



Universidad
Tecmilenio®



Certificado en Derecho Internacional

¿Qué es la OMC?





La forma de hacer negocios ha evolucionado con el paso del tiempo. Las empresas se han vuelto cada vez más competitivas, ya que el comercio hoy en día trasciende las fronteras y por ello, conseguir bienes y servicios a mejores precios o de mejor calidad se ha vuelto más fácil e incluso más rentable.

Esta facilidad para intercambiar bienes ha ocasionado que los países busquen aliados comerciales para obtener beneficios mutuos. De esta manera, esos grupos o bloques se han consolidado en mecanismos desde los más simples hasta los más complejos, con el objetivo de favorecer el crecimiento de su economía, pero también les ha servido para posicionar sus productos en otros mercados o regiones.

Antes de entrar de lleno en la materia y partiendo de las relaciones entre Estados como sujetos del derecho internacional, ubiquemos un momento trascendental en la historia en la que inicia esta era de cooperación y que surge a partir del establecimiento de la Organización de Naciones Unidas (ONU) en 1945.

Hoy en día, México participa en un gran número de tratados y convenios, y a su vez, también forma parte de diversos foros y organismos multilaterales como la Organización Mundial del Comercio (OMC), la cual será objeto de estudio en nuestro primer tema.



Antecedentes del comercio internacional

Según Cruz (2021), desde épocas remotas nuestros antepasados se percataron de que individualmente no eran capaces de satisfacer todas sus necesidades, por lo que requerían de los vecinos para contar con los bienes que les faltaban; este inicio de una tarea que posteriormente se convertiría en comercio internacional cuando surgió el Estado moderno.

fue el
el

El comercio siempre ha constituido un poderoso promotor de la vinculación entre los hombres y una de las inquietudes del jurista es conocer las reglas que eran observadas de común acuerdo para que dichos intercambios se realizaran en paz.

Podemos asumir que desde aquellos tiempos existían disposiciones no escritas que se encontraban conformadas por principios como la buena fe y la convicción de cumplir con lo pactado que permitían el flujo comercial, el tránsito y el éxito al realizar dichos intercambios. La fuerza de tales principios subsiste hasta hoy en día y lo observamos en la celebración de un acuerdo o un tratado.



Establecimiento del GATT

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) contribuyó a crear un sistema multilateral de comercio que se hizo cada vez más liberal mediante rondas de negociaciones comerciales, sin embargo, hacia 1980 era claro que se requería una reorganización a fondo, lo cual dio lugar a la Ronda de Uruguay y posteriormente a la OMC.

Inicialmente, más de 50 países participaron en negociaciones encaminadas a crear una Organización Internacional de Comercio (OIC) como organismo especializado de las Naciones Unidas. La intención era crear la OIC en la Conferencia de la ONU sobre comercio y empleo celebrada en 1947 en La Habana, Cuba.

Al mismo tiempo, al terminar la Segunda Guerra Mundial, 15 países iniciaron negociaciones para reducir y consolidar los aranceles aduaneros con lo que impulsaron rápidamente la liberalización del comercio mediante el acuerdo de 45,000 concesiones arancelarias. Cuando se firmó el acuerdo, el 30 de octubre de 1947, el grupo se había ampliado a 23 miembros. Las concesiones arancelarias entraron en vigor el 30 de junio de 1948 en virtud de un "Protocolo de Aplicación Provisional".

Estos 23 países formaban también parte del grupo más amplio que negociaba la Carta de la OIC, y, según una de las disposiciones del GATT, debían aceptar algunas de las normas comerciales estipuladas en el proyecto de Carta. Consideraron que esto se debía hacer rápidamente para proteger el valor de las concesiones arancelarias que habían negociado.

La Conferencia de La Habana comenzó el 21 de noviembre de 1947, cuando todavía no había transcurrido un mes desde la firma del GATT. La Carta de la OIC fue finalmente aprobada en La Habana en marzo de 1948, pero su ratificación por algunas legislaturas resultó imposible. La oposición más importante se manifestó en el Congreso de los Estados Unidos y finalmente en 1950 anunció ratificaría la Carta de La Habana, lo que supuso la muerte de la OIC. En consecuencia, **el GATT se convirtió en el único instrumento multilateral por el que se rigió el comercio internacional desde 1948 hasta el establecimiento de la OMC en 1995.**

Podemos decir que a pesar de que casi medio siglo el GATT reguló el comercio, siempre tuvo un carácter provisional. La intención desde un inicio era crear una institución que se ocupara del comercio en el marco de la cooperación económica internacional y se añadiera a las instituciones "Bretton Woods", el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional.



En los primeros años, las rondas de negociaciones comerciales del GATT se concentraron en continuar el proceso de reducción de los aranceles. La Ronda Uruguay, que fue la octava y se celebró entre 1986 y 1994, fue la última y la que dio lugar a la creación de la OMC. La afluencia de nuevos miembros durante la Ronda Uruguay fue una prueba del reconocimiento de que el sistema multilateral de comercio constituía un soporte del desarrollo y un instrumento de reforma económica y comercial.

FECHAS CLAVE

Montreal: balance ministerial a mitad de periodo

Bruselas: la Reunión Ministerial de "clausura" termina en un estancamiento

Washington: los Estados Unidos y la Unión Europea logran el avance decisivo de "Blair House" en materia de agricultura

Ginebra: finaliza la mayor parte de las negociaciones (prosiguen algunas conversaciones sobre acceso a los mercados)

Ginebra: se crea la OMC; entran en vigor los acuerdos

**Septiembre
1986**

Punta del este: iniciación

**Diciembre
1988**

**Abril
1989**

Ginebra: conclusión del balance a mitad de periodo

**Diciembre
1990**

**Diciembre
1991**

Ginebra: se termina el primer proyecto del acta final

**Noviembre
1992**

**Julio
1993**

Tokio: la cuadrilateral logra un gran avance sobre acceso a los mercados en la cumbre del G7

**Diciembre
1993**

**Abril
1994**

Marrakech: se firman los acuerdos

**Enero
1995**

Solo para fines educativos ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO. (2021). *La Ronda Uruguay*. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact5_s.htm



Creación y funcionamiento de la OMC

La Ronda Uruguay permitió establecer nuevas normas sobre el comercio de servicios y la propiedad intelectual, así como nuevos procedimientos para la solución de diferencias.

La creación de un organismo internacional como la Organización Mundial del Comercio (OMC) hizo realidad el intento fallido de 1948 de crear la OIC. La OMC sustituyó al GATT como organización internacional, sin embargo, el Acuerdo General sigue existiendo como tratado general de la OMC sobre el comercio de mercancías.

Debemos entender a la OMC como un foro de negociación, aunque también es un organismo que favorece la liberalización del comercio, aplica normas comerciales y facilita la solución de controversias. Todo esto lo realiza partiendo de un principio de negociación, de ahí esa vocación que permite que los gobiernos recurran a un espacio común en el cual pueden negociar acuerdos comerciales o resolver sus diferencias.



La Organización Mundial del Comercio

Es la única organización internacional que se ocupa de las normas de alcance mundial que regulan el comercio. Su principal función es velar por que las corrientes comerciales circulen con la mayor fluidez, previsibilidad y libertad posibles (OMC, 2021).

Para lograr ese objetivo, la OMC tiene entre sus funciones las siguientes:

- Administrar los acuerdos comerciales
- Servir de foro para las negociaciones comerciales
- Resolver las diferencias comerciales
- Examinar las políticas comerciales nacionales
- Crear capacidad comercial en las economías en desarrollo
- Cooperar con otras organizaciones internacionales

La OMC está integrada por 164 miembros que representan más del 98% del comercio mundial. Otros 25 países están negociando su adhesión a la organización.

Las decisiones son adoptadas por el conjunto de los miembros. Normalmente esto se hace por consenso. Los acuerdos de la OMC han sido ratificados por los parlamentos de todos los miembros. El órgano supremo para la adopción de decisiones de la OMC es la Conferencia Ministerial, que normalmente se reúne cada dos años.

- Para poner en práctica lo aprendido, investiga y ubica en una línea del tiempo los acontecimientos que marcaron la creación de la OMC en el contexto mundial, por ejemplo, el fin de la Segunda Guerra Mundial, la caída del muro de Berlín y cualquier otro hecho histórico que consideres relevante para ponerlo en contexto.



La globalización es hoy un fenómeno irreversible. La mayoría de los países miembros de la OMC son parte de uno o más acuerdos comerciales regionales y esta tendencia continúa.

Según la OMC (2021), los datos demuestran que existe una relación estadística indudable entre un comercio más libre y el crecimiento económico. Esta afirmación parte de la idea de que todos los países, incluso los más pobres, tienen activos humanos, industriales, naturales y financieros que pueden emplear para producir bienes y servicios para sus mercados internos o para competir en el exterior.

Observa a tu alrededor, ¿de qué marca es tu televisor?, ¿dónde se fabricó tu smartphone?, ¿de qué nacionalidad son cada una de las piezas de tu auto?, ¿qué tipo de productos consumes por las mañanas?, ¿has visto películas extranjeras?

La gran variedad de bienes y servicios de los que disfrutamos actualmente están a nuestro alcance gracias al principio básico de negociación y construcción de acuerdos que se iniciaron desde las primeras civilizaciones. Te has preguntado, ¿qué sigue en materia de comercio internacional?, ¿cómo serán los acuerdos en el futuro?



Certificado en Derecho Internacional

Principios del sistema de
comercio





La OMC es un actor principal cuando hablamos de comercio internacional. Los acuerdos que dieron lugar a su fundación, así como los que se han adoptado recientemente, abarcan una gran cantidad de regulaciones sobre bienes y servicios, propiedad intelectual y otras actividades en las que participa.

La actuación de la OMC se fundamenta en ciertos **principios**, esto significa que los acuerdos o las decisiones que de ella emanan deben tener como eje recto esos preceptos, ya que si no están alineados con ellos, no estarían cumpliendo la misión encomendada.

Imagina por un momento que vives en Sinaloa y eres un productor de tomate. Tu producto es de excelente calidad y tiene gran aceptación en el mercado nacional. Un día decides exportar a otros países y observas que se le da un trato diferente al que reciben los productos locales de la misma categoría. Al cabo de un par de meses, se establece un arancel que impide que tu operación de exportación sea costea

Situaciones como estas se contemplan como parte de los principios del sistema de comercio que estudiaremos en este tema.



Comercio sin discriminaciones

Nación más favorecida (NMF): igual trato para los demás

Cuando nos referimos a una “nación más favorecida”, puede ser contradictorio que se refiera a “igual trato para los demás”. En realidad, se refiere a la **no discriminación**, es decir, **tratar a todos de igual manera**. Este principio garantiza que cada país trate igual a cualquiera de los otros miembros.

La OMC (2021) lo explica de esta manera; cada miembro trata a todos los demás como interlocutores comerciales “más favorecidos”. Si un país aumenta los beneficios que concede a uno de sus interlocutores comerciales, tiene que dar ese mismo “mejor” trato a todos los demás miembros de la OMC, de modo que todos sigan siendo los “más favorecidos”.



Ahora bien, ¿qué sucede cuando se establece una unión aduanera o una zona de libre comercio? Si se trata de un acuerdo regional que ofrece ventajas a los países que forman parte de él, podríamos pensar que se viola el principio de NMF. Al respecto, es importante señalar que el artículo 24 del GATT autoriza como excepción especial el establecimiento de acuerdos comerciales regionales siempre y cuando se cumplan algunos criterios.

En particular, esos acuerdos deben contribuir a que los intercambios fluyan con mayor libertad entre los países del grupo sin que se levanten obstáculos al comercio con el mundo exterior. Dicho de otro modo, **la integración regional debe complementar, no amenazar, al sistema multilateral de comercio** (Sulser, 2016).

Al respecto, revisa el artículo XXIV del GATT que destaca lo siguiente:

Las partes contratantes reconocen la conveniencia de aumentar la libertad del comercio, desarrollando mediante acuerdos libremente concertados, una integración mayor de las economías de los países que participen en tales acuerdos. Reconocen también que el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio debe tener por objeto facilitar el comercio entre los territorios constitutivos y no erigir obstáculos al de otras partes contratantes con estos territorios.

Trato nacional: igual trato para nacionales y extranjeros

Uno de los principios fundamentales de la OMC es el **trato nacional**. En palabras sencillas, esto significa que los productos importados, después de pagar los derechos de aduana correspondientes, **tienen que ser tratados de la misma manera que los productos similares de origen nacional**.

Ahora bien, ¿qué son los **productos similares**? Condon (2013) señala que los productos similares son una subcategoría de los productos **directamente competidores o directamente sustituibles entre sí**. Esta expresión describe la relación de competencia entre un producto importado y un producto nacional en el mercado.

Por su parte, la OMC (2021) señala que el trato nacional figura en los principales acuerdos de la OMC y solo se aplica una vez que el producto, el servicio o la obra de propiedad intelectual ha entrado en el mercado. Esto significa que **la aplicación de derechos de aduana a las importaciones no constituye una transgresión al trato nacional**, aunque a los productos fabricados en el país no se les aplique un impuesto equivalente.

Al respecto, revisa el artículo III del GATT que destaca lo siguiente:

Los productos del territorio de toda parte contratante importados en el territorio de cualquier otra parte contratante no deberán recibir un trato menos favorable que el concedido a los productos similares de origen nacional, en lo concerniente a cualquier ley, reglamento o prescripción que afecte a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución y el uso de estos productos en el mercado interior.



Comercio más libre

La idea de un comercio más libre se refiere a reducir los obstáculos y por ende, fomentar el comercio. Los obstáculos pueden ser aranceles, cuotas o medidas como la prohibición de importaciones. Con un comercio más libre y sin obstáculos, los gobiernos adquieren también un acceso preferencial a otros mercados mediante la reducción de aranceles y la simplificación de los trámites de exportación e importación.

Un tema que ha sido de gran debate es la posición en la que se promueve el libre comercio cuando se trata de países en desarrollo. Al respecto, cuando se establece un acuerdo es común que estos países dispongan de plazos más largos para cumplir sus obligaciones.





Previsibilidad: consolidación y transparencia

Todo intercambio comercial requiere de una negociación cuya base es la confianza. El **principio de previsibilidad** se refiere a esa confianza de que ninguno de los miembros establecerá arbitrariamente obstáculos al comercio. Esta confianza permitirá que se fomenten las inversiones y por ende, crezca la economía.

La previsibilidad permite a los empresarios planear estratégicamente sus movimientos, sabiendo que sus inversiones estarán en cierta medida garantizadas. La estabilidad y confianza que brinden los gobiernos que forman parte del sistema multilateral, tendrá una repercusión directa en la confianza para hacer negocios y favorecer los beneficios mutuos.

Según Sulser (2016), con la creación de acuerdos y tratados, los gobiernos permiten aumentar la disponibilidad de insumos y materias primas de mayor calidad y a mejores precios en sus países para incrementar la competitividad de los productos hechos en sus naciones. El principio de previsibilidad permite acceder a un catálogo amplio de productos, consolidar acuerdos favorables y reducir la incertidumbre al momento de hacer negocios.

Fomento de una competencia leal

La OMC es sin duda un organismo que promueve el libre comercio, lo cual se consigna en uno de sus principios. Sin embargo, es importante destacar que el sistema multilateral de comercio también permite la aplicación de aranceles y otras formas de protección. Entonces, hablamos de un organismo que promueve el comercio libre pero también cuenta con un sistema de normas que garantizan que la competencia sea libre, leal y sin distorsiones.



- Define con tus propias palabras cada uno de los principios de comercio vistos en este tema y describe una situación ficticia para ejemplificar cada uno.



Hemos visto como la OMC tiene principios que conducen sus acuerdos y decisiones, los cuales a su vez protegen y fomentan el comercio internacional. Piensa en un producto tan típico como es el aguacate mexicano. El mundo conoce la calidad de nuestros aguacates y por ello tiene gran aceptación mundial.

Ahora bien, ya que el mundo sabe que el aguacate mexicano es el mejor y además es famoso, es posible que los productores de aguacate de otros países se enfrenten a una desventaja competitiva. De acuerdo a lo que estudiamos en este tema, solo se considera como **producto similar** a aquellos que son iguales por su naturaleza, compiten entre sí y que por su función es sensible a la sustitución por parte de otras frutas.

Supongamos ahora que Estados Unidos no permitiera la importación de los aguacates provenientes de Chile porque estos no son famosos y solo permitiera la importación de los de México. En este caso, Estados Unidos estaría faltando al principio de la **nación más favorecida**, por lo que Chile podría tomar cartas en el asunto apoyándose de lo estipulado en el GATT.

Por otro lado, si una empresa chilena quisiera comprar aguacates mexicanos porque son famosos y no quiere comprar los aguacates nacionales, la empresa puede hacerlo, pues bajo las reglas del mercado y la competencia, los productos nacionales y los importados deben jugar en el mercado con las mismas reglas, según lo estipulado por el principio de **trato nacional**.

Por último, Chile no podría negarle la entrada a los aguacates mexicanos para que los aguacates nacionales pueden venderse en el país sin competencia, ni podría establecer impuestos más altos sobre estos, pues esto es faltar al principio de la **nación más favorecida** y al principio de **trato nacional**.

Este es un ejemplo de las reglas del juego que han sido acordadas en el marco de la OMC y que permiten un comercio más justo mediante una competencia más leal.



Certificado en Derecho Internacional

Prácticas desleales
sancionadas





Los tratados internacionales representan una convergencia de voluntades en la que prevalece la buena fe y la convicción de que deben cumplirse. Esto se conoce también como *pacta sunt servanda* . Según Cruz (2021), los tratados comerciales están sujetos a estos principios y quienes los celebran deben respetarlos y observarlos.

Hay ocasiones, sin embargo, que dichos principios se incumplen y se realiza prácticas ventajosas, anticompetitivas, las cuales llamamos **prácticas desleales** .

Las prácticas desleales de comercio internacional se clasifican en **dumping** y **subvenciones** y en este tema revisaremos sus principales características.

Las prácticas desleales de comercio internacional

La Ley de Comercio Exterior, considera **prácticas desleales de comercio internacional** a la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios u objeto de subvenciones en su país de origen o procedencia, que causen o amenacen causar un daño a la producción nacional.

Por otro lado, Witker (2003), señala que las prácticas desleales de comercio internacional son comportamientos destinados a discriminar y subvencionar precios para obtener ventajas comerciales artificiales en los mercados externos, dañando y perjudicando a productores competidores de bienes o servicios idénticos o similares.

Las prácticas desleales de comercio se clasifican en **dumping** y **subvenciones** y tienen los siguientes elementos:

Dumping

1. Discriminación de precios
2. Daños o amenaza de daños
3. Relación causal

Subvención

1. Ayuda gubernamental
2. Daño o amenaza de daño
3. Relación causal



Dumping

El dumping es la práctica anticompetitiva que consiste en **vender en el mercado externo un producto a un precio inferior a su valor normal** (precio de país de origen), dañando o amenazando dañar a una rama de la producción nacional de mercancías idénticas o similares. Existen algunas opiniones que difieren sobre si esta medida se trata de competencia desleal, ya que hay quienes afirman que los gobiernos la adoptan para proteger la producción nacional.

Existen diversos métodos para realizar el cálculo y determinar si un producto es objeto de dumping, para tal efecto, se consideran principalmente los siguientes elementos:

- Precio del producto en el mercado del país exportador
- Precio aplicado por el exportador en otro país
- Combinación de los costos de producción del exportador, otros gastos y márgenes de beneficio normales

Por otro lado, el Acuerdo Antidumping señala que solo se aplicarán medidas antidumping en las circunstancias previstas en el artículo VI del GATT de 1994 y en virtud de investigaciones iniciadas y realizadas de conformidad con el acuerdo. Al respecto, consulta el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

Las medidas antidumping consisten en lo siguiente:

Aplicar un derecho de importación adicional a un producto determinado de un país exportador para lograr que el precio de dicho producto se aproxime al “valor normal”, con el fin de mitigar el daño causado a la rama de producción nacional en el país importador.

Las medidas antidumping

Expiran transcurridos cinco años a partir de la fecha de su imposición, salvo que una investigación demuestre que la supresión de la medida ocasionaría un daño.





Subvenciones

Las subvenciones son toda ayuda gubernamental que otorga un ente público a un sector productivo como premio por exportaciones de bienes o servicios. La OMC, en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias considera que existe subvención:

- Cuando haya una contribución financiera de un gobierno o de cualquier organismo público en el territorio de un miembro (gobierno).
- Cuando haya alguna forma de sostenimiento de los ingresos o de los precios en el sentido del artículo XVI del GATT de 1994 y con ello se otorgue un beneficio.



Subvención específica

Se trata de una subvención dedicada exclusivamente a una empresa o rama de producción o a un grupo de empresas o ramas de producción del país que la otorga. **Solo las subvenciones específicas están sujetas a las disciplinas establecidas en el acuerdo.** Pueden ser subvenciones internas o subvenciones a la exportación.

El acuerdo establece dos categorías de subvenciones.

- **Subvenciones prohibidas:** son aquellas cuya concesión está supeditada al logro de determinados objetivos de exportación o a la utilización de productos nacionales en vez de productos importados. Están prohibidas porque están destinadas específicamente a distorsionar el comercio internacional, y por consiguiente, es probable que perjudiquen al comercio de los demás países.
- **Subvenciones recurribles:** el país reclamante tiene que demostrar que la subvención tiene efectos desfavorables para sus intereses. De no ser así, se permite la subvención.

- Para poner en práctica lo aprendido, revisa el caso “Marruecos -medidas antidumping definitivas sobre los cuadernos escolares procedentes de Túnez





El uso de prácticas desleales es uno de los principales asuntos que se discuten como parte de los mecanismos de solución de controversias de la OMC. Afectar la economía interna de los países que importan productos bajo prácticas desleales desencadena diversas consecuencias en el mercado local, por ejemplo, destruyen ramas de producción nacional que incentivan el crecimiento económico del país mediante el empleo y crean un monopolio en los mercados que tarde o temprano afectará a los consumidores.

Existen medidas para combatir las prácticas desleales y equilibrar las relaciones comerciales entre los países, sin embargo, para aplicarlas se requiere de un procedimiento específico que está debidamente normado. En México, la Ley de Comercio Exterior establece el procedimiento a seguir para determinar si la importación de mercancías realizada bajo prácticas desleales causa daño a la producción nacional, de esta manera, el gobierno federal una vez que tenga los resultados, estará en posición de aplicar las medidas correspondientes para que la producción nacional no sufra daño.



Certificado en Derecho Internacional

Solución de controversias
comerciales internacionales





Anteriormente, señalamos que el comercio se ha constituido como un promotor de la vinculación entre los hombres y que desde tiempos remotos existían disposiciones no escritas que se encontraban conformadas por principios como la **buena fe** y la convicción de **cumplir con lo pactado**, ideas que subsisten hoy en día.

Ahora bien, ¿qué sucede cuando no se cumple con lo pactado, cuando se infringen los acuerdos y se realizan prácticas que pueden resultar ventajosas para alguna de las partes? A fin de mantener la estabilidad económica y comercial, los Estados requieren de mecanismos definidos y reglas claras para dirimir cualquier tipo de controversia.



Solución de diferencias en el marco de la OMC

La OMC cuenta con uno de los mecanismos de solución de diferencias internacionales más activos del mundo, desde 1995 se han planteado más de 600 diferencias ante la OMC y se han publicado más de 350 fallos. Este mecanismo solo admite diferencias relativas a los derechos y obligaciones resultantes de las disposiciones del acuerdo sobre la OMC (OMC, 2021).

Para demostrar que el demandado ha actuado de manera incompatible con sus obligaciones en el marco del a OMC, el reclamante debe:

- Probar la existencia del conjunto de hechos que alega.
- Demostrar que la disposición en cuestión crea una obligación que el demandado no está cumpliendo.

Aunque en el GATT ya se establecía un procedimiento de solución de diferencias, este no preveía plazos fijos. Uno de los avances que se dio con la Ronda Uruguay fue un proceso más estructurado, con etapas y plazos flexibles pero definidos. Otro de los avances de la Ronda Uruguay es que hace imposible que el país que pierda un caso obstruya la adopción de la resolución.

Plazos de cada etapa del procedimiento para la resolución de diferencias comerciales (OMC)

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

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

Etapas para la resolución de diferencias

La solución de diferencias es competencia del OSD (Órgano de Solución de Diferencias), el cual tiene la facultad de establecer “grupos especiales” para que examinen la diferencia y pueden aceptar o rechazar las conclusiones de dichos grupos especiales o los resultados de las apelaciones. También vigila la aplicación de las resoluciones y recomendaciones y tiene potestad para autorizar la adopción de medidas de **retorsión** cuando un país no respeta una resolución.

Primera etapa: consultas (hasta 60 días)

Segunda etapa: el grupo especial (hasta 45 días para la constitución más seis meses para concluir su labor)

Apelación

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

Decisión

Si el país objeto de la reclamación pierde, debe seguir las recomendaciones formuladas en el informe del grupo especial o del OA. También debe manifestar su intención de hacerlo en una reunión del OSD que ha de celebrarse dentro de los 30 días siguientes a la adopción del informe.

Todo miembro que tenga un “interés comercial sustancial” en un asunto sometido a un grupo especial, sin ser reclamante o demandado y que lo haya notificado al OSD, podrá ser oído por el grupo especial y presentar a este comunicaciones por escrito.

Para mayor información y detalle de cada una de las etapas, consulta el *Entendimiento*
Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se Rige la Solución de diferencias de
la OMC.



Buenos oficios, conciliación y mediación

Como se ha observado, la OMC cuenta con los mecanismos y las normas de uso frecuente para resolver diferencias comerciales. Sin embargo, existen también métodos alternativos de solución de controversias que a veces son elegidos por su rapidez, costo, flexibilidad y confidencialidad del proceso.

Los buenos oficios, la conciliación y la mediación están contenidos dentro de las normas y procedimientos para la solución de diferencias que se inician voluntariamente si así lo acuerdan las partes en la diferencia, y aunque son utilizados en materia de comercio internacional, estos métodos son aplicables a toda clase de controversias. Desafortunadamente, su uso no es tan generalizado y es frecuente que las partes en conflicto se sometan a las etapas descritas anteriormente por el efecto vinculante de la resolución.



- Ingresa a la página de la OMC y revisa en el menú de “temas comerciales” el apartado “diferencias por orden cronológico”.
- Elige alguno de los casos que han sido presentados durante el presente año e identifica cada una de las partes en conflicto y las etapas del procedimiento de solución de diferencias vistas en este tema.





El sistema de solución de diferencias de la OMC contribuye a establecer un diálogo entre países, lo que genera estabilidad y confianza, y con ello, conduce a la resolución de conflictos por la vía pacífica.

Algunas de estas diferencias se presentan también en el ámbito privado, por lo que los Estados tienen la obligación de facilitar el uso de métodos alternativos para la solución de controversias. Las disposiciones específicas se encuentran frecuentemente en un acuerdo o tratado firmado con otros Estados. Por ejemplo, entre los tratados de libre comercio celebrados por México que contienen disposiciones sobre controversias internacionales comerciales privadas, algunos establecen la posibilidad de crear comités consultivos sobre la materia, tal es el caso del T-MEC, el TLC con Chile o con Panamá, por nombrar algunos.

Como vemos, al entablar una relación comercial, la certeza de que se cumplirá con lo acordado es lo que dará solidez y permanencia a dicha relación. Sin embargo, cuando surge una diferencia, hoy en día también existe esa misma certeza de que se puede acudir a los espacios, mecanismos y métodos más adecuados para facilitar el diálogo de las partes en conflicto.

