papel muy importante, ya que requiere de un verdadero órgano capaz de dar solución, a los conflictos que desde siempre han surgido y no se han resuelto.

²⁷ *Ibidem.*, p 38.

²⁸ Ver cuadro de Conferencias Arancelarias, en el anexo de esta investigación.

Así los miembros del GATT con una creciente necesidad de realizar esfuerzos, para fortalecer y ampliar el sistema de comercio a nivel multilateral, convocan a la Ronda Uruguay. Dicha Ronda se denomina así, debido a que la decisión fue tomada en Punta del Este Uruguay.

Con el fin de lograr compromisos y evitar que se puede cuestionar, la propia legalidad de las decisiones que se llegaron a adoptar, se dividió la declaración del Punta del Este en dos partes:

1.- Sobre negociaciones del comercio de mercancías.

2.- Que no incorpora la decisión tomada por las partes contratantes; si no por los ministros, en cuanto a sus representantes de sus gobiernos respectivos, reunidos con ocasión de la sesión especial de las partes contratantes.

Los principales temas a tratar en esta Ronda fueron:

1.- Actualizar el GATT en, 1947 y adecuarlo a la realidad internacional contemporánea.

2.- Perfeccionar los tratados de trabas e impedimentos al comercio.

3.- La necesidad de incorporar los temas tan importantes, como los servicios y la propiedad intelectual, a la normalidad actual.

4.- Progresar en la regulación de productos agrícolas.

5.- Perfeccionar los mecanismos institucionales, como la solución de diferencias.

En esta conferencia ha surgido un nuevo GATT denominado, GATT de 1994 y a el se incorpora el GATT de 1947.

La Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales, fue la más ambiciosa de todas y constituyó el ciclo más complejo de todos los celebrados en el GATT.

Sus objetivos fueron:

- 1.-Actualizar y dar claridad a las reglas del comercio internacional.
- 2.-Apoyar la profundización de la apertura comercial Mundial.
- 3.-Incorporar a las reglas del GATT sectores como agricultura, textiles, propiedad intelectual y comercio de servicios.

Los resultados más importantes de esta Ronda son:

- 1.-Acceso a mercados de bienes: Los países participantes reducirán 40 % en promedio sus aranceles vigentes.
- 2.-Textiles y vestidos: Las restricciones al comercio de textiles, iniciadas en el llamado acuerdo multifibras, se eliminaran gradualmente en un plazo de 10 años.
- 3.-Agricultura: Se reducen los subsidios internos de exportación que distorsionan el comercio mundial, las medidas sanitarias y fitosanitarias, están sujetas a estándares internacionales y evidencia para que no sean obstáculos al comercio.

4.-Medidas contra el comercio desleal: Se fortalecen disciplinas contra el Dumping, los servicios y las medidas compensatorias, para evitar que estas se utilicen con fines proteccionistas.

5.-Salvaguardias: Son las medidas temporales que puede aplicar un país, para proteger en caso de peligro a su industria nacional. Para disminuir estas medidas se establecen disciplinas, no discriminatorias o de dirección limitada.

6.-Normas técnicas: Se refuerzan con los procedimientos de certificación, para que no sean obstáculos injustificados al comercio.

7.-Servicios: Se constituye por primera vez el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios GAT'S. Como Marco normativo para el comercio de servicios, que permitirá la eliminación progresiva de barreras.

8.-Propiedad Intelectual: Se estipula medidas contra la protección de los derechos, de patentes, marcas, autores, circuitos integrados, secretos comerciales, denominaciones de origen, dibujos industriales, para evitar la piratería y fomentar la innovación tecnológica.

9.-Solución de Diferencias: Se establecen mecanismos más ágiles y automáticos, para la solución de diferencias comerciales que evitaren, la posición de medidas unilaterales.

10.-La Organización Mundial de Comercio: Por iniciativa de México, Canadá y la Unión Europea, se crea un nuevo organismo, que regula el comercio internacional, en substitución del GATT.²⁹

Los nuevos retos en el ámbito internacional, requieren de nuevas alternativas de organización en el comercio internacional, donde la cooperación entre las naciones es la base de su buen funcionamiento.

²⁹ Estos temas los explicaremos posteriormente con mayor detalle. Véase también Michael Figer J. *The Uruguay Round On Tariff Edit. Concessions Given and Received*. USA 1994.

Además cabe señalar que de alguna forma quedó fortalecido el sistema del GATT, en cuestiones donde ahora existe cierta coherencia y también en materia de Solución de Diferencias, por ejemplo, en los acuerdos donde hay mayor rigurosidad, teniendo al respecto la gran cuestión, a su utilización de buena fe y la voluntad de llevar a la práctica las recomendaciones establecidas. Se necesita más que eso, es necesario hacer uso de medios coercitivos sin ser violentos, como explicaremos en los capítulos posteriores.³⁰

Lo que resta señalar es que las rondas de negociación comerciales, fueron solo una vía para alcanzar el éxito, en el flujo del comercio internacional, si bien es cierto el debate continua debido a las respuestas a todas las problemática, que aún no son claras, posiblemente el triunfo dependa de saber utilizar el tipo de negociación adecuada, a cada momento y ha cada situación histórica.³¹

La tarea fue inmensa, la dificultad de lograr un acuerdo sobre un conjunto global de resultados, que incluyera prácticamente toda la gama de aspectos comerciales fue compleja. Actualmente algunos pensarán que una negociación en esta escala nunca sería posible, ya que el acuerdo de Marrakech contiene el compromiso de abrir negociaciones sobre diversos temas hacia el comienzo del siglo, y esto precisamente es el acontecer actual, con las nuevas negociaciones.

³⁰ Ver cuadro de conferencias arancelarias, anexo de esta investigación.

³¹ Es necesario mencionar las fecha claves de este proceso de negociación. Sep. 1986. Punta del Este iniciación.

Dic. 1988. Montreal: Balance Ministerial a mitad de periodo.

Abril 1989. Ginebra: Finaliza el balance a mitad del periodo.

Dic. 1990. Bruselas: Reunión ministerial de clausura. Culmina en un establecimiento.

Dic. 1991. Ginebra: Se termina el primer proyecto del acta final.

Nov. 1992 Washington: Los Estados y comunidades Europeas, logran el avance decisivo de Blair house, en materia de agricultura.

Jul. 1993. Tokio: La cuadrilateral logra un avance sobre acceso a los mercados en la cumbre del 67.

Dic. 1993. Ginebra: Culmina la mayor parte de las negociaciones, (prosiguen algunas negociaciones sobre acceso a los mercados).

Abril 1994. Marrakech: Se firman los acuerdos.

Enero 1995. Ginebra se crea la OMC, los acuerdos entran en vigor.

Ver también "El comercio hacia el futuro". *Op cit.*

CAPITULO II

CAPITULO II

LA CREACION DE LA OMC

2.1 SURGIMIENTO Y NATURALEZA DE LA OMC.

En el presente capítulo empezaremos por explicar el surgimiento y naturaleza de la OMC, como base para comprender los siguientes apartados.

Por ello consideramos importante hacer mención de las diferencias que existen entre los términos, Organismo, Organización y Organo, para discernir lo que es la Organización Mundial de Comercio y él porque se le dio ese nombre.

Posteriormente mencionamos la posición de la UNCTAD (Conferencia de Naciones Unidas para el Desarrollo del Comercio), en relación con el GATT para entender las principales posturas en la formación de la OMC y como surge.

Además hacemos hincapié en un aspecto muy importante que es el caso de México en la candidatura a la Dirección General de la OMC, como forma de interpretar los intereses que persisten, en cualquier lucha por el poder, específicamente hablando la de la dirección de esta Organización.

Para concebir que es y cual es la naturaleza de la OMC, empezaremos por decir que tienen diferente significado los términos, órgano, organismo y organización, respectivamente.

Un órgano hace referencia a la ejecución de un acto, parte de un cuerpo que desempeña funciones específicas relacionadas con un todo, un organismo en cambio cuenta con un conjunto de leyes y sus costumbres por lo que se rige, una institución social, y por último una organización es la acción de organizarse en disposición de arreglo u orden mediante normas específicas.³²

En primera instancia es necesario señalar que de la Organización de Naciones Unidas, emanan multiplicidad de organismos internacionales, que actúan en forma determinada como una organización en materias específicas, tal es el caso de la Organización Mundial de Comercio que cuenta con sede propia en Ginebra Suiza, la cual es considerada por algunos autores, independiente en determinados aspectos de la ONU.

Por otra parte durante las negociaciones se manifestaron diferencias de criterio y distintos intereses en juego, que se reflejaron el propio nombre de la organización. La primera forma en que se le denominó, fue Organización Multilateral de Comercio, este nombre incluye multilateral el cual fue rechazado por Estados Unidos. Entendido este vocablo "Multilateral" como, aquellos acuerdos concertados entre dos o más países ó grupos económicos.³³

Para resolver aquellas diferencias respecto al nombre y no mencionar que era lo contrario del unilateralismo. Al final se sustituyó el término multilateral, por el vocablo "Mundial". Lo que dio como resultado la aceptación de Estados Unidos, ya que significa todo el mundo o que su

³² Una Organización Internacional es una asociación de estados establecida, por acuerdo entre los miembros y no todo de un aparato permanente, de órganos asegurando su cooperación, en la persecución de los objetivos definidos.

Véase. *Diccionario de Derecho Jurídico Mexicano*, Instituto de investigaciones Jurídicas. Porrúa. UNAM. México 1998. Volumen IV.

³³ "Sistema multilateral", es decir que la mayor parte de los países incluidos, casi todos los principales países comerciantes, son miembros del sistema sin embargo algunos no lo son, y es por ello que se utiliza el término multilateral para describir el sistema. En el contexto de la OMC, esta palabra tiene importante significado. En este caso "multilateral" califica las actividades del nivel mundial o casi mundial, en particular entre todos los miembros de la OMC. Se diferencia de las actividades llevadas a cabo, a nivel regional o por otros grupos mas pequeños de países. Esto es diferente del uso ordinario de esta palabra, en otros sectores de las relaciones internacional; por ejemplo: un acuerdo multilateral de seguridad, puede ser regional. "El comercio hacia el futuro". *Op cit.*, p 4.

alcance llega a todo el mundo, con esto se logra el consenso entre los miembros.

El termino que si quedaba claro desde un principio era el del "Comercio" entendido, como aquella actividad o negociación que se hace comprando, vendiendo o intercambiando mercancías.³⁴

"Esta actividad se realiza cuando una región pose lo que otras desean, pero que no pueden producir o cuando la industria ha adquirido una ventaja relativa, en la producción de ciertos bienes. Su expansión depende de varios factores, entre otros el adelanto de las comunicaciones y transportes, así como el sistema bancario, la inversión, etc. Pero también de las leyes de los otros países que contribuirán a estimularlo u obstaculizarlo."³⁵

"¿Qué es la Organización Mundial de Comercio (OMC)? Es el único órgano internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Se encuentra formado por los acuerdos de la OMC, que se ven negociados por la mayoría de los países que participan en el comercio mundial, y que establecen las normas jurídicas fundamentales del comercio mundial. Son esencialmente contratos que obligan a los gobiernos a mantener sus políticas comerciales, dentro de límites convenidos, aunque son negociados y firmados por los gobiernos, su objetivo pretende ayudar a los productores de bienes y servicios, a los exportadores y a los importadores a llevar adelante sus actividades."³⁶

³⁴ Al incrementarse los grupos humanos el hombre tiene la necesidad de obtener satisfacciones, que no produce la organización donde se encuentran, así surge al trueque, pero este casi nunca es con el fin de consumir los productos adquiridos, sino más bien para nuevos intercambios, con el objeto de hacerlos llegar a un consumidor. El trueque lleva como consecuencia al comercio.

La disciplina Jurídica, económica, el intercambio es conocida como comercio exterior, es la política comercial externa o política económica Internacional, constituye también, el objetivo de la política comercial, mismas que puede orientarse a finalidades proteccionista Liberales o Neoliberales, y las estadísticas seguidas en el sistema económico vigente. El CE son las transacciones físicas de mercancías y productos, tecnología y servicio

Véase. "Diccionario Jurídico Mexicano". *Op cit.*

³⁵ Diccionario Enciclopédico. Selecciones de Reader's Digest. Vol. 9. México 1979., p 315.

³⁶ "El comercio hacia el futuro". *Op cit.*, p 4.

No podemos seguir adelante sin hacer referencia a la posición que toma la UNCTAD (Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo), respecto a los países en vías de desarrollo, que es determinante en la formación del sistema en el que actualmente nos encontramos, y la normatividad que rige el comercio internacional.

La UNCTAD aparece como el órgano internacional de expresión de los países subdesarrollados, donde los puntos de vista habían sido algo olvidados por el GATT, y cuyos intereses fueron pasados por alto en las negociaciones Kennedy. Mientras que el GATT siguió siendo un instrumento de negociación, la UNCTAD es sobre todo una serie de debate.³⁷

“Los trabajos de la UNCTAD han conducido a la conclusión de acuerdos por productos y el acuerdo sobre las preferencias generalizadas a favor de los productos manufacturados, originarios de los países en vías de desarrollo, mientras que la multiplicación de las partes contratantes acentúa el aspecto deliberante del GATT”.³⁸

El GATT no hace frente a los problemas de los países en vías de desarrollo, y por ende surge una organización que si pretende retomar esta problemática, la UNCTAD.

Respecto al comercio de los países en desarrollo plantearon una serie de cuestiones que coinciden con la UNCTAD, en los temas como:

³⁷ Para la consideración del GATT en la situación de los países en desarrollo, dentro de un acuerdo general bajo la influencia de la UNCTAD, las partes contratantes del GATT adoptaron el 26 de Noviembre de 1964 la parte IV que añade 3 nuevos artículos: XXXVI, XXXVII y el XXXVIII, relativos al comercio y desarrollo que entraría en vigor el 27 de Junio de 1966.

Véase. José Avila *Op cit.*

³⁸ En 1964 tiene lugar un acontecimiento de gran importancia: El nacimiento de la UNCTAD, que fue un revulsivo completo para la consideración, por el GATT, debido a la situación de los países en desarrollo, dentro del acuerdo general, bajo la influencia de la UNCTAD. Las partes contratantes adoptaron, el 26 de Noviembre de 1964, la parte IV, que añade 3 nuevos artículos: XXXVI, XXXVII y XXXVIII, relativos al comercio y al desarrollo, entra en vigor el 27 de Junio de 1966. Ver también *Ibid* y Neme Joques *Organizaciones Económicas Internacionales*. Barcelona., p 59.

Manufacturas: Plantean la necesidad de encontrar fórmulas, que faciliten el acceso de los productos fabricados de los países en vías de desarrollo. Así como estabilizar los precios en productos básicos o primarios.

“De los 23 países que se adhirieron en 1947 al GATT, 10 eran subdesarrollados, hasta 1953 el GATT fue merecedor del calificativo “Club de las naciones ricas”, no se preocupó en absoluto de ellos. A partir de aquel año ha elaborado una ética de las relaciones comerciales internacionales, entre países desarrollados de manera desigual.”³⁹

Fue necesario modificar disposiciones del GATT relativa a los países en vías de desarrollo, que buscan estabilizar y mejorar las condiciones de los mercados mundiales y sobre todo la reciprocidad en las relaciones con los países, con un grado distinto de desarrollo.

En el momento en que se crea la UNCTAD y tras una evolución iniciada en 1955 el GATT, ya había adoptado el principio de la no discriminación, en las relaciones con los países en vías de desarrollo, aunque daba mucho que decir para ser una organización en favor de los países subdesarrollados.

Cabe mencionar que en los últimos años, se venía mencionando la respectiva inoperancia del sistema GATT. En los paneles no eran escuchados ciertos aspectos de gran importancia. En este momento histórico se planteaba la necesidad de la existencia de una relación constante, entre comercio y desarrollo, donde los países serían los beneficiados de tal situación.

De ahí la importancia de este organismo (UNCTAD), ya que de esta situación es de donde se desprende, la actual posición de la Organización que estamos analizando la OMC, ya que intenta recoger las ansias de los países subdesarrollados, de ser escuchados y de aliviar sus necesidades. Por

³⁹. *Ibidem.*, p 309.

ello surge la necesidad de que exista un sistema viable, en la aplicación de las normas de Comercio Internacional.

La OMC como Organización Multilateral que tiene su base en el GATT, al igual que éste tendrá un Director General, cuya designación la realizará la Conferencia Ministerial y designará sus funciones, este Director designará a su vez a los miembros del secretariado, sus obligaciones y condiciones. El Director General y su personal no aceptaran instrucciones de ningún otra autoridad ajena a la OMC y mantendrán el carácter internacional de la OMC. A partir de la primera designación fueron cuatro los candidatos para ser Director General:

En primera instancia el ex-presidente Mexicano Carlos Salinas de Gortari y el ministro de finanzas de Brasil Rubens Ricupero por parte de América, en Europa se designó a Renato Ruggiero y por último al ministro de comercio de Corea del Sur Kim Chul Sum.

En el caso del Brasileño, no cuenta con apoyo de los Estados Unidos, como sucedió con México, este comete la indiscreción de hablar de la realidad económica de su país, por ello su gobierno le retira la ayuda y esto lo lleva a renunciar.

Carlos Salinas de Gortari trato de mostrar internacionalmente, que podía dirigir la Organización Mundial de Comercio de la mejor forma posible, ya que ante el mundo había logrado mucho con la reforma económica y política, así como la mencionada apertura comercial, que fue considerada como su gran logro, se adelantan algunos puntos a tratar en la Organización Mundial de Comercio.

Una de las estrategias a seguir por parte de Salinas de Gortari fue, el difundir su política económica por todo el mundo, para ello requirió de varios viajes, con todo ello no logró ser Director General de la OMC, puesto que al final la realidad del sistema económico de nuestro país, salió a la luz.

Renato Ruggiero apoyado por la Unión Europea, queda como Director General debido a que Estados Unidos retira su oposición.

El Coreano Kim Chul Sum, no tiene objeción para dar paso al nuevo Director General de la Organización Mundial de Comercio, que fue designado el 23 de Marzo de 1995, éste tomó el cargo el 1º de Mayo del mismo año.⁴⁰

Por la iniciativa de México y la Unión Europea, se lleva a cabo un foro de discusiones para la creación de la nueva organización, (OMC), pero el entorno internacional es muy diferente al que se encontraba cuando surge el GATT, existe un orden económico más interdependiente donde se denota mayor intercambio en mercancías y servicios, en la cual las inversiones extranjeras juegan un papel trascendente.

“Este contexto va acompañado de reglas y disciplinas uniformes en materia de derecho de propiedad industrial y de prácticas desleales de comercio.”⁴¹

Lo anterior sin considerar que en materia de Solución de Diferencias, se necesitaba urgentemente un sistema, que realmente funcional.

La Ronda Uruguay es el punto de partida de lo que es actualmente, la Organización Mundial de Comercio (OMC); fue la octava conferencia de negociaciones dentro del marco jurídico del GATT. En esta conferencia ministerial se iniciaron, las negociaciones de 1986, debieron haber

⁴⁰ Directores Generales del GATT a la OMC.

° Sil Erick Wyndham. (Reino Unido) 1948-1968.

° Oliver Long. (Suiza) 1968-1980.

° Arthur Dunkel (Suiza) 1980-1993.

° Peter Sutherland (Irlanda) GATT 1993-1994; OMC 1995.

° Renayto Ruggiero. (Italia) 1995.

° Mike Moore Actualmente

V. también “El comercio hacia el futuro.” *Op cit.*

⁴¹ Daniel R. Zuchero y Carlos Mitelan. *Op cit.*, p 44.

concluido en cuatro años, pero las crisis y las interrupciones, la prolongaron durante más de siete años. Se dieron por terminadas oficialmente en la reunión ministerial, en Marrakech (Marruecos), en Abril de 1994.⁴²

Como consecuencia de la Ronda Uruguay, se ha dado lugar a una serie de revisiones de las reglas que rigen el comercio mundial, y su debida aplicación en todas las áreas, así como la resolución posible de las diferencias en este ámbito. Con esa actuación se pretende primar el multilateralismo frente a aquellas situaciones unilaterales, dando el uso de los instrumentos jurídicos conexos y de los acuerdos.

El acta final en que se incorporan sus resultados, entró en vigor, el 1º de Enero de 1995; uno de los logros más importantes de Ronda Uruguay, es el fortalecer el mecanismo internacional de las reglas y compromisos asumidos por los países, mediante el establecimiento de la Organización Mundial de Comercio.

Es importante señalar, que esta Ronda ha concluido con la creación de un cuadro institucional común, que abarca el GATT. Este proceso se realiza dentro del marco de la OMC, por sus siglas en ingles Word Trade Organization, (WTO), que se establece en virtud del artículo primero del propio acuerdo.

La Ronda Uruguay para los empresarios significa determinadas decisiones a tomar. Aunque los gobiernos han negociado un mejor acceso a los mercados, para que las empresas puedan convertir las concesiones comerciales, en nuevas oportunidades de intercambio.⁴³

Uno de los logros más importantes de la Ronda Uruguay, es el fortalecimiento del mecanismo internacional de observancia de las reglas y los compromisos, asumidos por los países mediante el establecimiento de la

⁴² *Ibid.*, p 45.

⁴³ Guía de la Ronda Uruguay para la comunidad empresarial. UNCTAD/OMC. Ginebra Suiza., p 44.

Organización Mundial de Comercio, principalmente el sistema de Solución de Diferencias, sin duda el mayor logro de esta Organización. La Organización Mundial de Comercio (OMC), sustituye a partir del 1° de Enero de 1995, al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y comercio (GATT).

Pero si consideramos éste sistema como perfectible, entonces estaremos dispuestos, a encontramos con nuevas negociaciones.

La OMC tiene personalidad jurídica propia y cada uno de sus miembros le otorga la capacidad necesaria para realizar sus funciones, así mismo goza de los privilegios e inmunidades necesarios, los cuales se extienden a los funcionarios de la OMC y a los representantes de los miembros, esto por ser necesario para su mejor funcionamiento independientemente de sus acciones, en relación con la OMC.

“Los privilegios otorgados serán similares, a los privilegios e inmunidades estipulados en la convención sobre prerrogativas e inmunidades de los organismos especializados, aprobada por la asamblea general de las Naciones Unidas del 21 de Noviembre de 1947, provee que la OMC podrá tener una sede fija y permanente.”⁴⁴

Debe darse la importancia a la OMC, debido a su actuación en el ámbito comercial internacional, como integrador de nuevos acuerdos, por ejemplo, el denominado GAT'S o AGCS (Acuerdo General Sobre Comercio de Mercancías) y el ADPIC (Acuerdo Sobre Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio) dentro del marco del GATT y por otro lado dos importantes entendimientos, uno destinado a fomentar la transparencia del sistema y otra a proteger su valor; todo como un conjunto de reglas mínimas, que efectúan no solo la política comercial tradicional, que es lo relativo a mercancías, sino también a servicios y propiedad intelectual.

⁴⁴ Alberto Casado Seviño y Begoña. Cerro Prada. *Op cit.*

El conocimiento y el buen manejo de las normas de la OMC permitirá por ejemplo, a los empresarios auxiliar a sus gobiernos, en el aprovechamiento de la aplicación de instrumentos jurídicos en materia de Solución de Diferencias y controversias.

La coordinación entre las instituciones y entre los países, que con el paso del tiempo se acentuará, constituye un método indispensable para hacer frente a los problemas económicos internacionales, pero esto no será posible de forma unilateral, ya que las tendencias actuales continúan hacia el multilateralismo.

Consideramos que con la creación de la OMC no se han dado por terminado, un largo apartado de negociaciones multilaterales constante. Puesto que actualmente se perfila nuevas negociaciones, y algunas se están realizando, este es un sistema que pretende ser perfectible, pero que en estos momentos las características de esta organización parecerían razonables, pero es muy poco tiempo desde su creación a la fecha, para saber si realmente es la forma mas viable de regular el comercio a nivel mundial. Reforzar las disciplinas y normas legales del antiguo sistema de comercio, sin renunciar al pasado e incorporar procedimientos, ya contrastados en cuanto a toma de decisiones, arreglo de diferencias, etc., resulta factible, pero únicamente con el paso del tiempo, veremos hasta que grado se ha cristalizado los logros, en favor del comercio internacional y en particular si se han mejorado, las condiciones para las partes en materia de Solución de Diferencias.

2.2 ESTRUCTURA Y FUNCIONAMIENTO DE LA OMC

“El GATT desaparece para dar vida a la OMC, es uno de los acuerdos de la Ronda Uruguay, por lo que la OMC substituye a partir del 1º de Enero de 1995 al GATT.”⁴⁵

⁴⁵ La OMC cuenta con sede en Ginebra Suiza, establecida el 1º de Enero de 1995, creada por las negociaciones de La Ronda Uruguay, cuenta con 134 países miembros hasta 1999, con un presupuesto de 116

Este organismo es considerado como el marco institucional del comercio mundial y por lo tanto, el administrador de los acuerdos e instituciones creadas en la Ronda Uruguay, así como la introducción de un sistema de Solución de Diferencias, que es el tema que nos compete a lo largo de esta investigación, y del cual profundizaremos, en lo siguiente.

Desde la creación de la OMC, los países buscaron incrementar la producción y el intercambio de bienes y servicios, que les permitirán aumentar el empleo. Esto se lograrían reduciendo los aranceles y barreras arancelarias comerciales y la eliminación de trato discriminatorio en el comercio internacional.

El reforzamiento del multilateralismo se puede reflejar en medidas, como el principio de la globalización, la instauración de la cláusula de conformidad y la creación del sistema de Solución de Diferencias que será administrado por la OMC. Este es un avance del sistema multilateral ante el unilateral.

OBJETIVO.- Los principales objetivos de la OMC son: Administrar y aplicar los acuerdos comerciales multilaterales y plurilaterales, ser foro de negociaciones y servir de marco para la aplicación de sus resultados. Administrar los procedimientos de Solución de Diferencias comerciales; Supervisar las políticas comerciales; y cooperar con el FMI y el Banco Mundial, para lograr una mayor coherencia en la promulgación de la política económica a escala Mundial.⁴⁶

AMBITO.

1.-ACUERDO DE LA RONDA URUGUAY, (GATT, GATS, ADPIC, OSD, y MEPC).

millones de francos Suizos, con 993 millones de dólares estadounidenses (1997); Personal de secretaria 500 personas; Director General Mike Moore. Fuente OMC División de información y relaciones con medios de comunicación OMC. Ginebra 1995-1998.

⁴⁶ V. también Robert E Hudec. *Enforcing International Trade Law: The Evolution of the Modern GATT Legal System*, Butterworth legal Publisher, Londres, 1993., p 60.

2.-ACUERDO DEL ÁMBITO ANTIGUO GATT:

- Sectoriales: Agricultura, textiles y vestidos.
- Antiguos instrumentos: Obstáculos técnicos al comercio, valoración en la aduana, licencias.
- Medidas de defensa: Salvaguardias, subvenciones y antidumping
- Nuevos instrumentos: Medidas en materia de inversión, inspección previa a expedición, normas de origen, medidas sanitarias y fitosanitarios.

3.-Acuerdo plurilaterales.

- Compras de Sector publico.
- Comercio de aeronaves civiles.
- Productos lácteos.
- Carne de bovino.

etc.).⁴⁷ 4.- INSTRUMENTOS VARIOS, (Declaraciones, decisiones,

LOS ORGANOS DE LA OMC:

Conferencia Ministerial: Integrada por todos los miembros, los cuales se reunirán como mínimo cada dos años, esta tiene la facultad de tomar decisiones relacionadas con los acuerdos comerciales multilaterales que surgieron de la Ronda Uruguay, la primera se celebró en Singapur a finales de 1996. Las funciones de ésta conferencia son desempeñadas por el Consejo General.

⁴⁷José Avila, *Op cit.*, p 91.

Consejo General: Se reúne como Organismo de Solución de Diferencias, para examinar las reclamaciones y toma de decisiones necesarias, para resolver las diferencias entre los miembros, además examina las políticas comerciales de los países, sobre los informes preparados por la secretaria de la OMC. Este revisará el funcionamiento de la OMC, sus acuerdos y las decisiones ministeriales, cuenta con la ayuda de los siguientes órganos:

1.- El Consejo de Comercio de Mercancías: que se encarga de supervisar la aplicación y funcionamiento del GATT de 1994 y de sus acuerdos conexos.

2.- El Consejo de Comercio de Servicios: que supervisa la aplicación y el funcionamiento del AGCS.

3.- El Consejo de los ADPIC que supervisará el funcionamiento sobre ADPIC. Los cuales se encargaran a su vez de supervisar el funcionamiento de los respectivos acuerdos multilaterales, relativos al comercio de mercancías, servicios y propiedad intelectual, los que se reunirán cuando sea necesario bajo la orientación del Consejo General.

La Conferencia Ministerial crea tres comités: Comercio y desarrollo, restricciones por Balanza de Pagos, y asuntos presupuestarios, financieros y administrativos.⁴⁸

Proceso de adopción de decisiones: El acuerdo establece que la OMC realizará la adopción de decisión por consenso, "Se considera que existe consenso cuando en el momento de adoptar una decisión, ningún país se opone formalmente a ello."⁴⁹

⁴⁸Ver esquema de cómo funciona la OMC, anexo de esta investigación.

⁴⁹Daniel R. Zucherino. *Op cit.*, p 46.

Sin el consenso no es posible la decisión, se adoptará por mayoría en la votación y cada miembro tendrá un voto.

Dentro del acuerdo se prescribe la mayoría para la adopción de decisiones en los siguientes casos:

“La interpretación de las disposiciones de cualquiera de los acuerdos, requiere una mayoría de tres cuartos (Acuerdo sobre la OMC Art. 9), las enmiendas en general requieren una mayoría de dos tercios, las solicitudes de excepción temporal presentadas por el país miembro, respecto de las obligaciones que le impone la OMC, requieren para su aceptación la mayoría de tres cuartos.”⁵⁰

El caso más complejo del sistema de adopción de decisiones, es el de los acuerdos multilaterales que introducen una serie de cautelas, que reflejan la preocupación de los grandes países los cuales exigen el consenso para modificaciones.

“La regla general para adoptar una enmienda es que la misma se apruebe por consenso, dentro de un plazo de 90 días.”⁵¹

Finalmente una serie de casos que explican modificaciones importantes a los acuerdos solo tienen efecto si se aceptan por todos los miembros. Existen dos tipos de miembros, iniciales y los que se adhieren, pero no se encuentran diferencias en cuanto a derechos y obligaciones entre ellos.

Las condiciones para obtener el carácter de miembro inicial son:

⁵⁰ Guía empresarial. UNCTAD/OMC. *Op cit.* p 40.

⁵¹ *Ibid.*, p 47.

1.-"Ser parte integrante del GATT de 1947 a la entrada en vigor del acuerdo que da origen a la OMC.

2.-Aceptar dicho acuerdo y los acuerdos comerciales multilaterales.

3.-Formular listas de concesiones arancelarias, en el GATT de 1947 y compromisos iniciales en materia de liberalización de servicios en el GAT'S."⁵²

La Secretaría se encuentra en Ginebra Suiza, y esta encabezada por un Director General, que es elegido por un periodo de cuatro años, existen cuatros directores adjuntos que le ayudaran en el trabajo y serán nombrados por el Director General, en consulta con los países miembros y determinaran sus funciones.

La Secretaria de la OMC cuenta con un personal de 500 funcionarios de varias nacionalidades.

El Director General y su personal no admiten instrucciones de ningún gobierno, ni de ninguna otra autoridad ajena a la OMC y mantendrán el carácter internacional de la secretaria.

La intervención de las empresas productoras y exportadoras no deben limitarse, a poner en conocimiento de los gobiernos, los problemas prácticos que se les plantean, estas deben ejercer una vigilancia continua y seguir muy de cerca la labor de la OMC. A diferencia del GATT, la OMC constituye un foro de negociaciones permanente.

En 1996 los miembros de la OMC eran 123 países, los que actualmente no son parte de la OMC pueden negociar su adhesión, si se quiere

⁵² *Ibidem.*, p 50.

ser miembro de la OMC, tendrá que poner acorde sus legislaciones, en relación con los acuerdos multilaterales, también es necesario reducir los aranceles y modificar sus reglamentaciones, para hacer que el acceso de bienes y servicios extranjeros a sus mercados sea más viable.

FUNCIONES DE LA OMC

1.- "Lograr la aplicación, la administración y el funcionamiento de los elementos de la Ronda Uruguay, y de todos aquellos acuerdos que se negocien en el futuro.

2.- Continuar siendo un foro de negociaciones entre los miembros, sobre los temas tratados de los acuerdos y cuestiones, en su aplicación.

3.- Tener un Organismo Especial para la Solución de Controversias y diferencias entre los miembros, donde las partes tienen especial interés para el buen funcionamiento del comercio internacional.

4.- Realiza exámenes periódicos de los países miembros.

5.- Servirá de base al nuevo GATT para intensificar la cooperación con otros organismos."⁵³

La OMC es considerada un foro de negociaciones permanente, entre los países miembros para continuar la liberalización del comercio de bienes y servicios, así como cuestiones de comercio que puedan seleccionarse con miras al establecimiento de reglas y disciplinas.

⁵³ Alberto Casado Serviño. *Op cit.*, p 89.

Lo más importante es que en esta Organización se le da mayor importancia a la Solución de Diferencias, que surgen entre las partes, es el tema que nos incumbe en esta investigación.

Solución de diferencias: Como resultado de la Ronda Uruguay por la que se establece la OMC, se adopta un sistema integrado de Solución de Diferencias, que reúne los distintos procedimientos existentes hasta entonces, lo cual permite que las Solución de Diferencias sea más ágil y eficaz, aunque a lo largo de ésta investigación, se determinará si el actual es el sistema más viable en esta materia.⁵⁴

El logro más significativo es que las decisiones de los paneles arbitrales, sólo podrán ser realizadas si existe consenso de los países miembros. Esta medida contrasta con las prácticas llevadas a cabo por el GATT, en el cual un país podía bloquear los resultados de los paneles, éste tema lo ampliaremos y analizaremos con mayor profundidad en los siguientes capítulos.

También se incluyó en la OMC el avance de las reglas en sectores, como agricultura y textiles, que habían quedado fuera de los principios del GATT, así como la elaboración de disciplinas más estrictas en materia de subvenciones, normas técnicas y procedimientos de obtención de licencias de importación, entre otras.

La OMC contiene además disposiciones sobre el comercio de servicios y sobre la protección de los derechos de propiedad intelectual.

Principios de la OMC: Implementar el sistema basado en normas justas, equitativas y más abiertas. Liberalizar y suprimir progresivamente los obstáculos arancelarios y no arancelarios. Rechazar el proteccionismo, suprimir el trato discriminatorio en las relaciones comerciales internacionales.

⁵⁴ En este momento es una breve referencia en materia de Solución de Diferencias, que ampliaremos, en los capítulos siguientes.

Buscar la integración de los países en desarrollo, los desarrollados y las economías en transición, en el sistema multilateral y finalmente obtener el nivel de transparencia máximo posible.⁵⁵

El regionalismo tiene un efecto importante en el funcionamiento de la OMC.

La casi totalidad de 134 miembros de la OMC, han suscritos acuerdos comerciales regionales con otros países, algunos de esos países tiene un alcance de gran amplitud, otros se proponen alcanzar la liberalización del comercio en un cierto número de sectores a largo tiempo.

En lo que respecta a los acuerdos comerciales regionales una cuestión fundamental es su compatibilidad con el sistema multilateral de comercio. Consiste en facilitar el comercio entre los territorios que lo constituyen y no en crear barreras al comercio de los otros miembros de la OMC, que son parte del acuerdo. Este aspecto es fundamental tanto en lo que se refiere, al Art. XXIV del GATT de 1994 como al Art. V AGCS.

“En este marco existe un comité creado con el fin de examinar detalladamente los futuros acuerdo comerciales regionales, con el propósito de establecer una plataforma común, para examinar la manera de abordar la cuestión del regionalismo en la OMC. Hasta la fecha se han notificado al GATT/OMC 14 acuerdos comerciales regionales, de los cuales 81 están aún en vigor.”⁵⁶

Otra esfera que el comité seguirá analizando es la de las repercusiones sistemáticas, de las iniciativas de estos acuerdos comerciales regionales, en el sistema multilateral de comercio, principalmente en las consecuencias que esos acuerdos podrían tener en el funcionamiento del sistema de derechos y obligaciones de la OMC, así es necesario aclarar más

⁵⁵ Véase. Michael Finger J: *Op cit.*, p 95.

⁵⁶ *Ibid.*, p 90.

las normas de la OMC relativas a los acuerdos comerciales regionales con miras a formular las nuevas recomendaciones adecuadas.⁵⁷

Por otra parte dentro del funcionamiento de la OMC, es necesario hablar de los Países en desarrollo, pueden hacer oír su voz, defender sus intereses e influir en la evolución de la OMC participando activamente, pero eso requiere de recursos humanos y financieros, en las capitales de los miembros y en Ginebra. El problema o reto se considera primordial para la organización.

Estos países de bajos ingresos juegan también un papel muy importante en las acciones de la OMC para hacer frente a la organización, pero se debe mencionar dentro del marco de la OMC, la actuación de estos países para hacerse oír y defender sus intereses, en esas condiciones de trabajo hace falta dinero y personal, algo con que estos no cuentan, puede servir de ayuda que estos países se agrupen y coordinen sus esfuerzos, estableciendo una división del trabajo.

“La OMC procura la realización de actividades de cooperación técnica, conferencias, apoyo financiero de los miembros más ricos de la OMC, por ejemplo Africa sigue siendo atendida por los programas, como el programa integrado de asistencia y la serie de seminarios organizados conjuntamente por la OMC.”⁵⁸

⁵⁷ Actualmente las visiones de regionalismo son muy marcadas, y los postulados de la OMC, no pretenden que se desvíe el comercio, si no que sea complementario, así por ejemplo México a pesar de formar parte de la OMC y pertenecer a otro acuerdo regional, en muchos casos donde existen diferencias, prefiere recurrir en primer instancia a los paneles del TLCAN, posiblemente por ser este acuerdo de suma importancia, para nuestro país.

De esto cabe destacar que las agrupaciones importantes para la OMC, son las que establecen la supresión o reducción de los obstáculos al comercio dentro del grupo, así los acuerdos comerciales regionales pueden perjudicar los intereses comerciales de los países. El establecimiento de una unión aduanera o zona de libre comercio, violaría el principio de la OMC de igualdad de trato para todos los miembros.

Ver también “El comercio hacia el futuro”, *Op cit.*

⁵⁸ De los 134 miembros de la OMC, 100 son países en desarrollo, debido al número de estos, su función dentro de la OMC, es cada vez más importante dentro del Comercio Mundial. La OMC pretende abarcar los países en desarrollo en tres formas:

- 1.- Los acuerdos de la OMC, contienen disposiciones que hablan de los países en desarrollo.
- 2.- La labor de la OMC es supervisada por el comité de comercio y desarrolla en esa materia.
- 3.- Se proporciona asistencia técnica.

www.wto.org. 2000.

En 1995 Noruega proporcionó 2.5 millones de dólares para establecer un fondo fiduciario de la OMC, para los países menos adelantados, también se organizan varias conferencias para tratar aspectos de desarrollo económico.

Los países podrían dar prioridad a sus preparativos para las futuras negociaciones, deben expresar con efectividad su punto de vista y por lo tanto defender sus intereses en la OMC y en la evolución futura influir en las negociaciones.

Con la Ronda Uruguay se han logrado algunos progresos para los países en desarrollo, pero existe un margen considerable para llegar a nuevos avances.

Estos fines solo podrán lograrlos los países desarrollados, mediante la creación de instituciones que desarrollen recursos humanos, que a lo largo del tiempo han sido esporádicos y que se perfilan de la misma forma, debido a las diferencias de desarrollo que existen entre los miembros de la OMC.

Los nuevos puntos a tratar son:

Cuando se creó el GATT después de la Segunda Guerra Mundial, el Comercio Internacional consistía fundamentalmente, en el flujo de comercio de mercancías, desde entonces el comercio de servicios, transportes, viajes, servicios bancarios, seguros, telecomunicaciones, servicios de consultoría, tienen prioridad, lo mismo ha sucedido con el comercio de ideas y con los bienes y servicios que incorporan la propiedad intelectual. El GATT se adhiere a los nuevos acuerdos de la OMC es actualizado, y coexiste con el nuevo Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS) y el Acuerdo sobre Aspectos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC).

La OMC los reúne todos estos acuerdos en una única organización, en un mismo conjunto de normas y un exclusivo sistema de Solución Diferencias del que hablaremos mas adelante.

“Los principios fundamentales del GATT han sido incluidos en los Acuerdos relativos a los Servicios y Propiedad Intelectual: La no discriminación, la transparencia y la previlisidad”.⁵⁹

El acuerdo ADPIC constituye un marco multilateral de normas y disciplinas relativas, a la protección de los derechos de propiedad intelectual, conteniendo disposiciones relativas a la casi totalidad de las modalidades, abarcando tanto las clásicas (derechos de autor, marcas, patentes), como a las

⁵⁹ Forman parte de este acuerdo los siguientes textos multilaterales.

“Anexo IA: Acuerdos sobre el comercio de mercancías.

Acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio de 1994.

Protocolo de la Ronda Uruguay, anexo al GATT de 1994.

Acuerdo sobre la agricultura.

Acuerdo sobre 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.

Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII.

Acuerdo sobre la inspección previa a la expedición.

Acuerdo sobre las normas de origen.

Acuerdo sobre los procedimientos para el trámite de licencias de importación.

Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias.

Acuerdos sobre salvaguardias.

Anexo IB: Acuerdo general sobre Comercio de Servicios y anexos.

Anexo IC: Acuerdos sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad intelectual relacionados con el comercio, incluido el comercio de mercancías falsificadas.

Anexo 2: Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rigen la Solución de Diferencias.

Anexo 3: Mecanismos de examen de políticas comerciales.

También los acuerdos comerciales plurilaterales del anexo 4 forman parte del acuerdo constitutivo, pero éste solamente será vinculantes para los miembros que los aceptan.

Anexo 4a): Acuerdo sobre el comercio de aeronaves civiles.

Anexo 4b): Acuerdos sobre compras del sector público.

Anexo 4c): Acuerdos sobre productos lácteos.

Anexo 4d): Acuerdo sobre carne vacuna.”.

Cfr. Daniel Zucherino. *Op cit.*, p 49.

nuevas modalidades (semiconductores, indicaciones geográficas, información confidencial)⁶⁰.

Las principales características de este acuerdo son, determinar pautas mínimas de protección, que deben ser respaldadas por los países miembros de la OMC, fija procedimientos y recursos que deben adoptarse en las legislaciones nacionales, prevé la aplicación para estos derechos de mecanismos de Solución Diferencias, refleja los principios y reglas generales que inspiran los tratados vigentes en esa materia.

La gran expansión de los servicios dentro de la economía, de países desarrollados no tuvo un crecimiento internacionalmente equilibrado, por ello la existencia de aplicación de políticas de protección de los mercados internos.

Con relación a los servicios cabe mencionar que sufren restricciones de distinta forma cuando van más allá de los estados nacionales, tales como reglamentaciones internas, derechos de establecimiento, exigencias de reciprocidad, trato nacional preferencial, restricciones financieras y cambiarias, etc.

Lo anterior hace referencia a una nueva situación, por ello los miembros de GATT, han negociado y discutido un acuerdo que cuente con los elementos básicos:

- 1.- Un acuerdo que determine las obligaciones para los miembros.
- 2.- Listas que enumeren los compromisos contenidos por las partes contratantes, con el resultado de las negociaciones.
- 3.- Anexos relacionados con el transporte aéreo las telecomunicaciones y los servicios financieros.

⁶⁰ *Ibidem.*, p 41.

Como resultado tenemos los denominados GATS (General Agreement on Trade in Services), cuyos objetivos son:

La eliminación de barreras y restricciones comerciales, vigentes de comercio internacional de servicios.

El propósito de que las partes rinden a las empresas extranjeras que operen en sus territorios el mismo trato que reciben las nacionales.

El establecer un mecanismo de solución de diferencias y controversias con carácter multilateral.

Anteriormente no se había abordado las inversiones relacionadas con el comercio. La Ronda Uruguay dedicó un apartado a las restricciones y distorsiones que se derivan de las legislaciones nacionales en el caso de inversiones, y se trata con las negociaciones de eliminar los efectos nocivos en esta materia.

Así surge el acuerdo sobre inversiones relacionadas con el comercio (Agreement on Trade Related Investment Measure TRIMS), considerando la inversión como ayuda para el crecimiento económico, el cual promueve el comercio internacional.

En el acuerdo se prevé las acciones de un gobierno cuando sujeta a una empresa extranjera que desea operar en su territorio, a condiciones no viables a las compañías de su propia nacionalidad.

“El objetivo del TRIM consiste en extender la autoridad del nuevo GATT, a las medidas comerciales vinculada con las inversiones

procurando excluir las consideradas negativas a la expansión de los intercambios⁶¹.

Consideramos que la línea positiva de pactar normas en la mejor consonancia, ha sido constituida por la preocupación dentro de las instituciones multilaterales que hemos analizado, para regular y formar un sistema viable.

Quizá llevar a cabo un ejercicio de negociaciones globales tan complejas como la de la Ronda Uruguay (OMC), no aparezca como inmediato en el futuro próximo, pero es necesario decir que este tiene la obligación de fungir como un foro de negociaciones. Además son muy interesantes las actuales manifestaciones y no deberían ser desaprovechadas en las nuevas situaciones a las que ha de conducir la dinámica de la economía mundial, ya que el predominio de las reglas pactadas y conocidas en materia de relaciones comerciales y la Solución de Diferencias basadas en la cooperación, parece una vez más absolutamente imprescindible y necesario.

2.3.CONTRIBUCIONES DE LA OMC PARA EL DESARROLLO DEL COMERCIO INTERNACIONAL

La Organización Mundial de Comercio (OMC), es considerada como base jurídica, e institucional del sistema multilateral de comercio, de la cual emergen las principales obligaciones y la manera en que los gobiernos, aplican las leyes y reglamentos comerciales, así como el desarrollo de las relaciones internacionales, entre los distintos países, mediante el debate, la negociación.

⁶¹ *Ibid.*, p 44.

La OMC no solo tiene un número potencial de miembros superior al GATT, sino que también es mucho más amplio su ámbito de aplicación, por lo que respecta a actividades políticas y comerciales.

El GATT sólo era aplicable al comercio de mercancías; la OMC abarca el comercio de bienes, servicios y propiedad intelectual, así como los nuevos temas.

El acuerdo sobre la OMC "Contiene 29 textos Jurídicos individuales que abarcan todo: Desde la Agricultura a los Textiles y el Vestido, desde los servicios a la contratación pública, las normas de origen y la propiedad intelectual."⁶²

A esos textos se añaden más de 25 entendimientos, decisiones y declaraciones ministeriales de los que se especifican, obligaciones y compromisos adicionales de los miembros de la OMC.

El sistema multilateral de comercio constituye un intento por parte de los gobiernos, de reunir a los inversores, empleadores, empleados y consumidores, en un clima económico que fomenta el comercio, la inversión y la creación de empleos, así como de libre competencia.

La Ronda Uruguay mejoró resultados al reducir substancialmente los aranceles, en algunos casos a tasa cero, al mismo tiempo que se elevaba el nivel general de aranceles consolidados, los resultados proporcionan a comerciantes y inversores, un grado de seguridad en mercados más elevados, en donde se procura eliminar anteriores prohibiciones de la importación de determinados productos. Por otra parte cada vez es más difícil que los gobiernos miembros, varíen a capricho las reglas de la organización.

⁶² Pero no es suficiente contar con en el sistema Internacional, con estos medios jurídicos denominados contribuciones de la OMC, para el desarrollo del comercio Internacional, ya que en el entorno y en el derecho internacional, no es suficiente para normar las condiciones comerciales Internacionales existentes, donde la defensa de los intereses particulares es la visión día a día. El decir que el sistema de comercio Internacional ha dado contribuciones, para el mejor funcionamiento y desarrollo del entorno comercial, no es suficiente, es necesario que existan normas, que sean realmente utilizadas y factibles, para que se apliquen a las condiciones y circunstancias determinadas.

Prácticamente en cada aspecto que tiene relación con el comercio, las posibilidades de que los miembros adopten políticas caprichosas discriminatorias y proteccionistas, están limitadas por sus compromisos en el marco de la OMC

No es exacto decir que éste es un sistema de normas consagrado, el logro de una competencia libre, leal y sin distorsiones; más bien es un acuerdo destinado a lograr equidad en el comercio, de productos de servicios y en lo relativo a la propiedad intelectual, donde mejorará las condiciones de competencia, pero únicamente esto será posible con la aplicación del más fiable sistema de Solución de Diferencias.⁶³

El sistema de Solución de Diferencias de la OMC, es un elemento primordial que debería proporcionar seguridad y previsibilidad al sistema multilateral de comercio, este se encuentra contenido en todos los acuerdos de la OMC, tal es el caso de los textiles y el del vestido, es por ello que este sistema que desde el decenio de 1960 el comercio de textiles y vestido se consideró un caso excepcional, que quedó en normas especialmente negociadas por las que se reconocían las dificultades, con las que se enfrentaban la industria del ramo de países desarrollados, como consecuencia de la competencia de importaciones a bajo coste, con el nuevo acuerdo se transfirieron en un programa de integración desde el 1° de Enero de 1995, hasta el 1° de Enero del 2005, dónde se preverá la integración de todos los productos, en la rama textil y del vestido.⁶⁴

Aunque el GATT original era aplicable al comercio de productos agropecuarios, era ineficaz, especialmente en lo que se refiere a las subvenciones a la exportación. Con la OMC se trató de poner orden y de implantar una competencia real, en éste sector del comercio mundial que

63 Así no basta con decir las múltiples contribuciones de esta Organización, para el desarrollo del Comercio Internacional, por muchas que estas sean siempre siguen existiendo huecos jurídicos sin retomar y es por ello que surgen los conflictos entre los miembros, lo cual requiere un mecanismo eficaz para el tratamiento, de todos esas diferencias, aunque éste sistema ya cuenta con un mecanismo propio de Solución de Diferencias, en este también existen fallas difíciles de resolver, donde la lucha de intereses lo hacen aún más complicado. Ver también. Alberto Casado Cerviño. *Op cit.*

⁶⁴ *Ibid.*, p 19.

presentaba grandes distorsiones, es por ello que se considera como una de las contribuciones del acuerdo para reformar el comercio de productos agropecuarios y de sentar las bases de las políticas orientadas al mercado, con el fin de mejorar las condiciones de los países miembros en general. En el se establecen normas y compromisos nuevos en materia de acceso a los mercados; ayuda interna y competencia de las exportaciones, contiene disposiciones para fomentar las políticas de ayuda interna, y para mantener la economía rural, se abordan los problemas específicos de los países en desarrollo, incluidos los importadores de los alimentos y las economías subdesarrolladas, (El acceso al mercado de los productos agropecuarios, se rige ahora por un sistema de aranceles únicamente).

Otras de los aspectos considerados en el acuerdo, es sobre medidas sanitarias y fitosanitarias, se refiere a la aplicación de las reglamentaciones en materia de inocuidad de los alimentos, en protección de los animales y preservación de los vegetales, ahí se reconoce el derecho de los gobiernos a adoptar medidas, sanitarias y fitosanitarias basadas en principios científicos para aplicarse, en proteger la salud y preservar los vegetales, sin discriminación entre los miembros, el acuerdo contiene disposiciones en materia de procedimientos de control, inspección y aprobación.

En el marco de la Ronda Uruguay surgen ciertos compromisos, que procuran dar lugar a reducciones del volumen de esos productos subvencionados, se reconoce que los países podrían necesitar ayuda, por ello se adoptó una decisión ministerial especial, en la que se establecen objetivos con respecto a la prestación de ayuda alimentaria, en el desarrollo agrícola y asistencia por parte del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, con respecto al financiamiento a corto plazo de las importaciones comerciales, de productos alimenticios, lo anterior como posibilidad de ayuda y no como realidad concretas, la valoración real del sistema de la OMC estará a consideración de futuro inmediato, pues es muy corto el tiempo para poder establecer conjeturas concretas.

Este acuerdo por el que se establece la OMC (Marraquech), contiene también disposiciones para hacer frente a la posible situación como desviación, declaración falsa, sobre el país o lugar de origen, o la falsificación

de documentos oficiales y el trato especial para determinadas categorías de países. Las diferencias que pueden surgir se someterían al Organismo de Solución de Diferencias, si las cuestiones no quedan resueltas después de haber hecho las recomendaciones del OSD, entonces se seguirá un procedimiento posteriormente descrito.

Una de las contribuciones de la OMC para el crecimiento del comercio internacional, es el acuerdo sobre comercio de servicios (AGCS), negociado en la Ronda Uruguay, éste constituye el primer conjunto de normas y disciplinas convenidas multilateralmente, aplicables jurídicamente, que se hayan negociado para abarcar el comercio internacional de servicios. El acuerdo contiene tres elementos: Un marco de normas y disciplinas generales; anexos que tratan de condiciones especiales en relación con determinados sectores; y listas nacionales de compromisos en materia de acceso a los mercados, también Vigila la aplicación del acuerdo el consejo del comercio de servicios. El marco consta de 29 artículos en los que se reúne una serie de obligaciones básicas. En las listas se indican los servicios y actividades de servicios, con respecto a los cuales se garantizan el acceso a los mercados y se especifica las condiciones a las que pueda estar sujeto dicho acuerdo. Todas las limitaciones a los servicios, de dar iguales oportunidades de acceso a los proveedores de servicios extranjeros, y de otorgarles un trato no menos favorable, que el dado a los proveedores nacionales, deben ser considerados.

También es una contribución de la OMC para el desarrollo del comercio internacional, la introducción de los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC). Se contempla que la gran diversidad de normas, en materia de protección y de los derechos de propiedad intelectual, y la falta de disciplinas eficaces multilaterales relativa al comercio internacional de mercancías falsificadas, han constituido un elemento clave de tensión, en las relaciones económicas internacionales, de ahí que en el acuerdo se aborden las cuestiones como: La aplicación de los principios básicos de GATT, y de los acuerdos internacionales en materia de propiedad intelectual; que incluye el suministro, la adopción de medidas eficaces para hacer respetar esos derechos; Lo más importante es la introducción en ésta de la solución multilateral de diferencias en esa materia; así como las disposiciones transitorias de aplicación.

En la parte I del acuerdo se establecen disposiciones generales y principios básicos, principalmente una obligación de concesión de trato nacional, contiene también una cláusula de nación más favorecida.

En la segunda parte II se abordan los diferentes tipos de derechos de propiedad intelectual, tomando como base de los convenios de la OMC, a la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), ya existentes: El convenio de París para la protección de la propiedad intelectual y el convenio de Berna para la protección de las obras literarias y artísticas (Derechos de autor), también sobre derecho de arrendamiento, constituye una importante contribución al derecho internacional vigente, en materia de derecho de autor y conexos.

“Con respecto a la protección de indicaciones geográficas de los vinos, se prevén niveles más elevados, los dibujos y modelos industriales quedan protegidos por un plazo de 10 años, en cuanto a las patentes por un plazo de 20 años.”⁶⁵

En la tercera parte III del acuerdo se habla de la observación de los derechos de propiedad intelectual, en donde se propone a los gobiernos miembros, pongan su legislación y prácticas en conformidad con el acuerdo.

“Otra contribución importante para el crecimiento del comercio por parte de la OMC, es el de medidas Anti-dumping, autorizadas por el Acuerdo General en su artículo VI, aquí se ofrece con mayor claridad la determinación de qué producto es objeto de dumping, se aclara el papel de los grupos especiales de Solución de Diferencias, en las diferencias relativas a medidas Anti-dumping, adoptadas por miembros de la OMC. Un aspecto importante es que se establecen procedimientos claros sobre como han de iniciarse los casos Anti-dumping, como deben de llevarse a cabo las investigaciones, y las condiciones para lograr que todas las partes interesadas, tengan oportunidad de presentar pruebas; a demás se brinda a los miembros la oportunidad de celebrar consultas sobre cualquier cuestión, relativa a la

⁶⁵ SECOFI. Departamento de Asuntos Jurídicos Internacionales. Nov. 1999.

aplicación del acuerdo o logro de sus objetivos, y de solicitar el establecimiento de grupos especiales para la examinar las diferencias.”⁶⁶

“Por otra parte el acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias, contiene aspectos novedosos, así como una definición de subvención y establece el concepto de subvención específica, que es: La destinada a una empresa, o un grupo de empresas o ramas de producción, dentro de la jurisdicción de la autoridad que la otorga, (Solo las subvenciones específicas están sujetas a disciplinas establecidas en el acuerdo).

Las Subvenciones prohibidas son aquellas cuya concesión, esta supeditada a los resultados de exportación, o al empleo de productos nacionales con preferencias a los importados.”⁶⁷

“Las negociaciones realizadas durante la Ronda Uruguay concluyeron, con la adopción de un acuerdo que consta de 73 artículos. El contenido de este acuerdo se conoce con el nombre de TRIP’S, (por sus siglas en ingles Trade Related Aspects of Intelctual Propety Rights). En español se denomina ADPIC, Aspectos de Propiedad Intelctual Relacionados con el Comercio. También se le llama “Documents to Dunkel”, debido a que fue Arthur Dunkel quien tuvo que ver en el consenso, para la formación de éste, siendo Director General del GATT.”⁶⁸

⁶⁶ *Ibid.* Enero del 2000.

⁶⁷ Diana Tussie. “Comercio en el marco de la OMC”, *Revista de La Cepal*. No 62. Chile 1997.

⁶⁸ “El acuerdo ADPIC se divide en las siguiente partes:

Parte I: Disposiciones generales y principios básico.

Parte II: Normas relativas a la existencia, alcance y ejercicio de los derechos de propiedad intelectual.

Sección 1: Derecho de autor y derechos conexos.

Sección 2: Marcas de fabrica o de comercio.

Sección 3: Indicaciones geográficas.

Sección 4: Dibujos y modelos industriales.

Sección 5: Patentes.

Sección 6: Esquemas de trazados (Topografía) de los circuitos integrados.

Sección 7: Protección de la información no divulgada.

Sección 8: Control de las prácticas anticompetitivas en las licencias contractuales.

Parte III: Observancia de los derechos de propiedad intelectual.

Sección 1: Obligaciones generales.

Sección 2: Procedimientos, recursos civiles y asi como

Es importante mencionar en este panorama que otra contribución, de esta Organización, son los Acuerdos de Protección Recíproca de las Inversiones (APRIS).⁶⁹

Estas negociaciones están sujetas a procedimiento de Solución de Diferencias, que pretende un rápido programa de acción del Organismo de Solución de Diferencias (OSD). Puesto que ésta parte es de suma importancia, en adelante hablaremos con mayor precisión de lo que significa esta contribución de la OMC para el crecimiento del comercio, por lo que sin un medio factible en materia de Solución de Diferencias, de poco serviría el conjunto de acuerdos que regulan el comercio internacional, siendo las diferencias comerciales las que bloquean el crecimiento; es necesario su estudio; puesto que muy poco se habla de la contribución tan importante, aunque no del todo aplicable. Es cierto que el Organismo de Solución de Diferencias es la contribución más acertada de la OMC, para el crecimiento del comercio internacional, con sus respectivos límites y alcances.

administrativos.

Sección 3: Medidas provisionales.

Sección 4: Prescripciones especiales relacionadas con medidas de fronteras.

Sección 5: Procedimientos penales.

Parte IV: Adquisición y mantenimiento de los derechos de propiedad intelectual y procedimientos contradictorios relacionados.

Parte V: Prevención y Solución de Diferencias.

Parte VI: Disposiciones transitorias.

Parte VII: Disposiciones institucionales.

Daniel Zucherino. *Op cit.*, p 70.

⁶⁹ En esta materia, el gobierno Mexicano ha trabajado arduamente en los últimos años, debido a que considera que la inversión es un medio por el cual, el país puede obtener divisas para procurar el crecimiento nacional, en éste aspecto es donde México pretende incrementar sus niveles de exportación, que desde la creación de la Organización se ha profundizado, pero también es cierto que entre más participación tenga nuestro país, en la relaciones comerciales Internacionales, también son mayores los problemas a los que se enfrenta, de ahí la necesidad de que exista un sistema viable para la solución de estas diferencias, por ende, es preciso que en México, se tenga una conciencia clara de lo que significa ésta contribución de la OMC para el desarrollo del comercio internacional.

CAPITULO III

CAPITULO III

RELACIONES MEXICO-OMC EN MATERIA DE SOLUCION DE DIFERENCIAS

3.1-PANORAMA GENERAL

En éste capítulo pretendemos abordar el punto clave de nuestra investigación, ya que de nada serviría el tener un amplio conocimiento de la Organización Mundial de Comercio, en materia de Solución de Diferencias,⁷⁰ si no se relacionara con nuestro país, por ende, nuestra investigación requiere el introducir elementos generales, que van desde el ingreso de México al sistema y su injerencia de éste en el mecanismo de Solución de Diferencias, para el crecimiento económico.

El objetivo general de ésta investigación, es el proporcionar un panorama a aquellas personas, que tienen experiencia general o específica de las reglas de los acuerdos de la OMC, significa una oportunidad de familiarizarse con diversos aspectos del funcionamiento del mecanismo de Solución de Diferencias.

En éste capítulo nos dirigimos, a aquellos quienes como yo se han visto envueltos en la problemática, de que la información existente es muy poca, confidencial y en sus casos en otro idioma, pero es tal la importancia del mecanismo de Solución de Diferencias para México y para todos los miembros, de la organización que sin éste no se podría llevar a cabo el comercio internacional, aún más específico, éste no existiría, puesto que a mayor comercio, mayor flujo de controversias.

⁷⁰ En un principio cuando se inician las negociaciones para la creación de la OMC y el sistema de Solución de Diferencias, se llega a la conclusión que entre las partes, de que las condiciones y circunstancias internacionales son diferentes, así que ya no se nombraran en éste acuerdo controversias y se deja el termino en diferencias únicamente.

Mientras más se multiplican las críticas y análisis, en torno al impacto presente y futuro de la Ronda Uruguay, sobre la liberalización de los mercados, poco se ha comentado uno de los aspectos más significativos de esa Ronda para el sistema de Comercio Mundial que es: El mecanismo de Solución de Diferencias, el cual pretende más equidad y transparencia, en comparación con la situación existente en el pasado con el GATT, requiere de ciertas modificaciones y ajustes.⁷¹

Es un instrumento Jurídico de gran potencial político ya que permite a los estados medianos y pequeños defenderse contra las medidas unilaterales de los países mayores, apelando a los compromisos aprobados multilateralmente. América Latina y el Caribe han recurrido a él en forma creciente, pero aún Limitada.

Es necesario hacer referencia a las características del mecanismo de Solución de Diferencias, donde se establece una situación, que es la más acertada a aportar seguridad, transparencia y previsibilidad, además pretende reservar los derechos y obligaciones de los miembros de la OMC, interpretando los acuerdos con base en las normas del derecho internacional público; Así como adoptar sus decisiones por consenso, establecer procedimientos claros e iguales en todos los casos, prever un órgano de apelación en caso de impugnación de las conclusiones de un Grupo Especial o panel, establecer reglas claras para las compensaciones o suspensiones de concesiones y reconocer la situación especial para los países en desarrollo.

Para comprender mejor esto, ofrecemos un resumen de los instrumentos del mecanismo de Solución de Diferencias.

Consultas: Se realizan cuando un miembro considera que las medidas adoptadas por otro miembro, dañan el funcionamiento de cualquier acuerdo, podrá formular una solicitud para celebrar las consultas.

⁷¹ Aunque el sistema de Solución de Diferencias, está diseñado para que funcione de forma perfecta esto no es así, tiene muchas fallas en la forma de aplicación de las reglas en el panel, por ende se plantean al sistema y a los acuerdos, las modificaciones que en este momento se están negociando: de cualquier forma, un sistema aún no perfecto es preferible que otro anárquico.

“Si el miembro no responde a esa solicitud o si las consultas no permiten que se resuelva la diferencia, en un plazo de 60 días, la parte reclamante podrá pedir el establecimiento de un grupo especial. Cuando existe urgencia incluidos los productos perecederos, este plazo será de 20 días. Durante las consultas los miembros deberán prestar atención a los problemas e intereses particulares de los países en desarrollo miembros.”⁷²

“Grupos especiales o paneles”

Tienen el mandato de examinar el asunto sometido al OSD y formular recomendaciones.

Estarán formados por personas de gran prestigio, que pueden o no ser funcionarios gubernamentales, de formación variada y experiencia en campos diversos, que la Secretaria propondrá y que las partes no podrán objetar sino por razones imperiosas. Actuarán a título personal y no en calidad de representantes de un gobierno u organización.”⁷³

Todo miembro que tenga un interés sustancial en un asunto sometido a un grupo especial y así lo haya notificado al OSD, se denominará “tercero”, tendrá oportunidad de ser oído por el grupo especial y de presentar a éste comunicación por escrito.

Cuando no se haya podido llegar a una solución mutuamente satisfactoria, el grupo especial representará sus conclusiones en un informe al OSD, con las razones en que se basa sus conclusiones y recomendaciones.

“El plazo en el que el grupo especial llevará a cabo, su examen no excederá por regla general 6 meses; en caso de urgencia, en lo relativo a los

⁷² V. Entendimiento de Solución de Diferencias. ANEXO II del acuerdo por el que se establece la OMC.

⁷³ Cfr. Fax número 7299320, enviado por la SELA para el Dr. Erminio Blanco. SECOFI. México. Julio 1997., p 3.

productos perecederos el plazo será de 3 meses. En caso de que no sea suficiente el grupo especial informará al OSD el nuevo plazo que no podrá exceder de 9 meses.

Si una o más partes son países en desarrollo, en el informe del grupo especial se indicará explícitamente, la forma en que se han tenido en cuenta las disposiciones pertinentes sobre trato diferenciado y más favorable de los acuerdos suscritos en la Ronda Uruguay. También se tomarán en cuenta, además del comercio objeto de la diferencia, las repercusiones sobre la economía del país.

A solicitud de la parte reclamante, el grupo especial podrá suspender sus trabajos por un período que no exceda los 12 meses.

Tras considerar los escritos de replica y los alegatos orales, el grupo especial trasladará los capítulos de hechos y argumentos de su proyecto de informe a las partes para que, dentro de un plazo fijo presente sus observaciones. Una vez expirado éste, el grupo especial entregará un informe provisional en que figuran los capítulos expositivos, las contrataciones y conclusiones del grupo especial.

Los informes de los grupos especiales no serán examinados ni los adoptados por el OSD, hasta que hayan transcurrido 20 días entre su distribución. Todo miembro que esté en desacuerdo al informe, dará una explicación de las razones, por lo menos 10 días antes de la reunión del OSD, donde se va a examinar el informe. Las partes en la diferencia tendrán derecho para participar en el examen del grupo especial por el OSD.

Dentro de los 60 días siguientes a la distribución, el OSD adoptará el informe a menos que una parte en la diferencia, notifique su **decisión de apelar**, o que el OSD decida por consenso no adoptar el informe. Si una parte no decide apelar, el informe no será considerado por el OSD hasta después de haber concluido el proceso de apelación.

El Organo de Apelación: El OSD establecerá un órgano permanente de apelación, que se ocupará de los recursos de apelación interpuestos contra las decisiones de los grupos especiales y estará integrada por 7 personas de prestigio, reconocidas y no vinculadas a ningún gobierno. La duración del procedimiento de apelación, por regla general, no excederá los 60 días.

Si fuera necesario, el Organo de Apelación podrá postergar la fecha de presentación del informe, pero no mas allá de 90 días.

El Organo de Apelación, en consulta con el presidente del OSD y con el Director General de la OMC, establecerá los procedimientos de trabajo e informará a los miembros. A demás podrá confirmar, modificar o revocar las contrataciones y conclusiones del grupo especial.

Los informes del órgano de apelación serán adoptados por el OSD, salvo que éste último decida por consenso no adoptarlos en un plazo de 30 días, siguientes a su distribución. Una vez aceptado por OSD el informe deberá ser aceptado por las partes en la diferencia.

Cumplimiento de las decisiones del OSD: En una reunión del OSD que se celebra dentro de 30 días, después de la adopción del informe, el miembro afectado informará al OSD en cuanto a la aplicación de las recomendaciones y resoluciones. En caso de que no sea viable cumplirlas inmediatamente, el miembro afectado dispondrá de un plazo prudencial o un plazo fijado de común acuerdo, por las partes en los 45 días siguientes aun plazo determinado mediante arbitraje relacionado dentro de los 90 días siguientes.⁷⁴

“El OSD vigilará la aplicación de las recomendaciones o resoluciones adoptadas, solicitando al miembro afectado un informe de

⁷⁴ Véase Anexo II del Acuerdo de la OMC.

situación sobre los progresos, realizados en la aplicación de la recomendación de las aplicaciones o resoluciones.

Compensación y suspensión de concesiones: Si hay incumplimiento de las recomendaciones y resoluciones adoptadas, ese miembro entablará negociaciones con las partes que han recurrido al procedimiento de Solución de Diferencias, con el fin de encontrar una compensación mutuamente aceptada.

Si dentro de los 20 días siguientes no se llega a una compensación satisfactoria, cualquier parte reclamante podrá pedir la autorización del OSD para suspender la aplicación al miembro infractor, de concesiones u otras obligaciones resultantes de los acuerdos.

Se establecieron criterios para que la parte reclamante defina que concesiones, u otras obligaciones va a suspender, pero en el mismo sector de un acuerdo u otros sectores, si lo anterior no fuera posible, o concesiones u obligaciones en el marco de otro acuerdo, como última alternativa.

El Director General de la OMC: Puede ofrecer sus nuevos oficios conciliación o mediación. Estos procedimientos se iniciarán si así lo acuerda las partes y en cualquier momento podrán darse por terminados.

Si las partes lo acuerdan la acción del Director General de la OMC, puede continuar mientras se desarrolla el proceso del grupo especial.⁷⁵

Grupos consultivos de expertos

⁷⁵ Ver artículos XI y XII del entendimiento de Solución de Diferencias de la OMC.

Los grupos especiales podrán solicitar un grupo consultivo de expertos, que emita un informe sobre un elemento, de carácter científico o técnico, planteado por una de las partes.

Es importante mencionar que el establecimiento de un mecanismo de Solución de Diferencias que no es perfecto, pero que pretende actualmente ser mejorado e institucionalizado, constituye un elemento esencial a la codificación de las normas de comercio internacional, derivadas de las negociaciones de la Ronda Uruguay y que en estos momentos se reforma.⁷⁶

Los negociadores trabajaron para formar lo que no está del todo consolidado actualmente, como un equilibrio adecuado de derechos y obligaciones, que procura impedir acciones unilaterales. Todos los gobiernos necesitan la garantía de que en caso de desacuerdos, con respecto a la aplicación de las normas acordadas, exista un mecanismo más confiable al cual se puede recurrir.

De ahí la necesidad de la existencia de un mecanismo de Solución de Diferencias, en los acuerdos o esquemas complementarios a la OMC, tales como, el MERCOSUR y la Comunidad Andina, o el TLCAN. Así en el proceso de una zona de libre comercio en la reunión de ministro de comercio exterior, de Belo Horizonte (Brasil de 1997), un grupo de trabajo sobre Solución de Diferencias, ha tomado como base un verdadero sistema que para estos momentos se anhela.

MECANISMO DE SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS EXISTENTE EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

MERCOSUR: Tribunal arbitral "Ad-hoc" compuesto por un miembro por cada país en controversias y un árbitro externo que preside, pero

⁷⁶ Véase cuadro del procedimiento de Solución de Diferencias de la OMC. Anexo de esta investigación.

en la práctica, la Comisión de Comercio es la que ha intervenido, no obstante en la resolución de controversias utilizando su mecanismo de consultas.

COMUNIDAD ANDINA: Tribunal Andino de Justicia, es el órgano propio de la Comunidad con poder supranacional. Las partes han recurrido a él, en escasas ocasiones.

GRUPO DE LOS TRES: Los miembros pueden optar por un tribunal arbitral compuesto por 5 árbitros, o recurrir al OSD de la OMC. En ciertos casos Colombia, Venezuela deben recurrir al ordenamiento jurídico Andino.

MCCA: Cuerpo Arbitral Compuesto por un representante de un país miembro.

CARICOM: Cuerpo de tres árbitros, dos elegidos por los países interesados y el tercero por los dos anteriores.

TLC: En términos generales, la parte reclamante puede optar entre la constitución de un panel integrado por 5 expertos independientes, o recurrir al OSD de la OMC.

SEIS ACUERDOS BILATERALES: "Grupo arbitral Chile-Colombia, Chile-Ecuador, Chile-Venezuela: Constituido por un experto de cada país y un tercer árbitro externo, que lo preside. Chile-México, Costa Rica-México y Bolivia-México: Constituido por 5 miembros, dos por país y un árbitro externo."⁷⁷

⁷⁷ Fuente: Basada en la CEPAL, *Panorama de inserción Internacional de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile. 1996., p 117. y OEA *Trade and integration arrangements in the Americas: An analytical compendium* (OEA/Ser.H/XIII; CEC/GAT/doc.32/96), Washington, D.C. 10 de Junio 1996. Véase también documento N0 33, enviado por SELA a SECOFI. México., p 5.

El mecanismo de la OMC es evidentemente el sistema más elaborado y amplio aunque tenga sus fallas, ha sido establecido por la Comunidad Internacional para tratar las disputas comerciales multilaterales. Es fundamental que todos los países controlen sus disposiciones, ya que ello constituye un elemento esencial para garantizar que los socios comerciales, cumplan con las obligaciones asumidas y para defender sus intereses, cada vez que algún país amenace con perjudicarlos.

Un ejemplo claro de la utilización del mecanismo de Solución de Diferencias, como mejor alternativa es: “El reclamante, a raíz de las denuncias por dumping, subsidios y normas ambientales que enfrentan los salmones y las maderas Chilenas en el mercado de Estado Unidos, los ministros de relaciones exteriores, Dr. José M. Inzursa, y de economía, Dr. Alvaro García, de Chile confirmaron que están estudiando la posibilidad de recurrir al OSD de la OMC, en caso de que fracasen las consultas bilaterales”.⁷⁸

3.2. EL INGRESO DE MEXICO A LA OMC.

El gobierno Mexicano tuvo la decisión, de ampliar su marco en materia de negociaciones internacional, es a partir de los últimos 15 años, donde la tendencia ha sido hacia una apertura comercial más marcada, en donde las barreras al comercio pretenden ser reducidas. México forma parte de los Organismos comerciales internacionales, con el fin de facilitar el flujo del comercio entre los países, siendo nuestro país beneficiado con esto, tal es el caso de la OMC, donde México después del Chad, es uno de los países que más ha recurrido al mecanismo de Solución de Diferencias de la OMC en tanto que quejoso.⁷⁹

El gobierno mexicano decidió que la fórmula para nuestro desarrollo económico, son los compromisos internacionales, las nuevas

⁷⁸ *Ibid.* 10 Junio 1996.

⁷⁹ México ingreso formalmente al GATT en Noviembre de 1986, pero a la OMC se adhiere el primero de Enero de 1995.

negociaciones comerciales, hicieron necesaria la modificación de nuestra legislación en materia comercial, para proteger al país de los efectos y las contradicciones de esta apertura.⁸⁰

Con todo ello como miembro de la OMC en su carácter de país en desarrollo, México goza de un trato de nación más favorecida, el cual consiste en la flexibilidad en la determinación de los periodos, que permiten aplazar o ampliar la aplicación de algunas disposiciones de los acuerdos o instrumentos jurídicos, derivados de la Ronda Uruguay en materia de acceso en mercados, los países participantes acordaron reducir sus aranceles comprometidos en el GATT en un promedio de 40 %, México se beneficia de las importantes reducciones arancelarias.

“Reducciones arancelarias otorgadas a México:

<u>Agrícolas</u>	<u>País</u>	<u>Industrial</u>
32 %	Australia	44 %
35 %	Austria	45 %
38 %	U.E.	43 %
40 %	Finlandia	45 %
67 %	Japón	44 %
43 %	Noruega	16 %
49%	Nueva Zelanda	66 %
33 %	Suiza	37 %
31 %	Suecia	22 % ⁸¹

⁸⁰ Art. 89 de La Constitución Política de Los Estados Unidos Mexicanos.

Reducciones arancelarias promedian por las exportaciones de México a dichos países.

Los principales productos de interés para México, que se benefician de las reducciones acordadas en la Ronda Uruguay son: miel, ron, acero, limones, flores fresca, café, café crudo, tequila, motores y partes, aguacates, cerezas, computadoras, chasises para vehículo, mangos, jugo de naranja y vidrio.

México no tuvo la obligación de reducir sus aranceles aplicables, ya que son congruentes con los compromisos adoptados, en la Ronda Uruguay y actualmente continúan por debajo de los aranceles consolidados, de esta forma México obtiene reciprocidad a la liberalización comercial de los últimos años, y consolidan sus esfuerzos de diversificación de mercados.

La participación de México en la OMC facilita las iniciativas de diversificación comercial, que ha emprendido nuestro país y garantiza que sus esfuerzos por incrementar su participación en el comercio mundial, no se vean obstaculizados en materia arbitraria, entre las actividades de México en la OMC destaca los siguientes:

1. - "Defender la compatibilidad de los acuerdos del libre comercio con las reglas de la OMC.
2. - Evitar que se utilicen medidas ambientales con fines proteccionistas.

⁸¹ Es importante hacer mención que México ha celebrado seis tratados de libre comercio; a) Tratado de Libre Comercio (TLC), celebrado con la República de Chile, 28 de Julio de 1990; b). - El TLC celebrado con la República de Nicaragua, 1º de julio de 1998; c). - TLC celebrado con la República de Colombia y Venezuela, grupo de los tres. México. DOF. 9 de Enero de 1995; d). - TLC celebrado con la República de Costa Rica. México. DOF. 10 de Enero del 1995; e). - TLC Celebrado con los E.U.A. y Canadá. (TLCAN) México. DOF. 20 de Dic. De 1993

Es importante señalar la ampliación de estos marcos. ya que actualmente se llevan a cabo, otras negociaciones en materia de tratados de libre comercio, con la Unión Europea, Israel, Rumania, Perú, Guatemala, Honduras, El Salvador, y Trinidad y Tobago. Lo anterior para referimos a la importancia que da nuestro país a la ampliación de su comercio.

Fuente SECOFI. Of. de asuntos jurídicos internacionales. Además Véase Página de Internet. www.wto.org. 1998.

3. - Defender las exportaciones Mexicanas contra prácticas desleales de comercio.

4. - Buscar reciprocidad a nuestro proceso de apertura comercial.

5. - Apoyar la diversificación del Comercio exterior de México.

6. - Aprovechar las oportunidades de acceso en los mercados de Europa, Japón y el Sureste Asiático, a través de una difusión apropiada ante cámaras y asociaciones de exportadores nacionales y las concesiones otorgadas en esos mercados.

7. - Finalizar negociaciones para lograr un mayor acceso a los mercados de China, Taiwan, Arabia Saudita y Rusia, así como de otros países que se encuentran en proceso de adhesión.

8. - Notificar leyes y reglamentos nacionales a la OMC.

9. - Dar seguimiento a los comités y grupos de trabajo de la OMC, para defender los intereses comerciales de México.

10. - Evitar el uso de medidas unilaterales.

11. - Lograr una mayor participación de la pequeña y mediana empresa en el comercio internacional.

12. - Analizar las políticas comerciales de los miembros de la OMC y cuidar que sean compatibles con las reglas de la organización.

13. - Coordinar la posición de México en la OMC, como en la OCDE, en temas complementarios.

14. - Proseguir el análisis para la agenda futura de la OMC, a fin de cubrir los intereses de México en la reunión ministerial de Singapur.

15. - Preparar el examen de la política comercial de México, que es revisado por el mecanismo de examen de las políticas comerciales.⁸²

Y aún más importante es el no permanecer al margen de los posibles cambios internacionales haciendo uso del mecanismo de Solución de

⁸² *Ibid.* Pagina Internet. 1998.

Diferencias, el cual es considerado por los expertos como el mayor logro de la Ronda Uruguay.

En diciembre de 1987 se produjo otro aspecto para continuar la apertura comercial al establecerse el plan de "Solidaridad Económica, que tenía como intención frenar las expectativas inflacionarias, con el cual se compactaron los aranceles del 0 al 25 por ciento, con cinco categorías.

El buscar otras salidas a la imposición de las cuotas es de suma importancia para aquellos países que están convencidos de que el comercio sin barreras es necesario para el crecimiento de un país determinado.⁸³ (Ver ejemplos donde México aplica impuestos diferentes a quienes no son miembros del TLCAN).

Actualmente la legislación de los tres países, como los procedimientos administrativos nacionales de los miembros Del TLCAN, en materia antidumping y cuotas compensatorias son muy similares las medidas en que la legislación de los tres países se apegan a lo establecido en los acuerdos de la OMC.

Cabe mencionar que la práctica desleal que con mayor frecuencia ocurre con México, ha sido el dumping, de 1987 a 1997, la Unión de Prácticas Comerciales Internacionales, ha realizado 188 investigaciones por dumping (50 de ellas en contra de E.U.A y 4 en contra de Canadá), 18 por subvenciones (5 de ellas en contra de E.U.A.) una contra Canadá, el mismo fenómeno ocurre ante los paneles del TLCAN y la OMC de 47 paneles que se han solicitado, sólo 4 han sido por subvenciones.⁸⁴

⁸³ SECOFI. Departamento de asuntos Jurídicos Internacionales. *Op cit.* Nov. 1999.

⁸⁴ V. SECOFI. *El sistema mexicano de defensa contra prácticas desleales de comercio Internacional, informe de labores 1991/1996 de la UPCI SECOFI.S.A. México 1997.*, p 12.

3.3 LA OMC Y SU INJERENCIA EN LA SOLUCION DE DIFERENCIAS.

El acta final de la Ronda Uruguay, que entró en vigor el 1° de Enero de 1995, contiene 29 acuerdos, además de unos 25 entendimientos, decisiones y declaraciones ministeriales, en los que se plasman las normas aplicables al comercio, entre los miembros de la OMC, los anexos especifican las concesiones en materia de bienes y servicios intercambiadas entre los miembros.

Ante la amplitud de estos compromisos, la OMC debe contar con los instrumentos que permitan garantizar su cumplimiento. El entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rigen las Solución de Diferencias, constituyen el anexo 2 del acuerdo por el que se establece la OMC. Comprende 27 artículos y 4 apéndices, que crean el órgano de Solución de diferencias OSD, facultado para establecer grupos especiales o paneles; para adoptar sus informes y transformarlos en decisiones con validez de mandato; vigilar la aplicación de las resoluciones y recomendaciones, así como de autorizar la suspensión de concesiones y otras obligaciones.

El Consejo General de la OMC desempeña las funciones de OSD, el mecanismo así establecido intenta mejorar la situación existente en el GATT, aportando seguridad, transparencia y previsibilidad. Preserva los derechos y obligaciones de los miembros de la OMC; interpreta los acuerdos suscritos con base en las normas en el Derecho Internacional Público, adopta sus decisiones por consenso, establece procedimientos iguales en todos los casos, prevé un órgano de apelación en caso de impugnación de las conclusiones, de un grupo especial o panel, establece reglas claras para las compensaciones o suspensiones de concesiones, y reconoce la situación especial de los países en desarrollo.⁸⁵

“Cabe mencionar que la situación anterior del antecesor de la OMC, el GATT. Contenia dos disposiciones en materia de Solución de

⁸⁵ Cfr (ESD). Entendimiento de Solución de Diferencias. Anexo II del acuerdo por el que se establece la OMC.

Conflictos: El artículo XXII sobre consultas y el artículo XXIII sobre protección de las concesiones (Además de algunos entendimientos y decisiones ministeriales). No establecía un mecanismo institucionalizado, y se fundamentaba en procesos de consulta y negociación, entre los miembros involucrados en la controversia, dejando al margen a arbitrariedades en detrimento de los países subdesarrollados.”⁸⁶

El sistema de solución de diferencias de la OMC, es un elemento primordial para aportar seguridad y previsibilidad al sistema multilateral de comercio, resultante de la Ronda Uruguay. Su objetivo es garantizar la solución positiva de las Diferencias. La finalidad del entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias (El “ESD”), es el establecimiento de un sistema al parecer eficiente, íntegro y orientado por Las normas para resolver dentro de un entorno multilateral, las diferencias que puedan surgir en relación con la aplicación del acuerdo de Marraquech.

“Las disposiciones sobre Solución de Diferencias de la OMC, son una serie de normas internacionalmente convenidas, a lo que deben de recurrir los miembros de la OMC, cuando tratan de reparar los efectos de medidas adoptadas por otro miembro, con arreglo a |los acuerdos de la misma, es decir, cuando alegan que ha habido; anulación o menoscabo de las ventajas resultantes de los acuerdos, que resultan de una infracción, o en ausencia de toda infracción; o un impedimento al logro de cualquier objetivo de los acuerdos.

Los miembros que traten de reparar los efectos de medidas adoptadas por otros miembros con arreglo al acuerdo, sobre la OMC no formularan una determinación de que existe, cualquiera de las situaciones contempladas anteriormente, excepto mediante el recurso de la Solución de Diferencias del ESD, el cual se aplica en forma uniforme a las diferencias surgidas en el marco de cualquiera de los acuerdos de la OMC.

Este sistema de Solución de Diferencias, favorece a aquellas soluciones alcanzadas de mutuo acuerdo que sean compatibles con los

⁸⁶ Louis Henk, Richard Pugh Low. *Cases Materials* st. Paul Minnessotta West publishis 1993., p 806.

acuerdos de la OMC y se alienta a las partes a llegar a soluciones mutuamente satisfactorias(Art. 11). Este sistema sirve para preservar los derechos y obligaciones de los miembros y para aclarar las disposiciones vigentes de dicho acuerdo, esto no perjudica el derecho de los miembros de recabar una interpretación autorizada de las disposiciones de un acuerdo de la OMC. Las recomendaciones y soluciones adoptadas no pueden entrañar el aumento o la reducción de los derechos y obligaciones establecidos en los acuerdos de la OMC(Art. 3 y 19).

El concepto de anulación o menoscabo de las ventajas, ocupa un lugar muy importante en la Solución de Diferencias en el marco de la OMC. En caso de infracción de las disposiciones de un acuerdo, se presume la existencia de anulación o menoscabo, esto significa que toda transgresión de las normas tiene efecto desfavorable, para los miembros de la OMC.⁸⁷

Su primer objetivo del sistema de Solución de Diferencias es conseguir la supresión de las medidas de que se trate, si se comprueba que estas son incompatibles con el acuerdo sobre la OMC.

La pronta solución de las situaciones es esencial para, el funcionamiento eficaz de la OMC y el mantenimiento de un equilibrio adecuado entre los derechos y obligaciones de los miembros.

Se pretende conseguir la eficiencia mediante disposiciones de procedimientos detallados, como aquellos que permiten que una de las partes siga haciendo avanzar el asunto, incluso sin acuerdo de la otra parte.⁸⁸

Sin duda alguna una de las contribuciones más importantes de la OMC es el sistema de solución de diferencias. El procedimiento a seguir hace referencia especial a la supremacía de la ley y por ello en retórica existe mayor

⁸⁷ Estos artículos pertenecen al ESD. Anexo II del Acuerdo de la OMC.

⁸⁸ *Ibid.* Anexo II. (ESD).

seguridad al sistema de comercio, se basa en normas definidas y se establecen plazos y procedimiento.

Las primeras resoluciones la adopta un grupo especial y las apoya o rechaza. Se puede apelar basándose en cuestiones de derecho. Pero es claro que falta mucho por hacer que en el sistema de Solución de Diferencias existen fallas, es por ello que se postulan nuevas alternativas y modificaciones al ESD, y en general a todos los acuerdos que conforman la OMC, sin duda por que existen huecos que llenar y algunos aspectos que no son viables.

El aspecto más importante en éste caso en el sistema de Solución de Diferencias, no es suficiente adoptar resoluciones, sino resolver las diferencias, de ser posible por medio de consultas. "A principios de 1997 de 71 casos 19 se habían resuelto extrajudicialmente, sin pasar por todo el proceso especial."⁸⁹

"Se dice que existe una diferencia cuando un país adopta una política comercial o toma una medida que otro miembro considere infringe las disposiciones de la OMC o no cumple las obligaciones contraídas."⁹⁰

Por otra parte es necesario decir que el ESD prevé varios plazos destinados a evitar las demoras, tal es el caso del plazo en el que el grupo especial llevará a cabo su examen, desde la fecha en que se haya convenido su composición y su mandato hasta la fecha en que se dé traslado del informe definitivo las partes en la diferencia; no deberá de exceder, por regla general de seis meses. En casos de urgencia, incluidos las partes dentro de un plazo de tres meses(Art. 12 del ESD), a menos que las partes acuerden otra cosa, el período comprendido entre la fecha del establecimiento del grupo especial por el OSD y la fecha en que examine el informe del grupo especial o el informe del examen en apelación no deberá exceder de nueve meses, cuando se haya interpuesto la apelación contra el informe del grupo especial, o de doce meses(Art. 20).

⁸⁹ Pagina Internet Solución de Diferencias en la OMC 1998, www.wto.org.

⁹⁰ *Ibid.* 1999.

Otros plazos se aplican a las consultas por ejemplo, el plazo de 60 días contados a partir de la fecha de recepción de la solicitud de celebración de consultas, después del cual la parte reclamante podrá pedir que se establezca un grupo especial.

La integridad se pretende mediante la adopción casi automática de los informes de los grupos especiales y del órgano de apelación. Estos informes (de los grupos especiales), se adoptan a menos que una parte en la diferencia notifique al órgano de solución de diferencias, su decisión de apelar o que decida por consenso no adoptarlo(Art. 16).

Habitualmente los informes de los grupos especiales contra los que se haya apelado, se adoptan junto con el informe del órgano de apelación y con las modificaciones introducidas por este. Esta situación es diferente de las que existían con arreglo al GATT de 1947 y los acuerdos de la Ronda Tokio, cuando los informes de los grupos especiales solo podían adoptarse por consenso.

El mecanismo de Solución de Diferencias de la OMC está orientado por normas, donde las recomendaciones y soluciones deberán lograr una solución satisfactoria de conformidad con los derechos y obligaciones de los miembros(Art. 3), todas las soluciones de los asuntos planteados habrán de ser compatibles con los acuerdos y no deberán anular, ni dañar las ventajas resultantes de los mismos, para ninguno de sus miembros (Art. 3).

Cabe señalar que en el antiguo GATT existía un procedimiento de Solución de Diferencias, pero no ponía plazos fijos y por ende no fue funcional, en ese sistema era muy fácil obstruir la adopción de las resoluciones y en casi todos los casos pasaba mucho tiempo o se hacía caso omiso para llegar a una verdadera resolución.

El Acuerdo de Marrakech estableció un procedimiento más estructurado, con etapas claramente definidas y por ello la disciplina

ESTA TESIS NO DEBE SALIR DE LA BIBLIOTECA

implantada en cuanto al tiempo para resolver una diferencia es con plazos flexibles, para las diversas etapas del procedimiento, pero como iremos analizando la contradicción del sistema radica en parte en esta situación de los plazos, donde puede existir prorrogas, en conclusión para que cualquier sistema funcione, en especial el de Solución de Diferencias, es necesaria la pronta resolución de las diferencias, para ello se establece el procedimiento y calendarización.

El ESD fomenta el uso del sistema multilateral de Solución de Diferencias en lugar del unilateralismo, en la resolución de conflictos comerciales.

Es necesario señalar que el mecanismo de Solución de Diferencias de la OMC, prevé dos maneras de solucionar las diferencias: uno es la celebración de consultas bilaterales, que incluyen los buenos oficios, la conciliación y la mediación, así como la decisión por un tercero que incluye el arbitraje.⁹¹

A excepción del arbitraje, la decisión por un tercero no podrá solicitarse hasta que hayan tenido lugar las consultas o se hayan realizado sin éxito intentos de celebrarlas. El ESD da preferencia a las soluciones mutuamente aceptables para las partes en las diferencias, siempre que sean compatibles con los acuerdos de la OMC.

⁹¹ El arbitraje es considerado como una solución de litigio, dada por un tercero imparcial, un juez privado o varios, generalmente designado por las partes, siguiendo un procedimiento, que aunque regulado por la ley, tiene un ritual menos severo, que el procedimiento del proceso jurisdiccional. El arbitraje es utilizado para dirimir contiendas de repercusiones jurídicas. Cabe mencionar que en épocas reciente el arbitraje, ha tomado nuevos causes y la frecuencia con que se ve favorecido a nivel internacional y en privado, va en aumento considerándose éste como un instrumento práctico y útil ámbito a que permite entrar en la evaluación de negociaciones contenciosas, que se encuentran en los tribunales, y da la posibilidad de designación de un tercero imparcial a la vez calificado.

El arbitraje comercial al respecto Carnelutti ha dicho que el arbitraje, nació antes de que el Derecho y la autoridad judicial.

El arbitraje es un medio o técnica, el cual trata de resolver las diferencias surgidas entre las partes, a través de la voluntaria sumisión al fallo o laudo que debe rendir, una tercera persona o comisión, no investido de autoridad jurisdiccional. Existe divergencia entre los tipos de arbitraje del Derecho privado, público, y entre arbitraje interno internacional.

Cfr. *Diccionario Jurídico Mexicano*. Instituto de Investigaciones Jurídicas. Edit. Porrúa. UNAM 12ª Ed; México 1998.

El ESD es aplicable, a las diferencias planteadas con arreglo a cualquiera de los acuerdos de la OMC, tomados aisladamente o en combinación, y también existe una excepción en los que figuran los denominados acuerdos comerciales plurilaterales, contenidos en el anexo 4 del acuerdo de Marraquech.

Al respecto mencionamos que para el buen funcionamiento del procedimiento de Solución de Diferencias de la OMC, la participación de las partes en la diferencia y de otras entidades.

Es necesario referimos al OSD que es la estructura especial mediante la cual, el consejo general de la OMC desempeña sus funciones respecto de la Solución de Diferencias, como es supervisar establecer grupos especiales, adoptar los informes de estos y el de órgano de apelación y autorizar suspensión de concesiones y tiene la facultad para autorizar medidas de retorción, cuando un país no respete la resolución, si una parte no aplica las conclusiones del informe.

Los grupos especiales y el órgano de apelación son las entidades encargadas de adoptar las decisiones sobre las diferencias, este grupo está formado por siete expertos en cuestiones comerciales y de derecho comercial, que examinan los aspectos jurídicos de los informes preparatorios por los grupos especiales.

Al respecto los miembros de la OMC pueden recurrir al mecanismo de Solución de Diferencias, donde los países en desarrollo y los menos adelantados, pueden beneficiarse del trato especial y diferencial.

Se establece que la Secretaria de la OMC, es responsable de los aspectos administrativos de la Solución de Diferencias, así como de prestar ayuda a los grupos especiales en relación con los aspectos jurídicos y de procedimiento.

No podemos seguir adelante sin señalar que el Organo de Solución de Diferencias (El OSD), es el responsable de la administración del ESD.

“Mencionamos las funciones del OSD: Se reúne una vez al mes, pero puede celebrar reuniones especiales, para adoptar los informes de los grupos especiales durante los sesenta días siguientes a su distribución, cuando se establece la adopción de una decisión se procederá por consenso, ciertas decisiones del OSD se adoptan sobre la base de un consenso negativo, solo podrán participar en las decisiones de este Organo, los miembros que sean parte de dicho acuerdo, mientras que el OSD informa a los correspondientes Consejos y Comités sobre lo que acontece sobre las diferencias.

En los casos de Solución de Diferencias en que intervenga un país menos adelantado miembro, no se haya llegado a una solución satisfactoria el Presidente del OSD, podrá ofrecer sus buenos oficios conciliación y mediación con objeto de ayudar a las partes en la diferencia, antes de que establezca el grupo especial.”⁹²

La principal misión de los grupos especiales es examinar los hechos y argumentos presentados por las partes, en determinada diferencia, la composición de estos grupos está formada por personas muy competentes, funcionarios gubernamentales, personas que hayan integrado un grupo especial, o hayan presentado un alegato en él, que haya sido representante de un miembro o de una parte contratante, como representante en el consejo o comité de cualquier acuerdo abarcado, que haya sido parte de la secretaria, haya realizado una actividad docente, publicado trabajos sobre derecho mercantil internacional, política comercial u ocupado un alto cargo en la esfera política comercial, en un miembro de la OMC. Los criterios para la selección de los miembros de estos grupos deben ser independientes, donde actúan a título personal y no en calidad de representantes de un gobierno o de una organización.

⁹² Cfr ESD. Entendimiento de Solución de Diferencias de la OMC.

La misión del Organó de Apelación es primordialmente examinar las cuestiones de derecho tratadas por los grupos especiales. Una Secretaria de este Organó presta a éste asistencia y apoyo administrativo.

Es necesario señalar que se pretende actuar con los principios de equidad, rapidez y eficacia, además de aceptabilidad mutua, pero en eso se basa el presente análisis, en demostrar la funcionalidad o no del sistema.

En caso de que siga en su primera resolución no debe durar más de un año aproximadamente, y en caso de que exista apelación, hasta quince meses, los casos son flexibles y puede ser emergente, como en el caso de los productos percederos, donde el plazo es de tres meses. En este sistema es imposible que el país que pierda un caso, obstruya la adopción de la resolución, en el antiguo GATT la Resoluciones únicamente podían adoptarse por consenso, lo que significaba que una sola objeción podía bloquear la adopción. Ahora la resolución se adopta automáticamente, a menos que haya consenso para rechazarla.

Consideramos que la forma más viable es que los países afectados examinen sus problemas y resuelvan sus diferencias por si solos, en la primera etapa denominadas "consultas", por ende se considera el procedimiento de Solución de Diferencias por etapas, ahora analizamos la primera de ellas: Es por medio de la celebración de consultas entre los gobiernos en la diferencia, y aún cuando avance el caso siempre es posible la celebración de consultas, mediación y buenos oficios, como medios diplomáticos de Solucionar Diferencias.⁹³

La forma como se resuelven las diferencias. Esta actividad compete al Organó de Solución de Diferencias(OSD, es decir el Consejo General en esta materia).

⁹³ Los buenos oficios significan en el Derecho Internacional, la acción de un tercer estado que espontáneamente o a solicitud, procura por medios diplomáticos aproximar a los estados en la diferencia, exortandolos a que reinicien negociaciones o a recurrir a cualquier otro medio pacífico, para la resolución de la diferencia.

"Diccionario Jurídico mexicano". *Op cit.*, p 80.

“Analizaremos las etapas de procedimiento en el caso de Consultas: Hasta 60 días de continuar a cualquier medida los países tiene la obligación de mantener conversaciones, con el fin de resolver la diferencia por ellos mismos, si este procedimiento no es suficiente puede pedir al Director General de la OMC, que trate de ayudar dando sus buenos oficios o mediación.

Segunda etapa: el grupo especial tiene hasta 45 días para constituir su grupo, mas 6 meses para que este concluya su labor. Si en la primera etapa de consultas no se llega a un acuerdo o solución de la diferencia, puede pedir que se establezca un grupo especial, pero el país acusado puede obstruir la formación una sola vez; no puede volver a repetirse esa obstrucción. Oficialmente el grupo especial ayuda al OSD a dictar resoluciones o recomendaciones y su informe solo puede ser rechazado por consenso, en el OSD es difícil rechazar las conclusiones que deberán basarse en el acuerdo de la OMC. El informe definitivo debe trasladarse a las partes en las diferencias.”⁹⁴

“Los procedimientos a seguir son: Ante de la primera audiencia, cada parte en la diferencia expone sus argumentos por escrito al grupo especial, al igual que en la primera audiencia. En la segunda reunión del grupo especial se especifica, el carácter de expertos, un grupo consultivo para que prepare un informe al respecto. El proyecto especial en el cual un grupo determinado da traslado de los capítulos expositivos de su informe, a ambas partes en la diferencia, les da un plazo de 2 semanas para formular las respectivas observaciones, pero donde ya se incluyen, las constataciones a ambas partes, además se les da un plazo de 1 semana para que soliciten un re-examen, el cual no debe de exceder de 2 semanas, enseguida se envía un informe definitivo a las partes en la diferencia, y 3 semanas más tarde se distribuye a todos los miembros de la OMC, si el grupo especial considera que la medida comercial, objeto de la diferencia, constituye una infracción de un acuerdo de la OMC, da recomendaciones para que se ponga en conformidad con dicha disposiciones, el informe se convierte en una resolución tras haber transcurrido 60 días, a no ser que sea rechazado por consenso.

⁹⁴ Jhon H. Jackson William J. Davey “Legal problems of international economic regulation relations cases, materials and text on national” *Regulations of transnational economic relations*. E.U.A. Edit. American casesbook series. 1998., p 90

Ambas partes en la diferencia, pueden apelar contra la resolución del grupo especial, es necesario señalar que cada apelación, es examinada por 3 miembros de un órgano permanente de apelación, establecido por el OSD integrado por 7 miembros representativos.”⁹⁵

La apelación puede dar lugar a la confirmación, modificación o renovación de las constataciones y conclusiones jurídicas del grupo especial.

“El OSD tiene que rechazar o aceptar el informe del examen en apelación en un plazo de 30 días, pero solo puede hacerlo por consenso. Si un país a hecho algo que no debe hacer, debe de ratificar rápidamente y si continúa infringiendo un acuerdo debe ofrecer una compensación o aceptar, una sanción adecuada.

En primera instancia el demandado perdedor pondrá su política en concordancia, con las recomendaciones o resolución, con la mayor brevedad posible, para asegurar la eficaz solución de diferencias, haciéndolo en una reunión en el OSD que a de celebrarse, 30 días siguientes a la adopción del informe, en caso de no cumplirse inmediatamente las recomendaciones se dará un plazo prudencial para hacerlo, y si las cumple entonces se realizan negociaciones para una compensación mutuamente aceptable, por ejemplo: reducciones arancelarias, si en un plazo de 20 días no se ha convenido en una compensación satisfactoria, la parte reclamante pueden pedir la utilización del órgano de Solución de Diferencias, que deberá otorgar una autorización dentro de los 30 días siguientes a la expiración del plazo, a menos que se decida por consenso no dar la petición.”⁹⁶

Las sanciones deberán de imponerse en el mismo sector en que hayan surgido la diferencia y si no es posible esto, será en el marco del mismo acuerdo y si eso tampoco ocurre, se recurrirá a medidas en el marco de otro acuerdo, se procurá no adoptar medidas que tenga efectos en sectores no relacionados con la diferencia y se pretende que las medidas sean eficaces.

⁹⁵ *Ibid.*, p 91.

⁹⁶ Entendimiento de Solución de Diferencias (ESD).

En cualquier caso el OSD vigila que se cumplan las resoluciones adoptadas.

3.4.IMPORTANCIA DE LA SOLUCION DE DIFERENCIAS EN EL CRECIMIENTO ECONOMICO DE MEXICO.

Se podríamos hablar muchas cosas a fin de conocer, reafirmar o elaborar un criterio sobre el mecanismo de Solución de Diferencias de la OMC, mecanismo que la Dirección para América, a cargo del Lic. Ricardo Ramírez, tiene obligación de dar seguimiento al funcionamiento. En general la importancia de la Solución de Diferencias, en el crecimiento de México es indiscutible, ya que sin un sistema viable en esta materia, de nada serviría la existencia de la organización.

Estado actual y beneficio generales del mecanismo: El 19 de Agosto de 1997 la OMC recibió la solicitud de consultas número 100, conforme a su mecanismo de Solución de controversias, por lo que se dice que ha manejado en dos años y medio, una cantidad de casos tres veces mayor que el GATT, en sus casi cincuenta años de existencia (cerca de 300 controversias). El caso 101 fue presentado en Septiembre de 1997 por los Estados Unidos, en contra de México por la orden Anti-dumping, en contra de las importaciones de jarabe de maíz.⁹⁷

Los usuarios más frecuentes son sin duda, los más grandes comerciantes, la Unión Europea(U.E. 21 casos solicitados por ella y 14 en contra) y Estados Unidos (E.U.A. 35 casos solicitados por ellos y 20 en contra), considerados los mas beneficiados como la historia lo indica; pero no solo las grandes potencias se han visto beneficiadas, también países más pequeños han utilizado el sistema, y se han visto beneficiados, aunque no en

⁹⁷ Lic. Carlos Vejar Borrego. Funcionario de SECOFI. Vease el caso del jarabe de maíz. (Página del Internet). www.wto.org.

decisiones pretender ser ejecutables y no meras recomendaciones (Tal es el caso del atún mexicano), además de que en el GATT, no se estableció un mecanismo institucionalizado, y se fundamentaba en procesos de consultas y negociación entre los miembros involucrados en la controversia, dejando margen a arbitrariedades para los países subdesarrollados.⁹⁸

“En cuanto a los países que más ha recurrido al mecanismo, México se encuentra en el cuarto lugar, junto a Japón, India y Tailandia (Cinco veces cada uno), después de Estados Unidos, la U.E. y Canadá este último con nueve casos solicitados.”⁹⁹

“Los casos en que México ha participado: en contra de la U.E. por la importación, distribución y venta de banano, en contra de Venezuela, por la investigación Anti-dumping de tubería petrolera, en contra de la C.E. por el régimen de importación, venta y distribución del banano; en contra de los Estados Unidos por la investigación Anti-dumping, al tomate fresco y congelado, y en contra de Guatemala por la investigación Anti-dumping al cemento Portland. Los casos iniciados en contra de México han sido iniciados por la C.E. por valoración aduanera de importaciones y él más reciente iniciados por los Estados Unidos, por las importaciones de jarabe de maíz.”¹⁰⁰

Como ya mencionamos no solo los países de pequeñas economías, han recurrido al sistema con este mecanismo de Solución de Diferencias, también países como Japón y la U.E. han cambiado, sus relaciones comerciales con los Estados Unidos, ya que a raíz de este mecanismo, se han logrado que se retire la amenaza de implementar la sección 301 de la ley comercial de los Estados Unidos; que le permite al ejecutivo tomar acciones unilaterales en casos que las medidas comerciales adoptadas por extranjeros, no se encontraban a su juicio, cubiertas por un acuerdo comercial; lo cual convertía las relaciones comerciales en intentos.

⁹⁸ Documento de la dirección de abogados para América. SECOFI.29 de Abril de 1998., p 1.

⁹⁹ *Ibid.*, p 2.

¹⁰⁰ Ver documento 24 de Septiembre. SECOFI-Ginebra.0022/661455.

México después del Chad, es el que más ha recurrido, al mecanismo de Solución de Diferencias de la OMC, aunque sea en forma quejosa.¹⁰¹

El sistema actual del mecanismo de Solución de Diferencias, en términos generales puede decirse, que pretende ser viable, aunque las relaciones internacionales en materia comercial, se tornan cada vez más complejas. En la medida que los intereses de las naciones siguen persistiendo, por muy cercanas que se encuentren las modificaciones al sistema continuará, la lucha política perfilada bajo intereses particulares de los países miembros. Este sistema siempre ha tenido sus ventajas y contradicciones, a pesar que en el sistema internacional de comercio, entre mayor sea el flujo de comercio entre los países, mayores serán las diferencias. Esto conlleva a que las críticas recibidas por parte de la Unión Europea sean más severas, sobre todo después que la OMC perdió los casos del banano y carne con hormonas.¹⁰²

Críticas al sistema: Una situación particular que se observa en éste sistema de Solución de Diferencias, es que en la mayoría de los casos no se llega a una decisión de panel. Con todo ello las críticas al sistema son reales, algunas de ellas son con relación a la hipótesis, sobre que sucedería si uno de los países poderosos no acatará, una decisión del sistema de la OMC, por supuesto que va más bien ligado con asuntos políticos que con aspectos comerciales, tal es el caso de la solicitud de consultas, por ejemplo: La ley Helms-Burton, solicitud que fue retirada por la U.E. a raíz de la posición del congreso de los Estados Unidos, de tomar una postura anti-mecanismo OMC. Pero actitudes como esta no deberían verse como una falla del mecanismo, sino como una posición política que va más allá de lo comercial.

Existen otras críticas que se le hacen al sistema con relación a lo extremadamente litigioso que puede resultar el proceso, beneficiando a los países apoyados por grandes despachos o equipos jurídicos, olvidando las

¹⁰¹ México no cuenta con panelistas en la lista de panelista de la OMC. Ver documento 24/1X97DS-OMC.

¹⁰² Telefax No. 0953/97. 24 de Sep. SECOFI-Ginebra.022/7331455., p 5/11

etapas de conciliación o intercambios para solucionar una diferencia (Desventajas que vivieron las economías pequeñas en el caso del Banano).¹⁰³

Otra de las fallas que se argumentan es la falta de un marco legal definido, o más específico en un sistema viable de solución de controversias, así como la falta de claridad de algunas de las reglas, lo que permite una interpretación, que puede alejarse de la intención real de los negociadores de las mismas, (Tal es el caso de las normas de seguridad alimentarias), críticas que surgen a partir de la que U.E. perdió los casos de banano y carne con hormonas.

Si bien son ciertas y graves las críticas al sistema, éste es considerado el sistema más elaborado y amplio, e incluso complejo que haya sido establecido por la comunidad internacional, en materia de solución de diferencias comerciales multilaterales, y dejando atrás las medidas unilaterales. Lo que sí es claro es que todo esto está sirviendo de experiencia, para las negociaciones que se están manifestando y dejan mas obvias las necesidades que se negocian. Algo que si esta claro es que el mecanismo de solución de diferencias de la OMC, es deficiente de ahí la tarea de buscar nuevas alternativas que se perfilen al mejoramiento del mismo.

Para México es obvio que el sistema ha servido, pero también es cierto que nuestro país sigue recurriendo con mayor frecuencia a los procedimientos del TLCAN, que a ningún otro foro de negociación, lo que confirma que el sistema de Solución de Diferencias de la OMC, no es la opción primordial, para la resolución de sus conflictos, quizá por sus múltiples fallas y complejidad jurídica, o por que considera aceptables otras opciones.

Las críticas al sistema son tangibles, algunas están relacionadas con la diferencia de nivel o poder entre sus miembros, y la idea de ¿qué sucedería si alguno de estos países poderosos, no acataran las decisiones del sistema de la OMC?. Este aspecto tiene relación con asuntos de carácter político, más que comercial, por ejemplo: La Ley Helms-Burton, donde Estados Unidos tiene una postura en contra de lo señalado por la OMC. Estas situaciones son de carácter político y sustentan intereses particulares.

¹⁰³ Fuente SECOFI. Departamento de Asuntos Jurídicos Internacionales. Dic. 1999. Facilitado por Lic. Carlos Cesar Borrego

CAPITULO IV

CAPITULO IV

RECOMENDACIONES PARA UNA MEJOR PARTICIPACION DE MEXICO EN EL MECANISMO DE SOLUCION DE DIFERENCIAS DE LA OMC.

4.1 POSIBLES RECOMENDACIONES PARA UNA MEJOR PARTICIPACION DE MEXICO Y LOS MIEMBROS DE LA OMC, EN EL MECANISMO DE SOLUCION DE DIFERENCIAS.

El tema de la postura de México ante la Organización Mundial de Comercio, en materia de Solución de Diferencias, es muy importante, por muy complicado que sea la constitucionalidad de la Organización. El presente capítulo tiene por objeto, conocer los cuestionamientos que se le han hecho al sistema, así como las propuestas y recomendaciones, para el mejor funcionamiento del sistema de Solución de Diferencias de la OMC en nuestro país, al mismo tiempo señalamos algunas perspectivas y compromisos.

Por otra parte el análisis para determinar si el sistema de Solución de Diferencias de la OMC es funcional o no, desde siempre ha sido considerado por su importancia, pero debido a la complejidad de las normas, no ha sido retomado ampliamente. La falta de coacción y credibilidad, en el sistema dificultan que éste sea aceptable. Todo ello conlleva a que los conflictos persistan.

Es necesario recurrir a un sistema confiable y seguro en materia de Solución de Diferencias, ya que existe preocupación por parte de miembros como México, quienes están consientes de que al incrementar su comercio, también incrementan los conflictos y por ende, las diferencias, que pueden ocasionar una guerra comercial.

A la fecha se han presentado propuestas de modificación al Entendimiento de Solución de Diferencias.¹⁰⁴ Algunos argumentos para esa modificación son:

1- El buscar un sistema realmente viable que sea perfectible, en el cual no se tema a las relaciones comerciales, para poder incrementar la credibilidad por medio de acciones factibles, dentro de las actividades de los paneles.

2- Que las tendencias hacia la aplicación de una disciplina, como es el Derecho Internacional económico, que tiene su base en la dimensión que han adquirido las instituciones económicas, en la vida de los Estados y en la forma más directa, en la de los agentes económicos privados sean aceptadas.

3- A pesar de que las condiciones estén cambiando, el recurrir a la OMC se encuentra cada vez más latente, donde se visualizan espacios al descubierto que podrían incrementarse, si no se adecua el sistema a la nueva realidad Internacional.

En el caso de México actualmente, el comercio ha ayudado a superar en parte la crisis; puesto que la estructura económica del país, es la base sobre la que se levanta el desarrollo.¹⁰⁵ Y por lo que nuestra propuesta al respecto es el incrementar el estudio en esta materia y la capacitación de los industriales en las empresas, para que en el momento en que se planteen sus problemas se tenga un nivel de conocimientos aceptables, sobre las normas del sistema jurídico de la OMC. En México existe una gran necesidad de que las empresas se encuentren bien informadas y actualizadas sobre las normas vigentes, incluso de las reformas que se perfilan a los acuerdos de la Organización. De esta manera tendrán los fundamentos, al menos teóricos frente a los posibles conflictos. La falta de información sobre las leyes y reglamentos aplicables a los productos nacionales o importados es uno de los problemas con que se enfrentan los exportadores, y que dan lugar a las diferencias

¹⁰⁴ Curso impartido para asuntos Jurídicos internacionales. SECOFI. Agosto 1998.

¹⁰⁵ *Ibid.*

Por otra parte el sistema multilateral de comercio debe ser precisamente eso, por lo tanto, el ser participe en las actividades de la Organización, es algo que no debe incumbir a los países poderosos únicamente, si no a todos aquellos miembros que como México, se encuentran inmersos en el sistema, y que pretenden obtener beneficios al formar parte de la Organización. Si bien es cierto que la situación económica de los países, no tiene relación con el ser privilegiado, (si tiene que ver con las situaciones que desde el GATT, se ha venido manejando,) tal es el caso de los países menos desarrollados, donde tienen una cláusula de trato especial, con la OMC ocurre lo mismo, pero las condiciones económicas siguen favoreciendo a los países más desarrollados, puesto que el sistema de Solución de Diferencias, es sumamente costoso para algunos de sus miembros, por ello los países con mayor poderío político, también en este caso son los que obtienen ventajas.¹⁰⁶

México es uno de los países más beneficiados con el sistema de Solución de Diferencias de la OMC, básicamente es uno de los miembros que más frecuentemente recurre al sistema, esto aunque en forma quejosa, de esto nos basamos, para decir que si no hubiera existido el mecanismo, las condiciones serian peores o anárquicas en el entorno Internacional, (En pocas ocasiones ha sido demandado, mientras que ha llevado a la corte multiplicidad de casos), por ello consideramos que se necesita un mecanismo perfeccionado, aunque la realidad nos demuestra que falta mucho por hacer, pero el primer paso ya se está manifestando. La ronda de negociaciones para las reformas está a la vista, está es la primera ocasión desde que surge la OMC, como tal, donde se tocan estos tópicos.

Cabe mencionar que México no tiene panelistas en la lista de panelistas de la OMC; ¹⁰⁷ Este aspecto podría haber sido factible cuando se inicia la negociación del acuerdo por el que se establece la OMC (Marraquech), ya que lo primordial en ese momento, debió ser el formar parte de esa organización, sin embargo el ser participe dentro de los paneles no fue su prioridad. Este es un caso específico donde México no acierta, ahora el gobierno de nuestro país no tiene el pretexto de no contar con gente capacitada

¹⁰⁶ El sistema de Solución de Diferencias, sin embargo a resultado viable a países, como los productores de banano, que a pesar de ser pequeñas economías se han beneficiado al llegar su caso ante el panel, aunque las visiones asimétricas son presentadas.

¹⁰⁷ Véase Doc. OWT/SDB/13.

para participar dentro del panel, puesto que cuenta con personal apto y experto en la materia, como los negociadores del TLCAN y el acuerdo con la UE.

Es obvio que si no se encuentra inmerso en cierto sistema por muy viable o no que este sea, nunca será lo suficientemente aceptable para quienes como México, permanecen al margen de ciertos aspectos, como el ser participe en los paneles del sistema de Solución de Diferencias de la OMC, por ende la recomendación, en este sentido, es el no permanecer alejado de la realidad y contar con expertos, que actúen directamente en los paneles.

El sistema de Solución de Diferencias tiene sus fallas, de ahí que se considere viable la propuesta de modificación, que pone entre dicho la funcionalidad del mismo. Existe la idea de que el sistema sea perfectible, pero esas modificaciones se manejan ocultas y confidenciales a la fecha, aún no se concretan debido a que los miembros, no se han puesto de acuerdo en los lineamientos y condiciones en que serán tratadas esas reformas, no solo en cuanto al sistema de solución de Diferencias; sino en general a todos los acuerdos de La Organización.

El tema de las normas de la OMC en materia de Solución de Diferencias, es uno de los más relevantes y complicados, debido a su procedimiento y actuación, que sé ha venido criticando en los últimos tiempos, es en parte, por el poco entendimiento y la actuación deficiente de los miembros de la OMC.

México como miembro de la OMC debe saber utilizar las oportunidades que se le presenten y el primer paso para esto, es el ser participe directo en las acciones de la Organización y específicamente el permanecer inmerso dentro de cualquier movimiento en torno al mecanismo de Solución de Diferencias, y cualquier manifestación relacionada con las reformas que se perfilan para la OMC.

No es válido el permanecer aislado en cuestiones como la participación en los paneles, tampoco es aceptable el decir que no cuenta con expertos, la experiencia no surge quedando fuera de los acontecimientos y actividades, si no participando directamente en las tareas.

México ha actuado directamente en las acciones de la OMC pero en casos recientes, prefiere la búsqueda de otras acciones que le permitan mayor alcance, como lo son los acuerdos regionales.

Significa entonces que México deberá sacar el mayor provecho de ser parte de la OMC, y que esto no será visto como un todo para el desarrollo del país, sino que únicamente será el instrumento necesario para lograr el crecimiento generalizado, e incluso utilizado en situaciones conflictivas, que al mismo tiempo estas acciones sean complementadas con otros esfuerzos, para que la diversificación de sus mercancías y crecimiento nacional, así como la disminución de las controversias sea real.

Las anteriores y actuales negociaciones comerciales llevadas a cabo con nuestro país, demuestran la necesidad de que exista un conocimiento viable, en materia de Solución de Diferencias, por ello no se considera éste sistema el medio más factible para recurrir en caso de conflicto, ya que no es aplicable en todos los casos de negociación comercial; Entendiendo que al incrementar los flujos comerciales, también se incrementan los conflictos, deben existir los elementos jurídicos necesarios, así como la suficiente información documental, que nos hagan ser fuertes y capaces ante la situación que se perfila.¹⁰⁸

Para muchos especialistas él darle poca importancia a este tema, es debido a la complicación en primera instancia de las reglas establecidas en los acuerdos de la OMC y por otro lado, la confusión que representa el

¹⁰⁸ La modificación de nuestra legislación es necesaria, únicamente en beneficio de nuestras relaciones comerciales, y por tanto del desarrollo nacional, pero el fuerte golpe a exportadores indirectos con un afán recordatorio y controlador. "la SHCP", promovió un fuerte golpe al sector exportador, al eliminar la tasa cero como impuesto al IVA, en exportaciones indirectas, al derogar el artículo 31 de la ley del IVA, las pequeñas empresas que comercializan, sus productos al extranjero por medio de los grandes consorcios, y la industria reguladora dejaron de hacerlo al perder competitividad, en dicha acción.

entendimiento de Solución de Diferencias. Se requiere que los especialistas, en la materia hagan público sus conocimientos para que sean más comprensibles los lineamientos que se establecen, todo en favor de las negociaciones comerciales pacíficas internacionales. Los casos concretos anexan que los elementos jurídicos existentes en la actualidad no son suficientes.

El nuevo sistema de Solución de Diferencias de la OMC, tiene que hacer frente a un nuevo reto donde los países miembros deberán constatar, la efectividad del sistema, en el cual nos encontramos inmersos, ante un mundo globalizado, donde las acciones comerciales son constantes, también las tendencias conflictivas persisten.

El reto entonces para la OMC en materia de Solución de Diferencias, es encontrar efectividad y coordinación, entre el multilateralismo y los bloques regionales, que sean en realidad complementarios y no una situación de donde emanen conflictos. Aunque las diferencias seguirán existiendo en un panorama internacional tan complejo, que se agrava aún más cuando no existe la comprensión de parte de los miembros de la magnitud de una organización como lo es la OMC.

México esta consiente de que la ausencia del sistema de Solución de Diferencias de la OMC daría lugar, a conflictos innumerables ocasionando una realidad devastadora, esto por que cualquier orden internacional, es preferible a un sistema anárquico, pero no basta con una simple conciencia de la realidad en este caso, es necesario profundizar en el estudio del sistema, para tener actuación con bases en las nuevas reformas.

Es prioritario contar con apoyo que permita al comercio organizado del país, fortalecerse y elevar las condiciones de vida de sus trabajadores, por lo que urge que el gobierno federal, diseñe esquemas que agilicen y simplifiquen los trámites, para las importaciones y exportaciones en el comercio a través de mayor participación en los foros internacionales, así como en cuestiones del Sistema de Solución de Diferencias, acelerando los procesos de desregulación para obtener un mejor servicio y establecer

sistemas de crédito, accesibles y constantes, que provoquen la reactivación de la productividad serán indispensables; Pero el reto para la OMC es el tener avances ahora sí eficaces, en materia de Solución de Diferencias, y los acuerdos concretos que hagan valer su presencia como organización internacional.

“SECOFI reconsidera varias cuotas compensatorias que varían, desde el 2.7 %, hasta el 12.88%, encima del 10 % normal que pagan los importadores mexicanos, de estos productos, lo anterior conlleva a consecuencias graves, de la supresión de cuotas compensatorias, a las importaciones de lamina rodada en frío procedente de E. U.A.; que esta expansión combinada con la sobre oferta internacional de acero, que existe en el mercado, seguramente provocara prácticas desleales, por parte de E.U.A.”¹⁰⁹

Nuestro gobierno no debe de hacer uso de cuotas, para las importaciones de países con los que no tenga tratados comerciales, porque este llevaría a conflictos mayores, tal es el caso de los actuales aumentos arancelarios, que según los negociadores, no corren ningún riesgos para las negociaciones, con Europa y otros posibles países.

“Existe una necesidad recaudatoria, el comercio exterior podrá realizar una contribución importante, para minimizar el 10 % del aumento, del arancel aplicable a los bienes de consumo, 3 % en bienes solos las definitivas pagan el impuesto. La determinación del gobierno, para quienes la realizan, es congruente, con las obligaciones comerciales internacionales y está dentro de los límites arancelarios de la OMC, ya que en caso de existir tratado alguno con nuestro país, será modificada la cuota, a puesto que se cuiden las negociaciones de parte principalmente con E.U.A; procurará aplicar el régimen de la NMF, con excepciones como el de la ropa, arado y granos”¹¹⁰

Cabe mencionar que estas acciones de privilegios, solo para algunos conllevan a represalias, como el incremento de aranceles contra las

¹⁰⁹ *El financiero*. 5 de Enero de 1999, p 15.

¹¹⁰ *El financiero*. 12 de Enero de 1999.. p 12.

exportaciones mexicanas, pues no pueden hacerlo sin contar con un colchón entre su arancel vigente y un consolidado en la OMC.

“Si hubiéramos atentado contra los principios Internacionales, entonces tendrían represalias. Los países miembros de la OMC, ya sabían que tenían a su disposición una instrumento, en caso de posible incremento de aranceles, porque el aplicable del 20 % era al menos 10 puntos menores del consolidado en el organismo multilateral del 33 %”¹¹¹

En conclusión la medida llevada a cabo por parte de México, atenta las relaciones pacíficas, dando lugar a diferencias, consideramos que esta medida es un recurso necesario, ante una situación coyuntural de finanzas públicas, está no es una barrera, puesto que sería contradictoria al sistema de Solución de Diferencias, y no se trata de dar un retroceso a la apertura comercial, sino que nuestro país recurrió a esto debido al conflicto financiero, en el que se encuentra el entorno Internacional e incluso el mismo México, por ende muchos países han optado por establecer medidas proteccionistas, pero nuestro gobierno anteriormente no había hecho uso de este recurso. En general con estas acciones, se busca disminuir el faltante de recurso, para el presupuesto del presente año.

“La aplicación del incremento de aranceles más altos, va a motivar a los países a firmar tratados comerciales con México, para obtener ventajas comerciales con nuestro país.”¹¹²

Así de aumentarse los aranceles para algunos, desaparecen totalmente las cuotas para otros, y en ciertos casos disminuyen substancialmente, por la operación de los tratados comerciales en vigor, lo que pone entre dicho, los beneficios en materia de recaudación.

¹¹¹ *Ibid.*, p 13.

¹¹² *Ibidem.*, p 13.

Esto resulta contradictorio con el Plan Nacional de Desarrollo (PND), que plantea una economía abierta y competitiva.

“Desde hace más de 10 años, México no aplicaba una cuota a las importaciones de 30 %, como la determinada en este año con fines recaudatorios. Para los expertos esto significa, que la política fiscal está por encima de la comercial del país, no se descarta la posibilidad de un severo señalamiento contra México en el marco de la OMC.”¹¹³

4.2 PERSPECTIVAS DEL SISTEMA DE SOLUCION DE DIFERENCIAS.

Así México al permanecer al margen de los nuevos cambios en el sistema de Solución de Diferencias de la OMC, y de los acuerdos con quien tiene firma específica, debe estar consciente de que medidas como ésta modifican el estándar establecido y que puede provocar conflictos entre las partes; Además nuestro gobierno no debe recurrir a estas acciones, como únicas alternativas para salvar cuestiones financieras, más bien debe buscar otras opciones como el impulsar la micro y mediana industria.

Por otra parte es necesario mencionar un caso importante en materia de Solución de Diferencias, que ha sido fuertemente criticado hasta el grado de estar negociando actualmente la modificación del acuerdo se trata del caso del “banano”.

“Un alto funcionario de la UE, dijo que espera que la OMC establezca un panel único sobre el banano, en una problemática disputa trasatlántica.”¹¹⁴

¹¹³ *Ibidem.*, p 12.

¹¹⁴ *El Financiero*. México. 13 de Enero de 1999., p 10.

“Aunque en un principio la aprobación deberá de ser automática, ya que es la segunda vez, en que ambas partes han pedido el nombramiento de un panel, hay algunas señales del problema del procedimiento que podrían obstaculizarlo.”¹¹⁵

La posición de Estados Unidos de Norteamérica es privilegiada, puesto que además agudiza la dependencia hacia esa acción, esto significa un retroceso en la apertura comercial, y pone en entre dicho el proceso con la liberación comercial. La gran pregunta en el ámbito Internacional, es si hay un cambio en las reglas de juego dentro de la política comercial del país.

Es claro que México no ha incurrido, desde el punto de vista de la OMC en violaciones, pero estas acciones llevan a conflictos, y hace más factible que se pierdan los conocimientos en materia de Solución de Diferencias.

México deberá dejar de recurrir a medidas unilaterales o discriminatorias y obsoletas, como la de aprobar la ley de ingresos, un artículo vigente por el cuál se incrementa los aranceles provenientes de países, que no tengan firma en un acuerdo de libre comercio con México.

Otra de las recomendaciones para nuestro país en materia de Solución de Diferencias, está relacionada con un tema tan importante, que hasta la propia OMC dedica un apartado en su informe anual, se trata de la “competencia”, que como consecuencia de los cambios Internacionales, tan acelerados que produce la globalización hace que los expertos consideren, un vínculo entre competencia y comercio, tanto con las acciones diplomáticas necesarias, lo han introducido rápidamente al escenario multilateral regional. Son muchos los argumentos que evalúan este vínculo, ya que a mayor competencia, mayores oportunidades de comercio, pero en contradicción también se incrementan los conflictos; y a mayor apertura comercial más competencia.¹¹⁶

¹¹⁵ *Ibid.*, p 13.

¹¹⁶ Véase *Revista Comercio Exterior*. BANCOMEXT. México. Nov. 1998.

En el caso de México es importante estar al corriente de cuestiones como la competencia, entenderla, analizarla, practicarla perfectamente, para que esto no se quede como un marco teórico únicamente, ya que nuestro país necesita acciones emergentes que lo ayuden a minimizar, su problemática interna, que desde la crisis financiera Internacional, que inició con los países Asiáticos y la moratoria Rusa, que se ha visto mas pronunciada.

Actualmente se habla incluso de una amenaza de una guerra de recesión y de deflación Mundial, que pondría en peligro muchos de los logros de las ultimas décadas, sobre todo los avances, en la apertura comercial Mundial y en la liberalización de las economías en desarrollo y en transición, por ende, México no debe permanecer al margen, y no permitir que la competencia ocasione, que desaparezcan aquellas víctimas que no son capaces de competir.

En el ámbito de importación pueden desaparecer sectores de importancia en cuanto a inversión extranjera directa (IED), como la abordada en la Ronda Uruguay, excepto en el marco limitado del acuerdo, sobre medidas de inversión relacionadas con el comercio (TRIMS), así como pequeñas y medianas empresas, que no suficientemente competitivas.

Conforme a lo anterior la recomendación para México, sería impulsar aquellos sectores tan importantes para el desarrollo nacional, como lo es la micro y mediana empresa, estableciendo desde el sistema interno de administración, con los conocimientos necesarios para que esta sea exitosa.¹¹⁷

El reciente establecimiento de la OMC, en grupos de trabajo sobre empresas gubernamentales, es otra manera de abordar la competencia en el comercio Internacional, en este sentido la libre competencia tiene una

¹¹⁷ Conocimiento por ejemplo en materia comercial y de mercadotecnia, para que las expectativas vayan más allá de nuestras fronteras, así como la necesidad del manejo del entendimiento en materia de Solución de Diferencias.

importante connotación ética y se inserta temática en las acciones de un buen gobierno.¹¹⁸

Se deberá tener una clara conciencia de nuestro sistema jurídico en materia comercial, y particularmente en asuntos relacionados con la Solución de Diferencias, sin faltar a nuestra constitucionalidad, y sin ir más allá de la soberanía nacional, para que el formar parte de cierta organización, sea a favor de nuestro país. Este elemento debería ser considerado por las empresas que pretenden buscar participación en el comercio internacional. Este punto no solo compete a nuestro país, y bien convendría a todos sus miembros el considerarlo.

Para comprender el pasado, el presente y las futuras reformas del sistema de comercio internacional, en materia de Solución de Diferencias y sus acuerdos conexos, es indispensable que el contenido de esas normas sea cada vez más claro y preciso; ya que de poco sirven ciertos acuerdos si significan solo un fajo de información que pocos comprenden.

Se deberá garantizar la eficacia de las normas jurídicas que conforman la OMC, no solo en materia de Solución de Diferencias, sino en todos sus acuerdos, pero la complejidad jurídica de estos y el neoliberalismo conducen, a un destino contrario para esta organización.

En este sentido, garantizar la equidad en la competencia Internacional, es mucho más difícil que en el ámbito nacional, cualquier intento para adoptar normas multilaterales sobre competencia, debería tomar en cuenta estas dificultades y establecer con claridad la capacidad del mecanismo de Solución de Diferencias de la OMC, así como concebir los inevitables conflictos que surgen en este aspecto. En nuestro país los esfuerzos tienden a concentrarse en competencia interna, más que en vínculos Internacionales, en donde organismos como la OMC y la UNCTAD, deberían

¹¹⁸ Según la OMC en la actualidad existen cerca de 60 países, que han adoptado una normatividad en materia de competencia, puesto que esta ha sido causa de multiplicidad de formas de conflicto. La eventual formación de normas multilaterales, en materia de competencia no es suficiente, para entender las asimetrías comerciales, cuyas raíces trascienden en el papel de Solución de Diferencias. Es casi imposible pensar que la política de competencia, que decida adoptar un país, no va a afectar a otros.

impulsar el debate (antes de llegar a procedimientos del panel), mediante la introducción de criterios políticos, derivados de la asimetría e irregularidades existentes, en el sistema económico Mundial.¹¹⁹

Por otra parte el que exista un fundamento diplomático, sería por ejemplo para que se dieran relaciones sin conflictos, y es ésta precisamente otra de las recomendaciones que proponemos para México. En su amplio margen de cooperación global, regional y comercial, a veces la diplomacia es el arte y el camino a seguir para las organizaciones internacionales.

México al igual que otros miembros está consciente de que en las relaciones internacionales se postula una ventaja, que significa del formar parte de un organismo internacional como la OMC, por ejemplo: El contar con una planeación segura, un trato equitativo, etc. independientemente del grado de desarrollo que se tenga, pero donde la cooperación y el conflicto son el marco de referencia. Las asimetrías entre los miembros siempre tendrán un costo muy alto, sobre todo para el país más débil, pues limita su autonomía y afecta su soberanía

La recomendación para nuestro país en este sentido, es que deberá considerar ésta simetría, para no confiarse tanto en los aspectos retóricos de los acuerdos de la OMC, y basarse en los casos concretos.

Por otra parte el que los países cuenten con elementos diplomáticos conlleva, a que existan relaciones sin conflictos, y es esto precisamente lo que recomendamos para nuestro país, de esta manera ampliará el margen de operación, tanto en la economía global como regional. A veces la diplomacia es el arte que conduce al mejor camino, para que las organizaciones internacionales y sus decisiones se cumplan de la mejor manera.

¹¹⁹ "Las tendencias de intercambio comercial". *Revista de Comercio Exterior*. BANCOMEXT. México. Vol. 48. Num. 3, Marzo 1998.

El recurrir ante el panel de la OMC, significa solo una opción de la globalización o mundialización, dejando fuera a los particulares para participar en el procedimiento, al constituir éste un mecanismo entre gobiernos. Los particulares sufren las privatizaciones descontroladas, en algunos casos innecesarias e injustificadas de empresas públicas.

La recomendación aquí sería, el que México tenga presente siempre el impulso de todas las empresas, independientemente del mérito o no de una organización.

Otra recomendación general sería entorno a los países miembros, los cuales deberían buscar la manera de recurrir al mecanismo de Solución de Diferencias de la OMC, de manera que encuentren un respaldo jurídico y una real alternativa para la solución de sus conflictos. Por otra parte si se pretende el crecimiento del comercio internacional, entonces son otras las vías a las que se debe recurrir, y no bastando únicamente la ampliación de la retórica.

Se deberían abordar situaciones donde los países mantienen cierta ignorancia o poco entendimiento, con mejores posibilidades de explicación. Así como en aquellas materias donde existen huecos y poco entendimiento.

Al respecto nuestro país deberá ampliar su margen de acción concientizándose de la actual situación comercial, que requiere de participantes directos sobre la base de la comunicación y cooperación internacional, para las soluciones prácticas, rápidas y fundamentadas, ante un nuevo mecanismo de Solución de Diferencias.

México deberá proponer varias alternativas durante esta nueva negociación que se perfila, con los expertos adecuados, con el fin de proponer leyes para un sistema de normas y disciplinas, que serán acordadas en base a las prácticas implementadas mediante procedimientos obligatorios de Solución de Diferencias, un tanto coercitivos, sin llegar a ser violentos, para el mejor cumplimiento de esas obligaciones.

CONCLUSIONES

Desde que los estados surgen como tales tienen la necesidad de intercambiar bienes, debido a que no son autosuficientes, pero en una sociedad internacional tan compleja, estas acciones tienen que ser reguladas mediante un orden jurídico concreto, el cual puede pertenecer a una estructura multinacional creada por consenso de los estados participantes, con el fin de que a través de ella se pueda mejorar y resolver los problemas surgidos entre ellos, dentro de una Organización internacional determinada.

En esta sociedad internacional en la que nos encontramos inmersos, los problemas de unos resultan de todos, con la existencia de los Organismos internacionales se ha pretendido a través del tiempo, regular las acciones de los miembros en forma de cooperación mutua con la aplicación de ciertas normas, pero en el caso de la Organización Mundial de Comercio, la realidad supera la retórica, en la medida en que ésta no ha sido del todo viable, al menos en materia de solución de diferencias de ahí la necesidad de que este sistema sea reformado próximamente.

Las grandes potencias estaban preocupadas por la situación política y económica que prevalecía después de la Segunda Guerra Mundial, así terminada ésta, los Estados Unidos impulsan la creación de varios organismos Internacionales, como el Banco internacional de Reconstrucción y Fomento(BIRF); del Fondo Monetario Internacional (FMI); el Consejo Económico y Social (ECOSOC) y de la Organización Internacional de Comercio(OIC), la cual se hubiera constituido en un organismo especializado de la ONU, pero el Congreso de los Estados Unidos lo rechazó.

Desde 1948 hasta 1994, el Acuerdo sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), estableció las normas que se aplicaban en gran parte del Comercio mundial, pero con todo y su aparente solidez el GATT fue durante esos 47 años, un acuerdo y una organización provisional y limitada, la cual nunca llegó a cubrir las ansias de los países por lograr un sistema de normas

jurídicas realmente factible, por ende, la búsqueda de nuevos caminos que dirigieran a la consolidación de un sistema funcional.

Se trata entonces de regir el comercio internacional a través de un mecanismo de política comercial, que no dio los suficientes frutos para los 123 países, que para Mayo de 1994 formaban el GATT. Este es analizado desde el punto de vista de regulador de bienes únicamente, pero la realidad internacional ansía introducir nuevos temas, ya que el Comercio no es únicamente de bienes, es por ello que se celebran periódicamente conferencias comerciales multilaterales o rondas, que son procesos de negociación comercial para liberalizar el comercio internacional, en primera instancia estas negociaciones se referían al logro de reducciones arancelarias, fueron ocho las conferencias que se celebraron desde la creación del GATT; siendo la última la de Uruguay la más significativa, debido a que ésta da lugar a la Organización Mundial de Comercio(OMC).

El acuerdo de la OMC contiene 29 textos jurídicos individuales, que abarcan desde la agricultura, a los textiles, hasta los servicios y la propiedad intelectual, las inversiones e incluso un mecanismo de Solución de diferencias que en el GATT no existían, a esto se añaden 25 entendimientos, decisiones y declaraciones ministeriales de los que se señalan obligaciones adicionales para los miembros, se pretende normar el flujo comercial mundial, pero la situación para que ésta organización cumpla sus postulados teóricos, se torna cada vez más compleja, ya que los países poderosos no se han saciado del predominio de su poder.

Sobre la base de lo expuestos se expresan las siguientes conclusiones:

- 1) Sobre la Organización Mundial de Comercio.

En general con la creación de la OMC, no se han dado por terminadas un largo proceso de negociaciones multilaterales periódicas, puesto que actualmente se perfilan nueva reformas a los acuerdos de la OMC, que muy poco deriva de estos. Los países miembros menos desarrollados no

tienen la inquietud de participar directamente en las reformas, por medio de esfuerzos, para hacerse oír y defender sus intereses, puesto que la realidad demuestra que los beneficiados en esto siguen siendo los países poderosos, los cuales cuentan con medios como despachos jurídicos y niveles económicos estables para dominar en el sistema de comercio que sea.

Sin duda la línea positiva de pactar normas en la mejor forma, se ha manifestado por la preocupación de que dentro de las instituciones multilaterales se lleven a cabo procedimientos legales y justos, debido a que al realizar un ejercicio de negociaciones globales tan complejas en el futuro próximo, el siguiente orden jurídico tiene posibilidades de seguir fungiendo como un foro no suficientemente inoperable, por ello no deberían dejarse a la deriva las nuevas condiciones en la dinámica de la economía mundial, ya que el conocimiento en materia de relaciones comerciales y de solución de diferencias resulta necesario.

No basta con señalar las múltiples contribuciones de la OMC, para el desarrollo del Comercio Internacional. Por muchas que estas sean, siguen existiendo huecos jurídicos, sin retomar y es por ello que surgen las confusiones en los acuerdos, que dan lugar a las diferencias entre los miembros.

En el futuro inmediato, la OMC afrontará la transición entre el GATT, la OMC y las posibles reformas, donde su principal desafío será el demostrar la eficacia del sistema, el cual tendrá que ser a corto plazo, principalmente en materia de Solución de diferencias, deberá además desarrollar el GATS, poner en consonancia real el marco de liberalización comercial de los servicios, así como lograr que el ADPIC sea aplicado en beneficio de todos los miembros, sin importar su grado de desarrollo.

El sistema de Solución de diferencias y la OMC en general, con la nueva situación que presenta deberá asegurar su propia existencia, basándose en el funcionamiento viable, pero duradero, esto a medida que se desarrollen sus funciones, más allá del sistema que pretende ser realmente estable.

La OMC tiene una tarea pesada en materia de Solución de Diferencias, debido a la complejidad de sus normas jurídicas que la sustentan, por lo que manuales y publicaciones constantes para los miembros, darían lugar a un conocimiento más amplio en la actuación de la organización. En conclusión la capacidad de los industriales empresariales, dependerá del grado de conocimiento que se tenga en las reglas que rigen el comercio Internacional y también del nivel de desarrollo político y económico.

La interpretación adecuada de cada uno de los acuerdos resulta indispensable, pero estas al igual que en el pasado siguen difiriendo, según las circunstancias, de ahí la necesidad de las reformas a los acuerdos que conforman la OMC, es necesario el empleo de técnicas analíticas más acertadas para comprensión del conjunto de norma y su posterior aplicación.

La plena actuación de la OMC se dificulta debido a los complejos campos en los que interactúan los intereses políticos, con los económicos, reduciendo al mínimo la posible aplicación objetiva de estas normas, sea en un panorama racional y estable.

El éxito de toda organización Internacional, en particular de la OMC, radica en lograr un equilibrio y control entre el grado de obligatoriedad de los compromisos internacionales, los problemas económicos y sociales de los países miembros y su entorno, así como la clara objetividad en la adopción de una determinada política comercial. El manejo de estas acciones es clave para el buen funcionamiento del mecanismo de la organización.

Sin duda alguna los usuarios más frecuentes son los más grandes comercialmente hablando, seguirán siendo los mas beneficiados del sistema.

Ya que a través de la historia hemos constatado que el sistema multilateral de comercio ha surgido de dificultades, y ha experimentado modificaciones a lo largo de su actuación, es factible concebir un sistema teóricamente más perfecto, como tribunales arbitrales de carácter viable, o un

sistema donde las represalias sean coercitivas sin llegar a ser violentas, pero una cosa es la retórica y otra la práctica.

Los actuales acontecimientos sociales que han venido manifestando últimamente en ciudades como Washington, Seattle, Davos y Bangkok, demuestran que la apertura de fronteras, el flujo controlado de capitales y la desatención por parte del estado de sus deberes proteccionista, para aquellos sectores de la sociedad civil, que resultan los más desprotegidos, no ha dado al mundo el bienestar y el progreso que se había prometido; si no únicamente lo contrario, es decir el estancamiento económico, el descontento social y pobreza en general para este sector de la sociedad que resultan más desvalidos.

La conciencia que se extiende, es en contra del espíritu neoliberal, pero existe quien defiende cierta situación económica como la OMC, y sostienen que es una reacción inevitable, de algo como la globalización consecuencia de la ciencia y tecnología, por ejemplo la creación de organismos internacionales como la OMC, pone en entredicho su actuación. El caso de la eliminación de barreras arancelarias se discute seriamente en apariencia, la conveniencia de que bienes y servicios, circulen libremente de un país a otro, pero en la realidad esto es únicamente retórica neoliberal. Dicha circulación libre de impuestos no se lleva a cabo, en casos en donde las mercancías producidas en los países periféricos, pretendan llegar a alcanzar mercados de los países poderosos, tal es el caso del atún y el aguacate mexicano, donde se demuestran las acciones insostenibles más allá de la normatividad vigente de una organización como la OMC, con todo y su órgano de Solución de Diferencias.

Es claro que el sistema actual que rige el flujo del comercio internacional, no sea la opción más factible, simplemente por no entender la diferencia entre la retórica y la práctica, de ahí que sea aceptable el argumento de los manifestantes ante la OMC, que no protestan por el desarrollo y la plena actuación de organizaciones viables, pero sí en contra del abuso de las naciones poderosas.

En general en la OMC sigue prevaleciendo la ley de la jungla, donde ganan los países poderosos, para algunos esta situación es preferible a un sistema anárquico.

2) Sobre Solución de Diferencias:

Es primordial la existencia de un medio de solución de diferencias, ya que de nada servirían el conjunto de acuerdos que regulan el Comercio Internacional, siendo estas diferencias un factor que bloquea el crecimiento económico.

En conclusión una diferencia ocurre cuando un país, toma una medida que otro considera que infringe a las obligaciones de la OMC, o no las cumple.

El sistema de solución de diferencias, tiene todavía muchos huecos que llenar, de allí que se considera un sistema perfectible, pero actualmente las críticas son en torno a que la mayoría de los casos no llegan a una decisión de panel, otra es, en cuanto a que sucedería si los países poderosos, por el simple hecho de su dominio político y económico no acataran una decisión del sistema de la OMC.

Muy pocos de los problemas que se plantean ante el sistema de Solución de Diferencias, dan lugar a grupos especiales muchos de ellos se resuelven mediante consultas bilaterales.

La dificultad de normas viables para que el Sistema de Solución de diferencias sea del todo viable, radica en la complicación en la redacción de los acuerdos, reflejados en su contenido y que dan lugar a las diferencias.

En cuanto a criterios de aplicación, se percibe una clara intencionalidad de que las partes puedan influir en las decisiones, pero también las personas designadas en los grupos especiales, pueden tener presentes los intereses de determinados países. Se detecta otra falla en el mecanismo de Solución de Diferencias, en relación al acceso del mecanismo, que plantea cuestiones como las sanciones, que a pesar de ofrecer la retorsión, como medida; retirando las concesiones de las listas, debe existir una tendencia a la búsqueda de formulas de organización.

Para adoptar los informes es necesario transformarlos en decisiones de validez de mandato, vigilar la aplicación de las resoluciones y recomendaciones del Organo de Solución de Diferencias.

3) Sobre la participación de México en el Mecanismo de Solución de Diferencias de la OMC.

México no se ha beneficiado del todo del establecimiento de reglas para regular el comercio mundial, lo que nos permite tener incertidumbre, en la transparencia de nuestros intercambios comerciales. Puesto que seguirán prevaleciendo los intereses particulares de los miembros, el debate continuará debido a que no se ha dado respuesta, a la problemática comercial, probablemente el triunfo dependa de saber utilizar el tipo de negociación adecuada a cada momento y situación histórica.

En este contexto México deberá sacar mayor provecho de ser miembro de la OMC, y esto no será considerado como un todo para el desarrollo del país, si no únicamente como un instrumento necesario, para lograr cierto crecimiento en situaciones conflictivas, al mismo tiempo esto se deberá complementar con ciertas acciones, esfuerzos, para que la diversificación de mercancías y su expansión sea sin presencia de diferencias.

ANEXO

CARACTERISTICAS DEL NUEVO MECANISMO DE SOLUCION DE CONTROVERSIAS

El entendimiento relativo a las normas y procedimientos, por los que se rige la Solución de Diferencias constituyen el anexo 2 del acuerdo por el que se establece la OMC, comprende 27 artículos y 4 apéndices, que crean el Organó de Solución de Diferencias (OSD)

Facultado para establecer grupos especiales (paneles): Para adoptar sus informes y transformarlos en decisiones con validez de mandato; adoptar los informes del órgano de apelación: Vigilar la aplicación de las resoluciones y recomendaciones, así como de autorizar la suspensión de concesiones y otras obligaciones. El consejo general de la OMC desempeña las funciones de OSD.

Art. 1: El primero de los artículos esta relacionado al ámbito y aplicación, resaltando que serán aplicables a las diferencias de los acuerdos enumerados en el apéndice 1 del presente entendimiento.

Art. 2: Se refiere a la administración a las normas y procedimientos en materia de consultas y solución de Diferencias, de los acuerdos abarcados.

Art. 3: Disposiciones generales, aquí se menciona desde el sistema de Solución de Diferencias hasta su funcionalidad.

Art. 4: Consultas consideradas como primer etapa del procedimiento de Solución de Diferencias.

Art. 5: Con relación a los buenos oficios, conciliación y mediación como procedimientos iniciales y voluntarios.

Art. 6: El establecimiento de los grupos especiales, si la parte reclamante así lo pide, se establecerá a mas tardar en la reunión del OSD siguiente.

Art. 7: Del mandato de los grupos especiales, este será el siguiente, amenos de que dentro de un plazo de 20 dias a partir de la fecha de establecimiento del grupo especial las partes de las diferencias acuerden otra cosa.

Art. 8: Composición de los grupos especiales, que estarán formados por personas muy competentes, funcionarios gubernamentales o no. Los nacionales de los miembros cuyos gobiernos sean en las diferencias o terceros en ellas, no podrán ser integrantes del grupo especial que se ocupen de esta diferencia, salvo de que en las partes de dicha diferencia acuerden lo contrario.

Art. 9: Procedimiento aplicable en caso de pluralidad de las partes reclamantes, cuando varios miembros soliciten establecimientos de seudogrupos especiales en relación con los mismos grupos.

Art. 10: De los terceros, todo miembro que tenga un interés en un asunto sometido a un grupo especial, así lo haya notificado al OSD, tendrá oportunidad ha ser oído por el grupo especial y de presentar a éste comunicaciones por escrito.

Art. 11: Se refiere a la función de los grupos especiales, que es ayudar al OSD a cumplir las funciones que le incumben, en virtud del presente entendimiento y de los acuerdos abarcados.

Art. 12: Trata del procedimiento de los grupos especiales, los cuales seguirán los procedimientos de trabajo que se recogen en el apéndice 3 a menos que el grupo especial acuerde otra cosa.

Art. 13: Derecho a recabar información, lo que tendrá cada grupo especial así como asesoramiento de una persona o entidad sometida a la jurisdicción de un miembro.

Art. 14: Se refiere a que las deliberaciones del grupo especial serán confidenciales, los informes se redactaran sin las partes en la diferencia y las opiniones del grupo especial serán anónimas.

Art. 15: Etapa de re-examen, donde el grupo especial dará traslado de capítulos expositivos de su proyecto de informe a las partes en las diferencias, en un plazo fijo las partes presentan sus observaciones por escrito.

Art. 16: Adopción de los informes de los grupos especiales, estos informes no serán examinados hasta que hayan transcurridos 20 días desde la fecha de su distribución a los miembros.

Art. 17: Habla del examen en apelación, el OSD establecerá un órgano permanente de apelación, éste entenderá en los recursos de Apelación interpuestos, contra las decisiones de los grupos especiales integrado por dos personas.

Art. 18: Comunicaciones con el grupo especial o el órgano de apelación, donde no habrá comunicaciones exparte, con el grupo especial o el órgano de aplicación, las comunicaciones por escrito al grupo especial o al órgano de apelación se consideran confidenciales.

Art. 19: En cuanto a reclamaciones de los grupos especiales y del órgano de apelación, cuando estos concluyen que una medida es incompatible con un acuerdo abarcado recomendarán que el miembro afectado la ponga en conformidad con el acuerdo.

Art. 20: Con relación al marco temporal de las decisiones del OSD, el período comprendido entre la fecha del establecimiento del grupo especial por el OSD y la fecha en que este examine el informe del grupo especial, no excederá por regla general de 9 meses, cuando no se haya interpuesto apelación contra el informe del grupo especial o de 12 cuando si se haya interpuesto.

Art. 21: Se refiere a la vigilancia de las recomendaciones y resoluciones, se presenta especial atención a las cuestiones que afectan a los intereses de los países en desarrollo miembros.

Art. 22: Se refiere a la compensación y suspensión de concesiones, estas u otras obligaciones son medidas temporales a las que se puede recurrir, en caso de que no se aplique en un plazo prudencial las recomendaciones.

Art. 23: Está relacionado con el fortalecimiento del sistema multilateral, por medio de la aplicación del ESD, acatando las normas y procedimientos.

Art. 24: Procedimiento especial para casos en que intervengan países menos adelantados miembros, se prestará particular consideración a la situación especial.

Art. 25: Del arbitraje como medio alternativo de solución de diferencias, que puede facilitar la resolución de algunos litigios, que tengan

por objeto cuestiones claramente definidas por ambas partes, los Art. 21 y 22 del presente entendimiento serán aplicables a los laudos arbitrarios.

Art. 26: Reclamaciones del tipo de escrito en el párrafo 1b) Del artículo XXIII del GATT de 1994, en los casos en que no existen infracción, los grupos especiales del órgano de apelación, solo podrán formular resoluciones y recomendaciones, si una parte en la diferencia considera que una ventaja resultante para ella directa o indirectamente del acuerdo, se haya anulada o menoscabada, se aplicaran los procedimientos previstos en el presente entendimiento.

Art. 27: Se refiere a la responsabilidad de la Secretaria, que tendrá la responsabilidad de prestar asistencia a los grupos especiales particularmente en los aspectos jurídicos, históricos y facilitar apoyo técnico y de secretaria.

FASES DE UN TRATADO COMERCIAL INTERNACIONAL

Instrucción presidencial de iniciar negociación	→	reunión de secretarios y coordinadores se discuten temas a negociar y agendas para la primera reunión	→	Notificación a los jefes de negociación de cada uno de los temas a negociarse	→	Consultas con sector privado y áreas competentes para elaborar texto
Participan expertos en el tema: funcionario de SECOFI así como de dependencias y organismos responsables	←	1a ronda de negociaciones se reúne el mayor número de mesas, posibles se discuten el mayor número de textos propuestos	←	intercambios de textos propuestos por los países negociadores	←	Jefe de grupos prepara propuestas de texto
rondas de negociación necesarias hasta lograr un texto acordado por ambas partes	→	Realización de consultas necesarias con el sector privado, hasta llegar a un texto aprobado	→	texto acordado	→	Revisión legal de los textos acordados por las mesas de negociación
Administración, seguimiento, asesoría y solución de controversias derivadas de la aplicación de un tratado	←	publicación y entrada en vigor del tratado	←	Proceso de ratificación y aprobación legislativa del tratado	←	Firma del texto por los mandatarios de los países negociadores

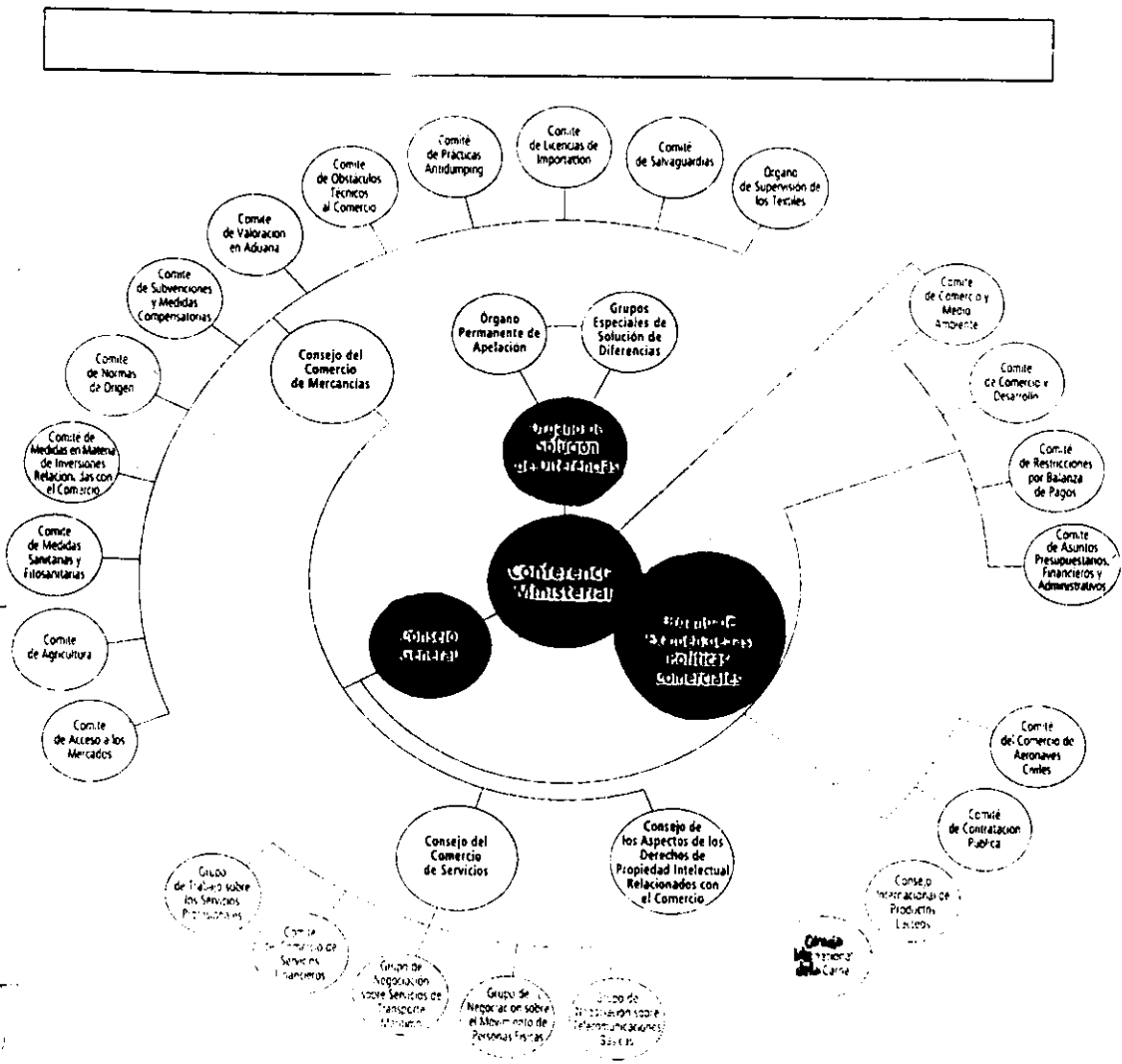
Nota: El presente cuadro no es un documento oficial, se proporciona sólo como una guía informal sobre un proceso de negociación.
Fuente: SECOFI 1999

RONDAS DE NEGOCIACIÓN

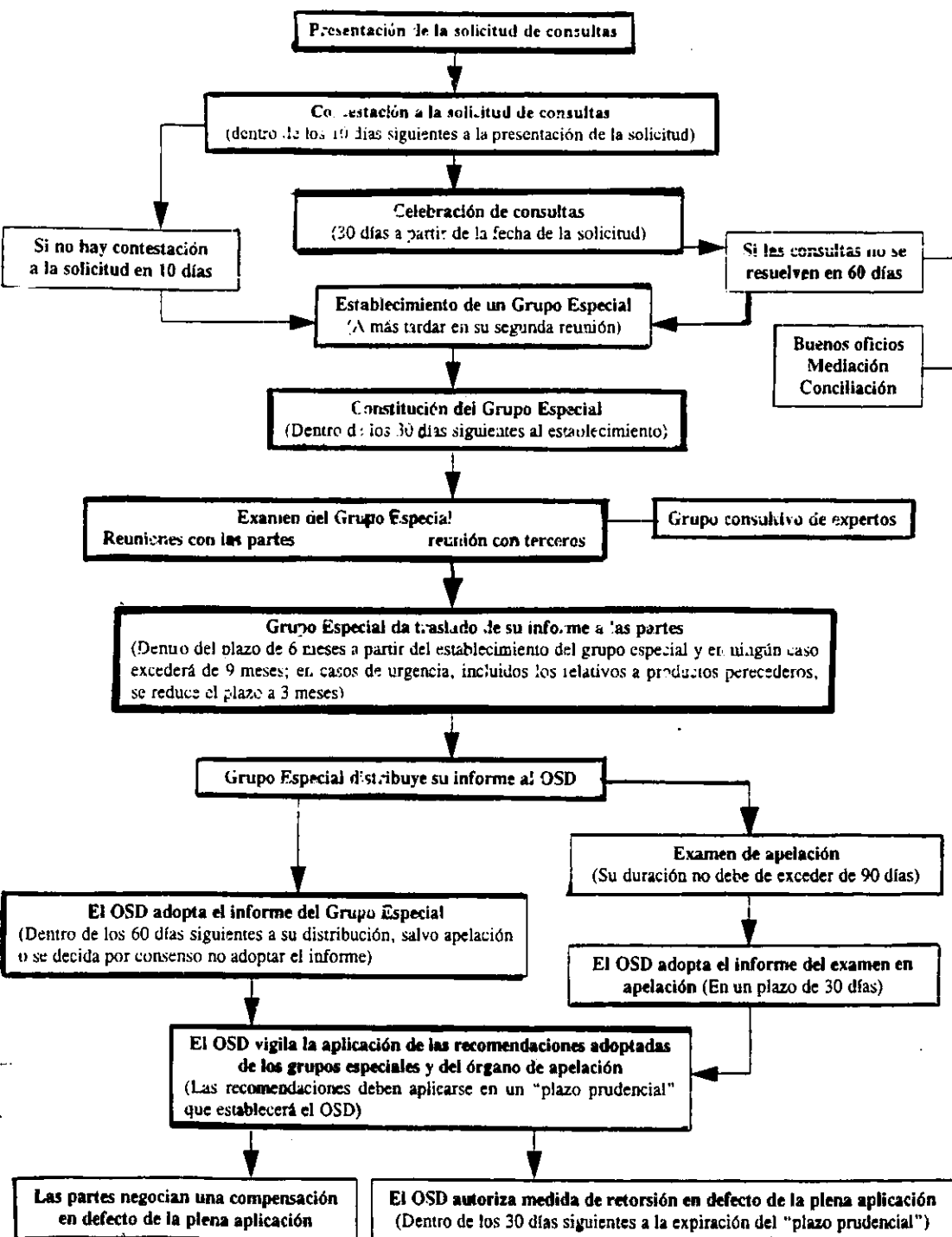
Nombre de la ronda	Duración	Participación	volumen comercio afectado millones de \$	Objetivos y enfoques negociados	Reducciones arancelarias	Resultado
Ginebra	1947	23	10.000	Derechos arancelarios: producto a producto	35%	45.000 concesiones
Annecey	1949	33		Derechos arancelarios: producto a producto		Nuevas reducciones de derechos
Toquay	1951	34		Derechos arancelarios: producto a producto		55.000 concesiones
Ginebra	1956	2	2.500	Derechos arancelarios: producto a producto		
Dillón	1960-1961	45	4.900	Derechos arancelarios: producto a producto		Ajuste de derechos arancelarios tras formación de CEE
Kennedy	1963-1967	48	40.000	derechos arancelarios: rebaja lineal: primeros instrumentos no arancelarios	35%	65.000 productos manufacturados
Tokio	1973-1979	99	155.000	Derechos arancelarios: rebaja fórmula. Barreras no arancelarias	33%	Reducciones de aranceles al 4.5% (productos industriales)
Uruguay	1986-1994	115	200.000	Derechos arancelarios: rebajas selectivas. Barreras no arancelarias.	33-36%	creación de la OM, acuerdos GATS y ADPIC

FUENTE: Avila José y Catillo Juan Regulación del Comercio Internacional tras la Ronda Uruguay Tecnos, Argentina 1994, pag 87.

¿Cómo funciona la OMC?

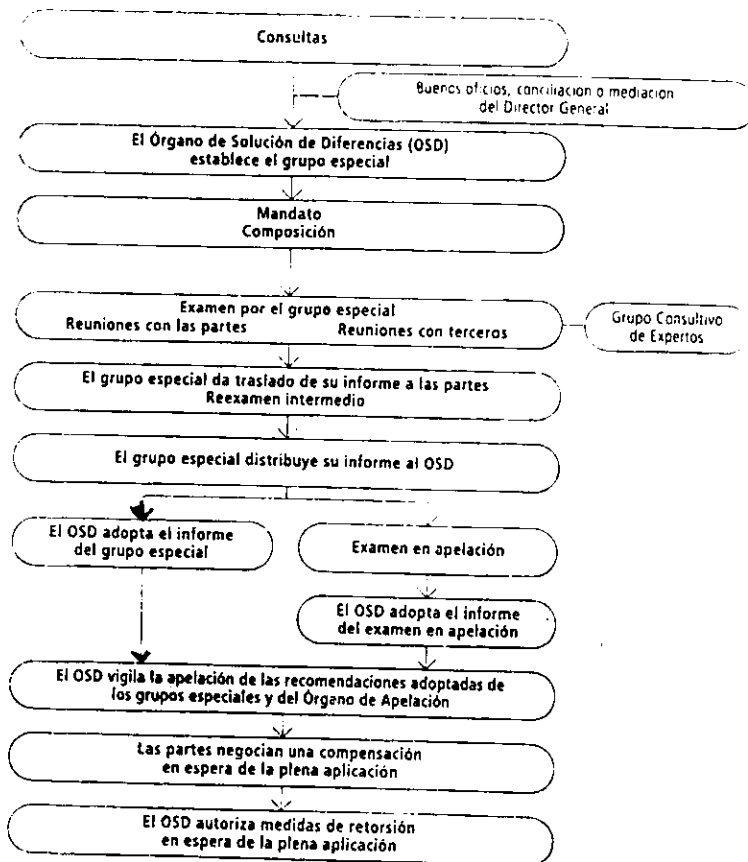


Procedimiento de solución de diferencias (OMC)



FUENTE: OMC "EL COMERCIO HACIA EL FUTURO GINEBRA 1998-2000

Procedimiento de los grupos especiales



**RELACION DE CASOS EN LOS QUE HAN PARTICIPADO BRASIL,
ARGENTINA, URUGUAY, PARAGUAY Y MÉXICO ANTE LA OMC**

PAIS	DEMANDADO	RECLAMANTE	TERCERO
BRASIL	10	8	5
ARGENTINA	10	3	
URUGUAY	0	2	1
PARAGUAY	0	0	0
MEXICO	3	8	5

Medidas que afectan al coco desecado.	demandante Filipinas, demandado Brasil
Régimen para la importación, venta y distribución de bananos.	reclamantes: el Ecuador, Guatemala, Honduras, México y los Estados Unidos, reclamado: Comunidades Europeas
Medidas que afectan a las importaciones de calzado, textiles, prendas de vestir y otros artículos.	reclamante USA, Reclamado: Argentina
Medidas que afectan a la importación de determinados productos avícolas.	reclamante: Brasil, reclamado: Comunidades Europeas
Investigación antidumping sobre el cemento Portland procedente de México	reclamante Guatemala, Reclamado: México.
Impuestos a las bebidas alcohólicas.	reclamante: las Comunidades Europeas, reclamado: Corea, terceros: Canadá, México
Impuestos a las bebidas alcohólicas.	reclamante: USA, reclamado: Corea, terceros: Canadá y México
Medidas que afectan a los productos agrícolas.	reclamante: USA, reclamado: Japón, terceros: Hungría y el Brasil
Programa de financiación de las exportaciones para aeronaves.	reclamante: Canadá, reclamado: Brasil, terceros: USA
Medidas que afectan a la exportación de aeronaves civiles.	reclamante: Brasil, reclamado: Canadá, terceros: USA
Impuestos a las bebidas alcohólicas.	reclamante: Comunidades Europeas, reclamado: Chile, terceros: El Canadá, México, el Perú y los Estados Unidos
Medidas de salvaguardia impuestas a las importaciones de calzado.	reclamante: Comunidades Europeas, reclamado: Argentina, terceros: El Brasil, los Estados Unidos, Indonesia, el Paraguay y el Uruguay
Medidas que afectan a los textiles y las prendas de vestir.	reclamante: Comunidades Europeas, reclamado: Argentina
Investigación antidumping sobre el jarabe de maíz con alta concentración de fructosa procedente de los Estados Unidos.	reclamante: México reclamado: los Estados Unidos, terceros: Jamaica

Protección mediante patente de los productos farmacéuticos.	reclamante: Comunidades Europeas. reclamado: Canadá, terceros: Australia, el Brasil , Cuba, los Estados Unidos, la India, Israel, el Japón, Polonia y Suiza
Ley Antidumping de 1916	reclamante: las Comunidades Europeas. reclamado: Estados Unidos, terceros: La India, el Japón y México
Establecimiento de derechos compensatorios sobre determinados productos de acero al carbono aleado con plomo y bismuto y laminado en caliente originario del Reino Unido.	reclamante: Comunidades Europeas. reclamado: Estados Unidos, terceros: El Brasil y México
Artículos 301 a 310 de la Ley de Comercio Exterior de 1974.	reclamante: las Comunidades Europeas. reclamado: Estados Unidos, terceros: Brasil , Camerún; Canadá; Colombia; Corea; Costa Rica; Cuba; Dominica; Ecuador; Hong Kong, China; India; Israel; Jamaica; Japón; República Dominicana; Santa Lucía y Tailandia
Medidas que afectan a la exportación de pieles de bovino y a la importación de cueros acabados.	reclamante: Comunidades Europeas. reclamado: Argentina
Medidas que afectan a las importaciones de calzado.	reclamante: Los Estados Unidos. reclamado: Argentina
Protección mediante patente de los productos farmacéuticos y protección de los datos de pruebas relativos a los productos químicos para la agricultura.	reclamante: Estados Unidos, reclamado: Argentina
Régimen para la importación, venta y distribución de bananos II.	reclamante: Guatemala, Honduras, México, Panamá y los Estados Unidos, reclamado: Comunidades Europeas
Medidas antidumping definitivas aplicadas a las importaciones de brocas procedentes de Italia.	reclamante: las Comunidades Europeas reclamado: Argentina
Medida antidumping definitiva aplicada al cemento Portland gris procedente de México.	reclamante: México, reclamado: Guatemala
Medidas que afectan al trato diferenciado y favorable concedido al café.	reclamante: Brasil, reclamado: Comunidades Europeas
Derechos compensatorios sobre las importaciones de gluten de trigo procedentes de las Comunidades Europeas.	reclamante: las Comunidades Europeas. reclamado: Argentina.
Medidas de salvaguardia impuestas a las importaciones de calzado.	reclamante: Indonesia, reclamado: Argentina
Medidas que afectan a las condiciones de pago de las importaciones.	reclamante: las Comunidades Europeas. reclamado: Brasil

Investigación en materia de derechos compensatorios contra las importaciones de autobuses procedentes del Brasil.	reclamante: el Brasil, reclamado: Perú
Contingente arancelario para las importaciones de mani.	reclamante: Argentina, reclamado: Estados Unidos
Investigación antidumping sobre el jarabe de maíz con alta concentración de fructosa procedente de los Estados Unidos México.	reclamante: los Estados Unidos, reclamado: México
Medidas que afectan a la exportación de aeronaves civiles.	reclamante: Brasil, reclamado: Canadá
Medidas en materia de legislación aduanera.	reclamante: Comunidades Europeas, reclamado: México
Determinadas medidas en relación con las inversiones en el sector del automóvil.	reclamante: Japón, reclamado Brasil
Medidas que afectan al comercio y a las inversiones en el sector del automóvil.	reclamante: los Estados Unidos, reclamado: Brasil
Medidas que afectan al comercio y a las inversiones en el sector del automóvil.	reclamante: los Estados Unidos, reclamado: Brasil
Determinadas medidas que afectan al comercio y a las inversiones en el sector del automóvil.	reclamante: las Comunidades Europeas, reclamado: Brasil
Derechos compensatorios aplicados a las importaciones de coco desecado y de leche de coco en polvo procedentes de Sri Lanka.	reclamante: Sri Lanka, reclamado: Brasil
Investigación antidumping sobre el cemento Portland procedente de México.	reclamante: México, reclamado: Guatemala, terceros: Los Estados Unidos, Canadá, Honduras y El Salvador
Medidas que afectan a las importaciones de calzado, textiles, prendas de vestir y otros artículos.	reclamante: los Estados Unidos, reclamado: Argentina
Medidas que afectan a la importación de determinados productos avícolas.	reclamante: Brasil, reclamado: Comunidades Europeas.
Régimen para la importación, venta y distribución de bananos.	reclamante: Ecuador, Guatemala, Honduras, México y los Estados Unidos, reclamado: Comunidades Europeas
Medidas que afectan al coco desecado.	reclamante: Filipinas, reclamado: Brasil
Pautas para la gasolina reformulada y convencional.	reclamante: Venezuela y Brasil, reclamado: Estados Unidos
Subvenciones a la exportación de productos agropecuarios.	reclamante: Argentina, Australia, el Canadá, Nueva Zelandia, Tailandia y los Estados Unidos, reclamado: Hungría.
Investigación antidumping sobre las importaciones de tomates frescos o refrigerados procedentes de México.	reclamante: México, reclamado: Estados Unidos
Investigación antidumping sobre las importaciones de ciertos bienes tubulares	reclamante: México, reclamado: Venezuela

para exploración y explotación petrolera.	
Aplicación de los compromisos de la Ronda Uruguay relativos al arroz.	reclamante: el Uruguay reclamado: Comunidades Europeas
Medidas que afectan al coco desecado.	reclamante: Filipinas, reclamado: Brasil
Venezuela y el Brasil. Pautas para la gasolina reformulada y convencional.	reclamante: Venezuela y Brasil, reclamado: Estados Unidos
Subvenciones a la exportación de productos agropecuarios.	reclamante: Argentina, Australia, el Canadá, Nueva Zelanda, Tailandia y los Estados Unidos, reclamado: Hungría.
Aplicación de los compromisos de la Ronda Uruguay relativos al arroz.	reclamante: Uruguay, reclamado: Comunidades Europeas, parece similar a la reclamación de Tailandia

GLOSARIO

ADJUDICACION: Acto por medio del cual una autoridad competente atribuye o reconoce alguna persona, el derecho de gozar un bien patrimonial.

ANALOGIA: En derecho se entiende una semejanza, entre hechos o situaciones que se encuentran en la base de la interpretación analógica

APELACION: De latín apelare, es un recurso ordinario y vertical a través del cual, una de las partes o ambas solicitan al tribunal, de segundo grado, un nuevo examen sobre una resolución dictada por el juez de primera instancia.

ARBITRAJE: Es una solución al litigio dado por un tercero imparcial, de un juez privado o varios generalmente designados por las partes contendientes.

ARBITRARIEDAD: Acto o facultad de regir la propia conducta. Es la inadecuación que tiene un acto o mandato imperativo e inoperable, emitido por un órgano a una autoridad respecto a una o varias normas de carácter general.

BUENOS OFICIOS: En Derecho Internacional significa la acción de un tercer estado que espontáneamente o a solicitud, procura por medio diplomáticos, aproximar a los Estados en la diferencia o en conflicto, exortandolos a que inicien o reinicien las negociaciones, o a recurrir a cualquier medio pacífico para la resolución de las diferencias.

COACCION: Significa el empleo de la fuerza o violencia, o miedo sobre un individuo, para que este realice una cosa u acción, "Cualidad de algo que apremia o impulsa a mover algo".

CODIGO: En sentido histórico, es toda compilación de preceptos jurídicos, o una variada tipología de obras jurídicas vinculadas a la idea de fijación escrita única y totalizadora.

COERCIBILIDAD: Es la posibilidad abstracta de detentar el ordenamiento jurídico, de aplicar una coacción a la conducta antijurídica.

COERCION: El uso de la fuerza física o moral que el ordenamiento jurídico efectúa, para solucionar una conducta contraria a esta.

COMERCIO: Constituye una actividad lucrativa, que consiste en la intermediación directa o indirecta, entre productores, consumidores, de bienes, servicios, a fin de facilitar y promover la circulación de la riqueza.

COMPETENCIA: Tiene relación con proposición actitud, acto, conveniencia, habilidad, capacidad, suficiencia, competente, disposición.

CONCILIACION: Es el acuerdo que llegan las partes en un proceso, cuando existe controversia, sobre la aplicación o interpretación de sus derechos, en este acto las partes encuentran una solución a sus diferencias que sirve para ayudar a los contendientes, a encontrar el derecho o que deba regular sus relaciones jurídicas.

CONFLICTO: Del latín conflictus, choque, enfrentamiento, significa contienda judicial, litigio, en la actualidad el vocablo significa, controversia encuentra diferencia, situación de difícil salida, expresa la idea de un contraste de dos cosas opuestas de un problema surgido por enfrentamiento de dos cosas.

CONTROVERSIA: existe cuando una parte presenta a otra una reclamación basada sobre una violación de Derecho Internacional, y esta la rechaza, las controversias se presentan entre Estados y Organismos, y aun entre individuos y Estados.

INVESTIGACION: Es el procedimiento por el cual un tercer Estado facilita la Solución de las controversias, haciendo los hechos a través de una investigación imparcial hecha a conciencia, y presentándolo un informe, aceptan o rechazan total o parcialmente.

LITIGIO: Era exponer un asunto en controversia. (juicio), proceso civil, procedimiento judicial. Conflicto de intereses calificado por la pretensión de uno de los interesados y por la resistencia del otro.

LUCRO: Ganancia o promedio que se saca de una cosa.

MERCANCIA: es todo genero vendible o cualquier cosa vendible, que se hace objeto de trato o venta.

NEGOCIACION: Se presenta cuando los Estados arreglan directamente los conflictos surgidos entre ellos.

ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL: Es una asociación de estados establecida por acuerdo entre los miembros, dotada de un apartado permanente de órganos, asegurando su cooperación en la persecución de objetivos definidos.

ORGANO: Parte del cuerpo que desempeña funciones específicas, relacionadas con las demás del todo.

REPRESALIAS: son medidas de presión, revancha o desquite, a fin de obligar a un estado a reparar lo que otro estado considera como acto ilícito o ilegal.

RETORCION: Son las medidas de presión emprendidas por un Estado, pero que no son contrarias a las disposiciones del Derecho Internacional, para reaccionar al acto del otro Estado de aquel, que considere perjudicial para sus intereses

REVOCAION: Es dejar sin efecto una concesión un mandato o una resolución; acto jurídico que deja sin efecto otro anterior, por voluntad del otorgante. Es una de las formas de extinción de los actos jurídicos, por voluntad de las partes.

SOBERANIA: De soberano, de latín superanus, (sobre, encima) La idea de soberanía es un concepto polémico, la soberanía reside en el pueblo ROUSSIEOU.

BIBLIOGRAFIA

AVILA JOSE MARIA, CASTILLO URRITIA JUAN, ALEMAN MIGUEL. "*Regulación del Comercio Internacional, tras la Ronda Uruguay*", Edit. Tecnos. Madrid. 1994

BAENA PAZ GUILLERMINA. "*Como elaborar una tesis*". Editores Mexicanos Unidos. México 1986.

Business guide to the Uruguay Round, International Trade Center". UNCTAD/WTO COMMONWEALTH. Secretaria., p 428.

CASADO CERVIÑO ALBERTO Y CERRO PRADA BEGOÑA. "*La tutela de los Derecho de propiedad industrial y el sistema de resolución de conflictos en el acuerdo del GATT.*" Edit. Tecnos España 1997.

CASTRO JOSE LUIS. "*Cambios en el sistema de comercio Internacional del GATT a la OMC.*" No.1. Perú 1994.

CEPAL "*Panorama de la inserción de América Latina y el Caribe.* Santiago de Chile 1997., p 117.

DAVEY WILLIAM I. "*Issues of Dispute Settlement in the WTO System*", presentando en el Coloquio: The Emerging WTO System and Perspective from East Asia, Ann Arbor, Michigan, 28-30. de Agosto de 1996.

DEL CASTILLO GUSTAVO. "*México en el GATT, Ventajas y desventajas.*" Colegio de la frontera. México 1986.

1994. OLLOQUI JUAN. "*La diplomacia total.*"_Edit. Porrúa. México

México.1991. DIAZ MIER MIGUEL. "*Del GATT a la OMC.*" Edit. Síntesis.

Diccionario Jurídico Mexicano, Instituto de investigaciones Jurídicas. Edit. Porrúa. UNAM. 12ª edición México 1998.

FINGER J. MICHEL. "*The Uruguay Round Statistic on Tariff.*"_Edit Concessions given and received. USA 1994.

GARRIDO RUIZ ABEL. "*El ingreso de México al GATT.*" Cámara Nacional de Comercio Del D.F. México 1986.

GONZALEZ DIAZ ALICIA. "*Las Organizaciones Mundiales*" Edit. Granada. Madrid 1995.

HUDEC ROBERT E. *Enforcing International Trade Law: The Evolution of the Modern GATT Legal System;* Butterworth Legal Publishers, Londres 1993.

JACKSON JOHN.H,DAVEY J WILLIAM. "*Legal problems of international economic relations,*_third edition american casesbook series UEA 1999.

JAQUES NEMES "*Organizaciones económicas Internacionales*" Porrúa Méx, 1989.

J. SCHOTT JEFFREY. "*Completing The Uruguay Round, Institute For International Economic.*" USA 1990.

KHOK KOK PENG MARTIN. "*Instrumentos para disciplinar en la OMC y otras cuestiones.*"_Alemania 1998.

LUARD EVAN._"*Organismos Internacionales*" Edit. El manual moderno S.A. México 1995.

MARTINEZ VERA MOGUELO. "*Derecho Internacional*" Serie plan de Estudios. UNAM. México 1995.

MERCADO SALVADOR. "*¿Como Hacer una Tesis?*" Edit. Limusa México 1998.

MERCADO SALVADOR. "*Comercio Internacional*" Limusa 3ª Edic. México 1996.

NADER RALPH, GREYER WILLIAM._"*The case agains free trade on*"_ edit. Island Presst Book. USA 1994.

OLEA FRANCO PEDRO "*Manual de técnicas de investigación.*"_esfinge UNAM México 1989.

PESCATORE, DAVEY & LOWENFELD, "*Handbook of GATT/WTO Dispute Settlement*", Transnational Juris Publications Inc, Nueva York 1991/1995.

PETERMANN, ERNST-ULRICH. "*The International Trade Law and the GATT/WTO Dispute Settlement System, Kluwer Law International*," Londres/La Haya/Boston, 1997.

PETERSMANN, ERNST-ULRICH, "*The GATT Dispute Settlement System*," International Law, International Organizations and Dispute Settlement, Londres/La Haya/Boston, 1996.

PLANO JACK, OTTO ROY. "*Diccionarios de R.R.I.I.*" Limusa. México 1985.

R. ZUCCHERINO DANIEL. "*Marcas y patentes en el GATT.*" Edit. Tecnos. México 1989.

SEARA VAZQUEZ MODESTO. "*Derecho Internacional Público*" Edit. Porrúa. México 1995.

SEMARNAP. "*Pesca del Atún y protección al delfín*," Edit. Eros. México 1998.

SORRENSEN MAX.. "*Manual de Derecho Internacional*" Edit. Fondo de Cultura. México 1973.

VARICH ERNST MEINHARD PETERSMAN. "*The new GATT Round of Multilateral Trade Negotiation*" Edit Kluwer. USA 1987.

DOCUMENTOS

ALANIZ ORTEGA GUSTAVO. "*Diferencias ambientales entre TLC y la OMC.*" Revista bimestral.

ALDE CARDOZA JAVIER. "*La reglamentación de la inversión extranjera en la Ronda Uruguay*". No. 51. Perú 1998.

*Acuerdo de cooperación entre El FMI y OMC.*No.1 USA 1992.

*Acuerdo entre la OMC y el FMI.*OMC/UNCTAD. No. 23 USA 1996.

Acuerdo de la OMC sobre los Obstáculos. CC/UNCTAD. Ginebra 199

*Actividades del GATT.*1994-95 OMC. Ginebra Abril 1996.

Anuario Mexicano de Relaciones Internacionales. UNAM. México 1986.

BANCA CONFIA. "*México y el GATT.*"México 1987.

BELLO, JUDITH H. &HOLMER, ALAN F., "*GATT Dispute Settlement Agerment: Internationalization or Elimination of Section 301*", *The International Lawyer*, Volumen 26, No. 3, otoño de 1995.

BELLO, JUDIRH H. "*The WTO Dispute Settlement Understanding: Less in More*", American Journal of International law, volumen 90, No.3 Julio de 1996.

Boletín del centro de comercio Internacional UNCTAD/OMC.
Junio 1997.

Boletín del FMI. Conferencia Ministerial de La OMC. USA 1997.

CEPAL. "*Políticas Comerciales, Compromisos en la OMC.*"
Chile 1996.

CROLEY, STEVEN P. & JACKSON H. "*WTO Dispute Procedure, Standar of Riview, and Defence to National Governments.*"
American journal of International law. Volumen 90, No. 2 Pag. 416, Abril de 1996.

DITER HERIBERT." *La integración al pacífico, los bloques regionales y la OMC* 2No. 146.Venezuela 1996.

*Discurso de M. Rugeiro. Sur le Programme de travail de OMC.*No. 17. Francia 1995.

“Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias.” *Los procedimientos de Solución de Diferencias de la OMC, Recopilación de los textos jurídicos.* OMC. Ginebra. 1995.

FAVELA GABIA MARGARITA. “*Sobre el ingreso de México al GATT.*” Año 5 No. 23. México 1985.

FLORES J. R. RENATO. “*La Política comercial e le analisis da la WTO.*” No. 6. Italia 1997.

GONZALEZ RUGARDO, PRADO RUIZ. “*GATT, OMC economía política de sistema Mundial de Comercio*”. No. 1. Brasil 1995.

HARRISON GLENN. “*Cuantificación de los resultados*” De la Ronda Uruguay. No. 4. USA 1995.

Inversión extranjera directa y la Balanza de la OMC. No. 4. México 1997.

JARA PUGA ALEJANDRA. “*Termino de la Ronda Uruguay*”. La OMC. No. 65. Chile 1997.

JACKSON, JOHN H, “*The WTO Dispute Settlement Understanding - Misunderstandings on the Nature of Legal Obligation*”, American Journal of Internacional Law, volumen 91., p 60, 1997.

LLANOS HUGO. *"El Sistema de Solución de Controversias en la nueva OMC."* No. 66. México 1994.

MARTINEZ CORTEZ JOSE, GONZALEZ MARIA ROSA. *La transición del GATT a la OMC y su importancia en el Comercio Internacional.* No. 64. México 1994.

MICHAPOLOS CONSTANTINO. *"WTO accession for countries in transition."* Working paper. No. 9. USA 1994.

MASTEL GREL. *"The WTO And Normarket economies."* The Washintong quality. No. 3. USA 1998.

PALMER DAVID, NAURODI PETROS. *"The WTO Legal Sistem of law"* No. 3. USA 1998.

PIÑON ANTILLON ROSA. *"Del GATT a la OMC."* No. 68. México 1995.

"Relación de Gobiernos que efectuaron el acuerdo, por el que se establece la OMC." No. 35. Perú 1994.

ROUTER PAUL. "*Institution internationale.*"_Publicaciones Universitarias de Francia 1986.No. 29.

OMC "*El comercio hacia el futuro*"_división de información y relaciones con los medios de comunicación. Centro William Rappart 2ª edición, Ginebra 1998-2000.

OMC "*El mecanismo de Solución de diferencias*". Word Trade Organization a training pagrage WTO 25 Junio 1998., p 50.

OMC. "*Normas de conducta para la aplicación del entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rigen la Solución de Diferencias.*"_WTO/DSB/RCI.

OMC "*Seminario regional, para países de América Latina sobre las reglas y procedimientos para la solución de diferencias en la OMC*" Caracas Venezuela 29 de Junio al 2 de Julio de 1998doc legales de trabajo.

SCHOENBAUM THOMASY." *WTO dispute settemeu praise and suggestion fro reform*"_No. 7. Inland 1998.

SECOFI "*México, el GATT y la nueva Organización Mundial de Comercio.*"_Septiembre 1994., p 19.

SECOFI. "*Que es el acuerdo comercial general sobre aranceles aduaneros.*"_México 1986.

SECOFI. *"Participación de México en las negociaciones comerciales."* Enero. México 1990.

SERIOUVICH FRANCISCO *"El la cuerdo de la OMC, sobre medidas de inversión, vinculadas al comercio."* CEPAL No. 64. México 1998.

"Surved of word trade." Economía/Comercio/OMC. No. 80. Inglaterra 1998.

TOLEDO GERMANN ASCHENTRUPP. *"La OMC y los retos de intercambio multilateral."* No. 11. México 1995.

TUSSIE DIANA. *"Comercio en el marco de la OMC."* Revista de la CEPAL. No. 62. Chile 1997.

VENTURA VIVIANE. *"El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios de la OMC."* No. 30. Venezuela 1997.

LEGISLACIONES

México. *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*. Edit Porrúa. 119ª edición. México 1998.

México. *Acuerdo relativo a la aplicación del artículo 6 del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994*. SECOFI. Unidad de prácticas internacionales en instrumentos jurídicos fundamentales.

México. *Decreto de promulgación de la convención internacional sobre arbitraje comercial internacional*, DOF. 27 de Abril de 1978. (Convención de Panamá.).

México. *Decreto de promulgación del acta de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales y el acuerdo por el cual se establece la organización Mundial de Comercio*. DOF, 30 de Diciembre de 1994.

México. *Decreto por el que se crea la ley reglamentaria del artículo 131 de la constitución política de los Estados Unidos Mexicanos, en materia de comercio exterior*. DOF 11 de Enero de 1986.

HEMEROGRAFIA

Diario oficial (DOF). 30 de Julio de 1994.

Revista de comercio exterior. "Competencia ,comercio integral y desarrollo" BANCOMEXT. Octubre 1998., p 791.

Revista comercio exterior. Diciembre 1998, Enero–Diciembre de 1999. Enero-Marzo 2000.

La Jornada. Marzo de 1998., p 21-23.

El Financiero. 5 de Enero de 1999., p. 15.

El Financiero. 12 de Enero de 1999., p.12, 19.

El Financiero. 13 de Enero de 1999., p. 10-11.

El Financiero. 18 de Enero de 1999., p 22.

El Financiero. 19, 20 y 22 de Enero, 8de febrero de 1999.

El Financiero. 3 de Febrero de 1999., p. 22.

El Financiero. 6 de Febrero de 1999., p 9.

Reforma. 12 de Noviembre de 1999., p.1.

Reforma. 1º al 30 de Noviembre de 1999.