



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

Facultad de Ciencias Humanas y Sociales
Grado en Relaciones Internacionales

Trabajo Fin de Grado

La Organización Mundial del Comercio: debilidades y amenazas

Estudiante: José Antonio Cobo Arranz

Director: Prof. Juan Sentana Lledo

Madrid, junio 2022

RESUMEN

Creada tras la Ronda de Uruguay en 1995, la Organización Mundial del Comercio (OMC) vela por el sistema comercial multilateral, cumpliendo con el objetivo de crear y administrar acuerdos comerciales que favorezcan la cooperación internacional entre los diferentes países, y resolver las disputas comerciales que entre estos puedan surgir. Con un funcionamiento diferente al resto de organizaciones, mediante el cual las decisiones importantes son adoptadas por la totalidad de sus miembros, la OMC se encarga de realizar las labores de solución de disputas, celebración de acuerdos y la supervisión de estos.

Sus principios, estructura y funcionamiento interno, son los encargados de dar sentido a las funciones de la organización. Funciones que, paulatinamente y debido a diversos acontecimientos, se han ido debilitando, viéndose sustituida en sus funciones por otros organismos y otras modalidades. Este hecho da lugar a que podamos identificar cuatro grandes debilidades en el papel que la OMC desempeña hoy en día: (1) como mediadora de conflictos, (2) creadora de acuerdos de integración, (2) promoción de los países del sur y, (4) la necesidades de reformar sus instituciones y procesos. Proponiendo de este modo, una solución viable a cada una de estas debilidades.

PALABRAS CLAVE

Organización Mundial del Comercio, comercio internacional, debilidades

ABSTRACT

Created after the Uruguay Round in 1995, the World Trade Organisation (WTO) oversees the multilateral trade system, fulfilling the objective of creating and administering trade agreements that favour international cooperation between different countries, and resolving trade disputes between different countries. The WTO operates differently from other organisations, as important decisions are taken by all of its members. It is also responsible for settlement disputes as well as the supervision of international trade agreements.

Its principles, structure and internal functioning give meaning to the organisation's functions. These functions have been gradually weakened due to various events, and their functions have been replaced by other bodies and other modalities. As a result, we can identify four major weaknesses in the WTO's current role as a mediator of conflicts, creator of integration agreements, promoter of the countries of the South, and the need to reform its institutions and processes. In this way, we propose a viable solution to each of these weaknesses.

KEY WORDS

World Trade Organisation, international trade, weaknesses

ÍNDICE

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN	7
a. Justificación del tema	7
b. Objetivos y preguntas	8
c. Metodología.....	10
CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO	11
a. La OMC.....	11
i. Origen	11
ii. Funcionamiento y objetivos.....	12
iii. Principios de la OMC	15
iv. Toma de decisiones.....	16
v. Estructura organizativa	17
b. Introducción a las teorías del comercio	19
CAPÍTULO 3. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN. DEBILIDADES DE LA OMC.....	21
a. Papel de mediadora	21
b. Acuerdos de integración	23
c. Promoción de los países del sur.....	24
d. Reforma de instituciones y procesos	26
CAPÍTULO 4. CONCLUSIONES	28
BIBLIOGRAFÍA	33

ÍNDICE ILUSTRATIVO DE FIGURAS

Ilustración 1. Tabla de todas las rondas comerciales del GATT entre 1947 y 1944	12
Ilustración 2. Principios operacionales de la OMC	14
Ilustración 3. Estructura de la Organización Mundial del Comercio	18

ACRÓNIMOS

- **OMC:** Organización Mundial del Comercio
- **WTO:** World Trade Organization
- **GATT:** General Agreement on Tariffs and Trade o Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.
- **EE. UU:** Estados Unidos
- **UK:** United Kingdom
- **UE:** Unión Europea
- **OIC:** Organización Internacional del Comercio
- **FMI:** Fondo Monetario Internacional
- **ADPIC:** Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio
- **AGCS:** Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios
- **OEPC:** Órgano de Examen de las Políticas Comerciales
- **ESD:** Entendimiento sobre Solución de Diferencias
- **OSD:** Órgano de Solución de Diferencias
- **PIB:** Producto Interior Bruto
- **PED:** Países en desarrollo
- **NMF:** Nación más favorecida
- **SDT:** Special and Differential Treatment o Trato especial y diferenciado
- **OECD:** Organización de Cooperación y Desarrollo Económico
- **UNCTAD:** Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN

Desde los inicios de la Ruta de la Seda hasta la creación del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) y el nacimiento de la Organización del Comercio, el comercio ha contribuido de manera importante a promover el desarrollo económico y fomentar las relaciones pacíficas entre las naciones. El comercio y la política exterior han estado relacionados entre sí a lo largo de la historia, a menudo la política exterior se ha diseñado en función de los intereses comerciales.

El comercio y las relaciones comerciales se han convertido en un factor determinante en el crecimiento y desarrollo de las sociedades. Su importancia es tal, que debido al enorme desarrollo de este, surgió la necesidad de regular las prácticas comerciales a nivel internacional. Por ello, se creó una organización cuyo principal objetivo no solo fuese regulador, sino que también promoviese y favoreciese el comercio entre las distintas naciones, creando un entorno lo más competitivo, igualatorio y justo posible para las diferentes naciones.

Es en este contexto cuando en 1995 se crea la Organización Mundial del Comercio, de ahora en adelante OMC, la cual a través de sus organismos y principios fundamentales trata de organizar y fomentar el comercio internacional.

a. Justificación del tema

En los últimos años hemos visto como las guerras bélicas han dado paso a un nuevo concepto de guerra: las guerras comerciales. Una guerra comercial es aquella situación en la que uno, o varios países tratan de perjudicar el comercio de otros países, generalmente utilizando la imposición de aranceles, restricciones comerciales u otras medidas proteccionistas para ello (Simpson, 1884). En este nuevo tipo de guerra, ya no se enfrentan dos bandos claramente diferenciados en un campo de batalla y tampoco se usan armas para debilitar al enemigo. En las guerras comerciales se ataca directamente a la economía de los países. La prohibición de importaciones y exportaciones, el uso de aranceles y la cancelación de acuerdos económicos son las herramientas utilizadas hoy en día para librar la guerra. Este hecho ha dado lugar a que el comercio se convierta en algo decisivo para las economías mundiales. Todo comienza cuando un país decide de manera unilateral aumentar los aranceles a las importaciones de ciertos productos, bienes y/o servicios de otro u otros países, perjudicando así a los productores de dichas mercancías e interfiriendo por lo tanto en el libre comercio.

En este ámbito la OMC, Organización Mundial del Comercio, cumple un papel fundamental, no solo como creadora de acuerdos entre los distintos países para lograr su prosperidad, sino también como su papel de mediadora en conflictos comerciales entre los distintos países. Sin embargo, son numerosos los detractores de esta organización, aquellos que piensan que se ha convertido en una organización obsoleta, marcada por la ineficiencia en sus procesos de decisión y su burocracia interna.

El interés en este tema se debe a los acontecimientos económicos y comerciales sucedidos durante los últimos años, especialmente el conflicto comercial entre China y EEUU, así como la incertidumbre generada por la salida de UK de la Unión Europea. Estos acontecimientos han demostrado ciertas debilidades a analizar en la organización, causando un gran impacto en sus funciones y en su funcionamiento.

También se debe en el interés por querer demostrar si realmente esta organización hoy en día carece de sentido, si es verdad que debería ser sustituida por otro tipo de acuerdos, acuerdos bilaterales o multilaterales entre los países. Del mismo modo, el interés reside en poder ofrecer una visión crítica de esta organización, haciendo énfasis en buscar una solución para esta, ofreciendo una alternativa a la burocracia interna y las trabas que impiden el correcto funcionamiento de esta organización.

b. Objetivos y preguntas

El panorama internacional del comercio se ha visto afectado recientemente por numerosos eventos tales como el reposicionamiento del poder mundial, la aparición de nuevas potencias económicas y el debilitamiento de otras. Como es el caso del auge en la economía mundial de China (y su consecuente enfrentamiento con Estados Unidos); el resurgimiento del proteccionismo económico y con este el aumento los conflictos entre los diferentes países haciendo que se incrementen las trabas al comercio; o el debilitamiento del sistema multilateral. Ante estos acontecimientos, la labor de la OMC se ha visto cuestionada, viéndose afectado tanto su campo de actuación como su posición en el panorama mundial. Son estos los motivos que llevan a plantear los siguientes objetivos del presente trabajo:

El principal objetivo de este trabajo es determinar qué papel ha de desempeñar la Organización Mundial del Comercio en el nuevo orden mundial, analizando las debilidades que esta organización tiene. Tal y como hemos visto a lo largo de los años,

acontecimientos comerciales tales como la guerra comercial entre EEUU y China, o entre EEUU y Europa; el Brexit y la pertinente salida de UK de la Unión Europea; o la pandemia mundial ocasionada por la COVID 19 han hecho que la OMC no solo tenga que adaptar sus funciones a estas situaciones, introduciendo nuevas funciones en su organización, sino también modificar dichas funciones. Por ese motivo, hemos de identificar las debilidades a las cuales se enfrenta esta organización en un mundo tan cambiante.

Del mismo modo, trataremos de determinar la utilidad de la OMC hoy en día. Para muchos, esta es considerada como una organización anticuada y obsoleta. Una organización cuyos procedimientos y burocracia no facilitan la creación de acuerdos comerciales, sino lo contrario, establece trabas al comercio. Nuestro objetivo secundario en este trabajo será por lo tanto determinar si la Organización Mundial del Comercio sigue siendo útil actualmente o por el contrario, debería ser sustituida por acuerdos multilaterales o bilaterales entre los países, es decir, determinar si el número creciente de acuerdos de integración son o no una amenaza para las negociaciones multilaterales que la OMC promueve.

Por último, nos gustaría ofrecer una visión crítica de esta organización. Como previamente mencionábamos, para muchos, esta se ha convertido en una institución obsoleta y anticuada, debido entre otros motivos a la dificultad en la toma de decisiones dentro de la organización. Por ese motivo, nos gustaría determinar la necesidad de una reforma de los procedimientos de toma de decisiones de la institución para superar la parálisis en la que se encuentra en estos momentos, ofreciendo una visión crítica de la organización, y así ofrecer una posible solución en la toma de decisiones. Buscando una manera alternativa de lograr los objetivos.

En vista de los acontecimientos previamente mencionados, y de cara a lograr los objetivos descritos, partiremos de la hipótesis que la OMC es una institución anticuada y obsoleta en la actualidad debido a su burocracia y procedimientos. A lo largo del trabajo trataremos de verificar si la siguiente hipótesis es cierta o no. Para ello, daremos respuesta a preguntas como:

- ¿Cuáles son las principales debilidades de la OMC?
- ¿Tiene sentido que siga existiendo dicha organización?

- ¿Son los acuerdos bilaterales una solución o una alternativa para la OMC?
- ¿Debe el papel de la OMC ser sustituido por otros organismos o instituciones?

c. Metodología

Con el fin de alcanzar los objetivos descritos previamente en este trabajo, la metodología empleada será una revisión de la literatura relacionada con la Organización Mundial del Comercio. Partiremos de dos estudios diferentes, por un lado, realizaremos un estudio del marco teórico. En este, analizaremos las diferentes teorías del comercio y analizaremos información relativa a la OMC, su origen y fundación, sus objetivos y funcionamiento, cuáles son los principios que rigen la organización y por último, su estructura. Este marco teórico nos ofrecerá la posibilidad de tener una visión global de dicha organización para a continuación proceder al análisis y discusión de las funciones de la organización y los problemas que se plantean. Será también mediante el análisis de la literatura y la comparativa, como analizaremos el papel de mediadora de la organización, la creación de acuerdos de integración, su labor de promoción de los países del Sur y por último, la necesidad o no de una reforma de sus instituciones. Este estudio previo, nos permitirá finalmente elaborar unas conclusiones con las cuales cumplir con los objetivos de este trabajo, además de dar respuesta tanto a las preguntas como a la hipótesis de investigación.

CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO

a. La OMC

i. Origen

Para poder cumplir con los objetivos del trabajo y poder contestar a las preguntas propuestas en él, es necesario llevar a cabo un estudio previo de la organización mundial del comercio. A través del estudio del origen de su creación, cuáles son sus antecedentes, sus principios y su funcionamiento, podremos entender cuáles son los problemas a los cuales se enfrenta esta organización y las posibles soluciones de estos.

La OMC tiene su origen en 1945, cuando el presidente Roosevelt defiende la necesidad de complementar el sistema institucional de Bretton Woods, conferencia en la cual surgieron dos grandes instituciones: el FMI y el Grupo Banco Mundial, las cuales velarían por la estabilidad económica y se encargaría de la reconstrucción de los países en desarrollo respectivamente. Sin embargo, era necesario cumplimentar este sistema con una institución que regulase el área comercial.

La propuesta del presidente americano sería aceptada, celebrándose entonces, entre noviembre de 1947 y marzo de 1948, la Conferencia Mundial sobre el Comercio y el Empleo en la Habana. En ella, se adoptaría la Carta de la Habana que establecía la creación de una Organización Internacional del Comercio (OIC), que tratase temas como fomentar el desarrollo económico o mayor libertad en los intercambios económicos (Millet, 2001).

Durante las negociaciones de la Carta de la Habana, EEUU estudiaba la posibilidad de futuras reducciones arancelarias una vez que la OIC fuese ratificada (Millet, 2001). Estas negociaciones cuyo intento fue el de establecer reglas al comercio, se mantuvieron bajo la denominación GATT. En cierto modo, podemos afirmar que el GATT es el precursor de la OMC.

La iniciativa de crear una organización internacional del comercio finalmente sería abandonada por la administración americana y consecuentemente el proyecto de crear una organización comercial que regulase el comercio fracasó. Haciendo que, desde 1948 hasta la creación de la OMC en 1995, el comercio internacional se rigió por un acuerdo provisional, el GATT.

Durante esos años, tuvieron lugar numerosas rondas comerciales con el objetivo de mejorar la sistema comercial, entre estas, debemos destacar en 1995 la Ronda de Uruguay, pues como resultado surge lo que hoy conocemos como Organización Mundial del Comercio (OMC, 2022).

Ilustración 1. Tabla de todas las rondas comerciales del GATT entre 1947 y 1944

Año	Lugar	Temática	N° Países
1947	Ginebra	Arancelaria	23
1949	Annecy	Arancelaria	13
1951	Torquay	Arancelaria	38
1956	Ginebra	Arancelaria	26
1960-1961	Ginebra	Arancelaria	26
1964-1967	Ginebra	Arancelaria y medidas antidumping	62
1973-1979	Ginebra	Arancelaria, medidas no arancelarias y acuerdos relativos al marco jurídico	102
1986-1994	Ginebra	Arancelaria, medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura, creación de la OMC...	103

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la OMC, 2015.

ii. Funcionamiento y objetivos

El funcionamiento de la OMC, es diferente frente al de otras organizaciones internacionales que podamos encontrar como el FMI o el Banco Mundial. En esta, todas las decisiones importantes son adoptadas por la totalidad de los Miembros, ya sea por sus ministros (que se reúnen por lo menos una vez cada dos años) o por sus embajadores o delegados (que se reúnen regularmente en Ginebra). Otro aspecto a destacar de la OMC frente a otras organizaciones es que en la OMC no se delega la autoridad en una junta de directores ni en el jefe ejecutivo de la organización.

En cuanto a nivel funcional, la OMC administra todo acuerdo comercial entre los países miembros en materia de: comercio de mercancías o bienes (GATT), propiedad intelectual (ADPIC) y comercio de servicios (AGCS).

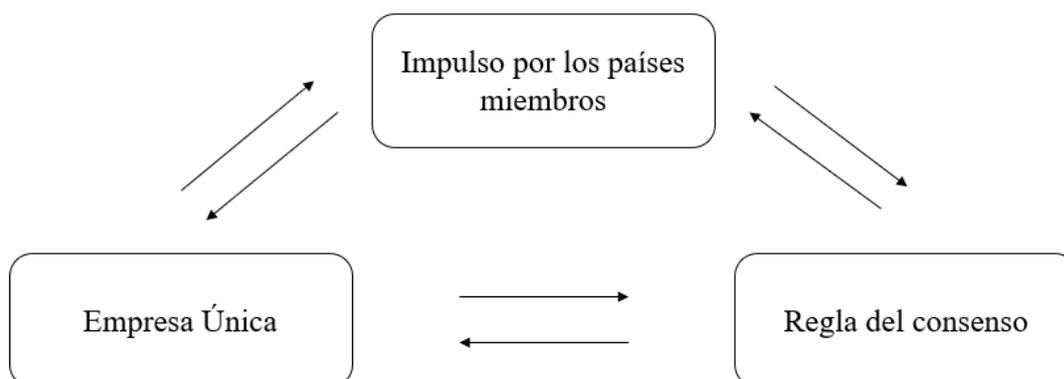
El objetivo con el cual nació la OMC en la Ronda de Uruguay, será el de administrar y gestionar todos los acuerdos comerciales de la organización. Paralelamente trata de resolver diferencias comerciales entre los diferentes países y supervisar las políticas comerciales nacionales. Entre sus funciones, también se encuentra la de dar asistencia técnica y cursos de formación para los países en desarrollo, así como la labor de promover la cooperación junto a otras organizaciones internacionales (OMC, 2022).

Estas actividades genéricas se pueden concentrar en actividades más específicas:

- Seguimiento de la implementación: a través del OEPC (Órgano de Examen de las Políticas Comerciales) y mediante la revisión de los corresponsales en los países miembros.
- Entendimiento de Solución de Disputas (ESD): mediante el OSD (García, 2019)
- Celebración de negociaciones enfocadas a reducir las barreras comerciales

Estas funciones se llevarán a cabo teniendo en cuenta los siguientes principios operacionales que rigen el funcionamiento de la organización: impulso por los países miembros, regla del consenso y empresa única.

Ilustración 2. Principios operacionales de la OMC



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Elsig & Cottier, 2011.

El primer principio, impulsado por los países miembros, implica que el poder de iniciación en lo que se refiera a la adopción de acuerdos corresponde únicamente a los países, quienes dirigirán la agenda de la OMC. De este modo, se garantizará el derecho a todo estado miembro de participar en las reuniones que se celebren en el seno de la organización (Hoekman et. al. 2007). Este principio implica un aspecto negativo pues supone la imposibilidad de iniciación por parte de la Secretaría y con ello, del Director General, a diferencia de lo que ocurre en otras organizaciones internacionales como la UE o el FMI. Sin embargo, debemos destacar que la influencia en las negociaciones comerciales internacionales por parte de la Secretaría de la OMC ha sido históricamente baja (Elsig, 2011)

En cuanto a la regla del consenso, hace referencia al método por el cual los países adoptan acuerdos. Según este, las disposiciones se acordarán siempre y cuando ningún país se oponga al acuerdo, pues únicamente la discrepancia puede bloquear la resolución. Pese a que también existe la posibilidad de llegar a un acuerdo mediante la votación, en la práctica no se utiliza este método (Tijmes, 2009). Ocurre lo contrario en el caso del Entendimiento de Solución de Disputas (ESD), pues las decisiones se aprueban de manera inmediata a no ser que haya consenso para que sean rechazadas. Esto es denominado la regla del consenso negativo (Read, 2007). De este modo, cualquier país que pretenda paralizar un dictamen, deberá de persuadir a todos los demás miembros de la OMC.

Por último, el principio de empresa única supone la necesidad de concretar la adopción de los acuerdos de manera uniforme. Los temas del asunto en cuestión se conforman como partes de una unidad inseparable. Este principio es uno de los mayores problemas a la hora de la consecución de acuerdos multilaterales de comercio (Wolfe, 2009).

En el Preámbulo del Acuerdo Fundacional, se habla de “tender al logro de niveles de vida más altos, a la consecución del plena empleo y de un nivel elevado, cada vez mayor, del riesgo real y de la demanda efectiva, a la utilización completa de los recursos mundiales y al acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos”

La manera de conseguir los objetivos previamente mencionados es a través de acuerdos recíprocos y mutuamente ventajosos dirigidos a la sustancial reducción de aranceles y otras barreras al comercio y a la eliminación del tratamiento discriminatorio en el comercio internacional. De la lectura del Preámbulo vemos que claramente la OMC debe tener en cuenta la necesidad de respetar y preservar el medio ambiente y las necesidades de los países en desarrollo en vistas de lograr estos objetivos.

iii. Principios de la OMC

La OMC recoge ciertos principios (diferentes a los previamente mencionados pues son operacionales) que rigen como han de llevarse a cabo las negociaciones comerciales en el seno de la OMC. Estos principios, muy similares a los adoptados por el GATT, son:

(1) Comercio no discriminatorio, según el cual un país debe concederles a todos la condición de NMF y tampoco debe discriminar entre sus propios bienes y servicios y los bienes y servicios extranjeros.

(2) Comercio más libre, por el cual han de reducirse los obstáculos al comercio.

(3) Comercio previsible, los agentes económicos deberán confiar en que no se establezcan obstáculos comerciales.

(4) Comercio más competitivo, por el cual se desalienta toda practica que sea considerada “desleal” para el comercio.

(5) Comercio más ventajoso para los PED, se ha de conceder una mayor flexibilidad, mayor tiempo y ventajas especiales a los países en desarrollo.

(6) Proteger el medio ambiente, por el cual los acuerdos han de permitir a los países adoptar prácticas que protejan el medio ambiente.

El principio de comercio no discriminatorio a su vez, se puede dividir en dos subprincipios: por un lado, si una nación garantiza un trato de favor a otra, este trato deberá de ofrecerse de la misma manera al resto de los estados miembros. Por otro, no puede haber discriminación entorno a productos o servicios nacionales frente a los extranjeros. Este principio, es el denominado el “**de la nación más favorecida**” (NMF).

De estos principios se deducen ciertas reglas a seguir para que las políticas comerciales de los diferentes estados se apliquen conforme a los acuerdos establecidos.

Cabe destacar que existen ciertas limitaciones a la hora de aplicar estos principios, con la finalidad de otorgar cierta ventaja a aquellos países menos desarrollados. Pues se prevé la posibilidad de quebrantar ciertos principios o disponer de plazos más dilatados de tiempo para cumplir con las obligaciones contractuales (García, 2019). Del mismo modo, existe la posibilidad de incumplir las normas de la OMC, a través de las denominadas “cláusulas de escape”.

iv. Toma de decisiones

Entender la estructura organizativa de la organización, y la adopción de decisiones es fundamental para determinar cuáles son los problemas que puedan surgir con la organización y la toma de decisiones. A ese respecto, la OMC es diferente de otras organizaciones internacionales, como pueden ser el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, pues en la OMC no se delega la autoridad en una junta de directores ni en el jefe ejecutivo de la Organización.

En la OMC, todas las decisiones importantes son adoptadas por la totalidad de sus Miembros, ya sea por sus ministros, reunidos como mínimo una vez cada dos años, o por sus embajadores o delegados, reunidos regularmente en Ginebra. La votación es un sistema previsto en la organización. Según esta, cada país posee un voto, sin embargo, en esta se ha de buscar el consenso. Este hecho, hace que cobren especial importancia las negociaciones informales que, en ocasiones, grupos más reducidos puedan llevar a cabo para lograr dicho consenso. Esas reuniones informales, se rigen bajo los principios de transparencia e inclusión, por los cuales se ha de mantener informados a todos de su contenido y que todos tengan oportunidad de participar.

El hecho de tener que lograr un consenso ha hecho que los países han formado coaliciones, de esta manera aumentar su poder de negociación, siempre y cuando estas sigan los principios de transparencia y de no exclusión.

v. **Estructura organizativa**

En cuanto a la estructura organizativa, estudiaremos los cuerpos y órganos que forman la OMC. Este apartado resulta de gran interés pues su composición, es uno de los motivos del “estancamiento” y alto grado de burocracia que sufre la organización impidiendo así un próspero desarrollo.

En cuanto a los órganos principales que configuran la OMC, podemos identificar:

(1) **Conferencia Ministerial**, es el órgano soberano, formado por todos los miembros que, como mínimo, se reunirán cada dos años. Su función es la de adoptar los acuerdos y disposiciones de mayor importancia.

(2) **Consejo General**, compuesto por embajadores y jefes de delegación de todos sus miembros. Entre sus funciones se encuentra la de actuar como Órgano de Solución de Diferencias (OSD) y Órgano de Examen de Políticas Comerciales. Además, llevará a cabo las labores de la Conferencia Ministerial durante los intervalos de tiempo que hay entre sus reuniones.

(3) **Secretaría General**, presidida por el director general, quien es designado por la Conferencia Ministerial. La principal función de la Secretaría General es mantener un correcto funcionamiento de la OMC, proporcionando asesoramiento jurídico y técnico a los diferentes países.

(4) **Diferentes Consejos**, como pueden ser el Consejo del Comercio de Mercancías, Consejo del Comercio de Servicios, Consejo de los Acuerdos de Derechos de Propiedad Intelectual en relación con el Comercio (ADPIC), los cuales responden a los tres grandes acuerdos de la OMC (García, 2019).

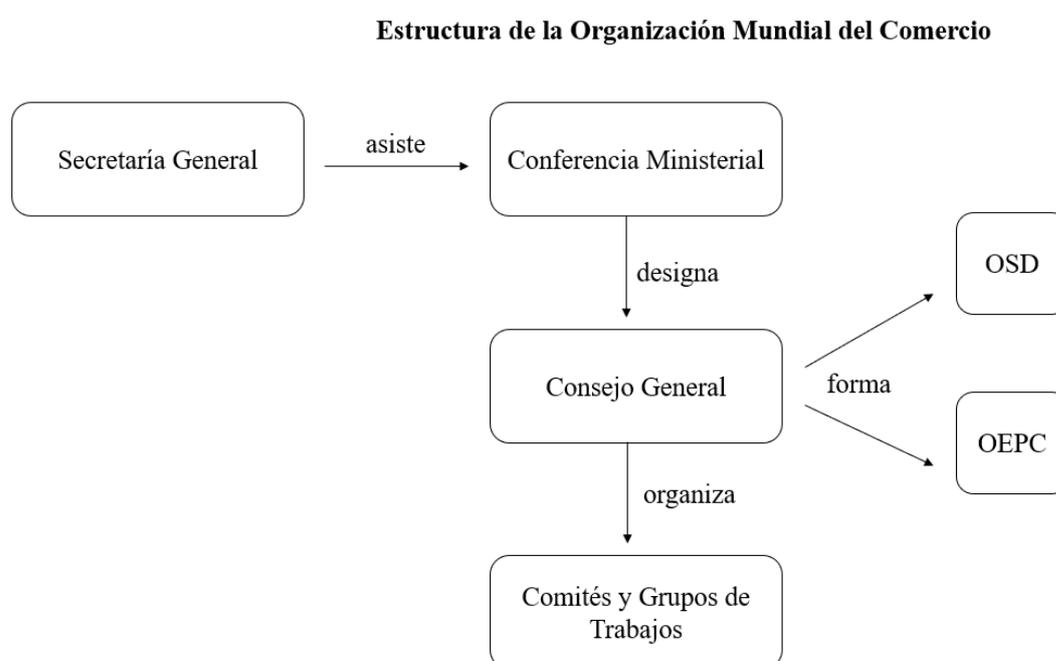
Debemos mencionar también, el OSD u Órgano de Solución de Diferencias pues gran parte de la literatura de la OMC y de su labor, se centra en la solución de diferencias (Elsig, 2010). Considerado como un “foro multilateral de vocación universal para el arreglo de controversias comerciales entre los Estados” (Coccia, 1996, p.90), su labor ha

sido cuestionada durante los últimos años, labor que también cuestionaremos en los siguientes apartados de este trabajo.

La solución de diferencias comerciales es una de las actividades principales de la OMC. Una diferencia se plantea cuando un Miembro, considera que otro gobierno Miembro ha infringido o está infringiendo el compromiso contraído en el marco de la OMC (OMC, 2022). Su labor, se centra en proporcionar una solución práctica a las disputas. Será el propio Consejo General, quien se reúna en calidad de Órgano de Solución de Diferencias para así examinar las diferencias entre los Miembros, pudiendo establecer o no, grupos especiales de expertos que examinen dicha diferencia.

Ligado al OSD, encontramos el Órgano de Apelación. Integrado por 7 miembros elegidos por el OSD. Este órgano, atiende las apelaciones de litigios referentes a la ley y no a hechos (Palmenter y Mavroidis, 1998). Históricamente ha estado formado por siete miembros, sin embargo, en la actualidad solamente cuenta con 3 ante la negativa de la administración Trump de renovar las vacantes. Pues dicha administración ha realizado grandes esfuerzos para prohibir los nombramientos judiciales al Órgano de Apelación.

Ilustración 3. Estructura de la Organización Mundial del Comercio



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la OMC, 2022.

b. Introducción a las teorías del comercio

Son muy numerosas las teorías que, con sus modelos y propuestas, tratan de analizar las ventajas y desventajas del comercio internacional. Sin embargo, en los últimos años hemos sufrido un abandono de los modelos más innovadores para retomar aquellas teorías que parece ser que siempre han regido el comercio internacional, pudiendo estas ser clasificadas en dos grandes grupos. Por un lado, aquellas teorías que defienden el libre comercio entre los países, por otro, aquellas que defienden la adopción de medidas proteccionistas en el comercio.

Entre el primer grupo, encontramos las teorías relacionadas con el liberalismo económico. El liberalismo económico es entendido como aquella doctrina según la cual la mejor forma de alcanzar el desarrollo económico de un país y una eficaz asignación de recursos es a través de un mercado libre, en el cual el Estado no intervenga a través de regulaciones o impuestos. Sus defensores, autores como Adam Smith o David Ricardo, tienen una visión positiva del comercio internacional, el cual permite alcanzar mayores niveles de bienestar para los ciudadanos. El comercio internacional es beneficioso para los países porque amplía el mercado, permitiendo una mayor división del trabajo y especialización, dos aspectos clave para el crecimiento económico (Blanco, 2011).

Esta teoría defiende que el comercio exterior es originado por las diferencias que existen entre los países. Algunos países parten de una ventaja competitiva en cuanto a la posesión de determinados recursos o una ventaja competitiva en costes se refiere, a través de estas ventajas les va a resultar más fácil y ventajoso producir y exportar determinados bienes a otros países del mundo. Este concepto, fue explicado por Adam Smith en su obra “La Riqueza de las Naciones (1776). Según este, cada país podrá especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes en los cuales tenga una ventaja frente al resto de los países. Del mismo modo, aquellos productos de los que no dispongan, resultará más beneficioso importarlos.

Esta teoría trata de explicar las causas del intercambio de bienes en función de las diferencias entre los países (Blanco, 2011).

La Real Academia de la lengua Española define el liberalismo económico como “doctrina política que postula la libertad individual y social en lo político y la iniciativa privada en lo económico y cultural, limitando en estos terrenos la intervención del Estado y de los poderes públicos” (RAE, 2022).

De manera opuesta a esta teoría, encontramos el proteccionismo. De acuerdo a la Real Academia Española (2022), el proteccionismo puede ser definido como “la política económica que dificulta la entrada en un país de productos extranjeros que compiten con los nacionales”. Las teorías proteccionistas, aunque también defienden el comercio internacional como factor de ayuda al crecimiento económico en general, invitan a establecer ciertas barreras al comercio entre países. De lo contrario, de no establecer barreras al comercio, se producirían ciertos desequilibrios que perjudicarían a una de las dos partes.

Autores como H.Singer y R. Prebisch, después de analizar los intercambios comerciales entre países desarrollados y países en vías de desarrollo, concluyeron que existía una desventaja pues la relación de esos intercambios resulta mucho más favorable para los países desarrollados que para aquellos que se encontraban en desarrollo. Estos últimos se especializaban en producir productos primarios sin ningún grado de manipulación, y por tanto sin ningún valor añadido y los intercambiaban por productos procesados, más elaborados y por lo tanto con un gran valor añadido, haciendo que el precio final aumentara y que a un país le resulte más fácil comprar en el exterior (Lomeña, 2020).

Para evitar que este hecho se produjera, el gobierno tiene como objetivo proteger la industria nacional frente a la competencia extranjera mediante la aplicación de aranceles o cualquier otro tipo de instrumento que dificulte la entrada de productos extranjeros a un país.

CAPÍTULO 3. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN. DEBILIDADES DE LA OMC

En el siguiente apartado, analizaremos las debilidades que la OMC presenta en su labor durante los últimos años. Haciendo hincapié en cuatro aspectos, en los cuales la labor de la OMC se ha ido debilitando paulatinamente, viéndose su labor sustituida por otros organismos y otras formas de llevarla a cabo. Para ello, analizaremos el papel de la OMC como:

- (1) **Mediadora de conflictos**, tratando de dar respuesta a si la existencia de la OMC carece de sentido o no.
- (2) **Creadora de acuerdos de integración**, en la cual analizaremos si los acuerdos bilaterales son o no una alternativa a la OMC.
- (3) **Su labor en la promoción de los países del sur**, dónde veremos si el papel de desempeña la OMC debe ser sustituido o no por otras instituciones.
- (4) **Analizaremos la necesidad de una reforma en sus instituciones y procesos**, insistiendo en la idea de la necesidad de una reforma para la continuidad de la OMC.

a. Papel de mediadora

Como hemos mencionado en repetidas ocasiones a lo largo de este trabajo, la OMC se caracteriza por su labor negociadora para resolver conflictos internacionales entre los diferentes estados. Gracias a esta, ha conseguido no solo mejorar las condiciones comerciales entre los países, sino también afianzar lazos comerciales de manera que garantice el crecimiento futuro de los países en desarrollo (Álvarez, 2019).

La labor de negociación y mediadora de la OMC es algo que ha caracterizado a la organización desde los inicios de su fundaciones en 1995. La OMC asesora y aconseja de manera imparcial, tratando las cuestiones en disputa de manera pacífica y bajo una misma normativa (Bown, 2009; Dhankhar, 2016).

Como indicábamos en su estructura organizativa, la OMC diseño el Órgano de solución de Diferencias (OSD) para evitar que fueran los países quien tomarán medidas de manera unilateral, pudiendo acudir a este órgano en caso que considerasen que un país infringe o incumple las normas comerciales.

Fue desde la Ronda de Uruguay, en la cual se fortaleció la labor de la organización en este aspecto, consiguiendo mejorar la eficiencia en su actuación. Sin embargo, y a pesar de los muchos esfuerzos realizados en mejorar tanto la toma de decisiones como lograr que los tiempos de actuación fueran lo más ajustados posibles aún encontramos deficiencias en su labor. A día de hoy, vemos que esta labor de mediación en conflictos no termina de ser decisoria, viéndose afectada la organización por conflictos comerciales, como es el caso de EEUU y China.

Durante gran parte de la totalidad del siglo XX, Estados Unidos ha sido considerado como un país referente a nivel económico, impulsora de la globalización y de numerosos acuerdos comerciales. Sin embargo, esta posición hegemónica a nivel mundial se ha visto amenazada por China, la que trataba de fomentar la innovación y reducir la dependencia de productos tecnológicos procedentes de países extranjeros. El auge de la economía china, unido a las medidas proteccionistas iniciadas por la administración Trump tras su llegada al poder, hicieron que las tensiones entre ambos países desencadenasen en una guerra comercial en 2018 (Demertzis & Fredriksson, 2018).

El origen de esta, es la imposición de aranceles por parte de Estados Unidos a productos como el acero, aluminio o paneles solares, hasta cubrir prácticamente la totalidad de los productos asiáticos. La correspondiente reacción por parte del gobierno chino fue la imposición de aranceles también a los productos americanos y la correspondiente denuncia ante la OMC.

Los problemas de gestión y dirección de cara a controlar la guerra comercial entre EEUU y China ejemplifican la decadente situación en la cual se encuentra sumida la organización debido a las presiones constantes por parte del país estadounidense (Steinberg, 2018). Pues, unido a la incapacidad de gestión de esta guerra, se encuentra el bloqueo establecido por Estados Unidos ante la renovación de la OMC.

Donald Trump, quien ya se había manifestado de manera pública en contra de la OMC, amenazó con abandonar la organización alegando que esta únicamente beneficiaba a los países en desarrollo (Trump, 2019). Sin embargo, desde el pasado 2019, el Órgano de resolución de Diferencias de la OMC se encuentra paralizado tras caducar el mandato de varios de sus jueces. Este organismo, como mencionábamos en el apartado referente a la

estructura organizativa, se encarga de resolver los litigios que se establezcan entre los 164 Miembros que conforman esta organización.

Desde 2019, el presidente estadounidense Donald Trump ha bloqueado sistemáticamente el nombramiento de los jueces, retrasando por lo tanto la solución de las controversias con China o la EU, evidenciando la incapacidad operativa de la organización. La pregunta que surge ante este hecho es qué pueden hacer los demás países ante esta situación, pues hay una enorme cantidad de países que no disponen de otro tribunal dónde acudir de cara a resolver conflictos comerciales y solicitar indemnizaciones por daños ocasionados.

b. Acuerdos de integración

Una de las principales labores de la OMC es la de conseguir acuerdos de integración y acuerdos comerciales que mejoren las condiciones comerciales entre los países. Esta función, que surge tras la Segunda Guerra Mundial, se ha centrado en la creación de acuerdos para la reducción de aranceles y demás trabas que obstaculizaban el comercio. Hoy en día vemos como la OMC tiene grandes problemas con los acuerdos de integración, debido a, entre otros motivos, el cese de las negociaciones y a que los acuerdos ya no son celebrados en el seno de la OMC, sino fuera de ella (García, 2019).

Son diversos los motivos que afectan al cese de las negociaciones, pues si bien, podemos afirmar que uno de los principales impedimentos a la hora de conseguir dichos acuerdos, reside en los principios fundamentales de la organización. Pues desde la Ronda de Doha, son los principios de empresa única, y la regla del consenso, previamente mencionados en el trabajo, los cuales impiden que las negociaciones continúen de manera fluida.

Por otro lado, vemos una paralización en la elaboración de acuerdos comerciales, esto se debe a que debido a la complejidad en la elaboración acuerdos en el seno de la OMC, los países optan por alternativas como son los acuerdos bilaterales u otras formas de cooperación comercial. Pese a que los tratados internacionales han sido capaces de sustentar el entramado comercial multilateral, algunos estados pertenecientes a la organización no opinan lo mismo, como es el caso de EEUU quien abiertamente manifestó que dichos acuerdos son una amenaza comercial (Schneider-Petsinger, 2017). No solo cabe destacar EEUU, pues la paralización en los acuerdos de integración ha

llevado a diferentes países del Sur, a establecer sus propios acuerdos de cooperación comercial, los cuales no se celebran en el seno de la OMC.

c. Promoción de los países del sur

El carácter solidario e inclusivo de la OMC, hace que la organización apueste por el crecimiento de los países en desarrollo. El formar parte de esta organización supone una gran ventaja para aquellos países en desarrollo y con debilidades internas pues la organización puede ayudar a dichos gobiernos a adoptar reformas económicas que mejoren la eficiencia, la liberalización del comercio y por lo tanto el bienestar nacional. En su labor de promoción, la OMC trata de otorgar cierta flexibilidad a los países en desarrollo a la hora de aplicar las condiciones del acuerdo pues considera que estos no pueden competir de la misma manera frente los países desarrollados (Bown, 2010). Promueven corrientes de ayuda adicionales para el comercio entre los países donantes y los beneficiarios, de cara a atender a las peticiones de los países en desarrollo (OMC, 2022b). Además de alentar la incorporación del comercio en las diferentes estrategias nacionales de los países en desarrollo.

Con el fin de reducir la brecha de desigualdad que separa a los países del Sur frente a los países desarrollados y dar las mismas oportunidades a todos los Miembros, independientemente de su condición económica, la OMC ha diseñado mecanismos tales como el “*Special and Differential Treatment (SDT)*” o la “Ayuda para el comercio” en el cual los países más desarrollados facilitan e incluso otorgan un acceso preferente a sus mercados a los países en desarrollo.

Estas iniciativas, encabezadas por la OMC, prestan asistencia a los países en desarrollo para que estos puedan comerciar. Tratan de resolver obstáculos como una infraestructura deficiente, o problemas con la oferta y la demanda que limitan su capacidad de participación en el comercio internacional. Además, estas iniciativas tratan de movilizar recursos para luchar con las limitaciones identificadas por los países en desarrollo (OMC, 2022). Podemos afirmar que el objetivo de estos programas es centrarse en las necesidades de los países receptores, en la respuesta a estas necesidades que los donantes realizan y a establecer un enlace entre los países en desarrollo y los países donantes.

Para llevar a cabo esa labor, la OMC trabaja en colaboración con una serie de instituciones y organizaciones que hacen de interlocutores entre los países. Entre estas organizaciones podemos destacar el Fondo Monetario Internacional (FMI), la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo (UNCTAD) o el Banco Mundial, entre otros.

No obstante, pese a haberse realizado grandes avances en este ámbito, aún faltan instrumentos que ayuden a controlar y monitorizar si verdaderamente estos mecanismos se cumplen en su totalidad (Hoekman, 2005). Haciendo que la labor por parte de la OMC en la promoción de los países del sur sea insuficiente, obligando a los países en desarrollo a establecer otras vías para su desarrollo.

El hecho que la OMC, y su labor como promotora de los países del Sur, requiera de la labor de otras instituciones demuestra las carencias que la organización tiene a la hora de cumplir su cometido, obligando a los países a establecer otros tipos de cooperación, como la cooperación sur-sur o firmar acuerdos bilaterales entre los países.

Son muchas las críticas que giran en torno a la OMC y los países del Sur, pero sin duda las más importante en este aspecto es el déficit democrático de la OMC y las responsabilidades del Sur.

Uno de los aspectos centrales de esta crítica, es la denuncia que los países del Sur hacen acerca de los mecanismos jerárquicos y excluyentes que la organización posee en la toma de decisiones. Pese a que en la teoría, tal y como hemos explicado anteriormente a lo largo del trabajo, el proceso de toma de decisiones en la OMC se basa en la búsqueda del consenso por parte de todos los países miembros, en la práctica vemos como la OMC funciona como una institución no democrática, donde una gran cantidad de países en desarrollo son marginados, siendo relegados del proceso de elaboración de las propuestas. Viéndose su rol desplazado a la votación final para, únicamente, aceptar los acuerdos tomados entre las naciones industrializadas y un pequeño grupo de los gobiernos del Sur (Gudynas, 2003).

Existen evidencias de la veracidad de estas denuncias por parte de los países no desarrollados. Uno de los casos más claros es el uso de la denominada “sala verde”,

nombre informal que recibe la sala de conferencias del Director General de la OMC, la cual se utiliza para referirse a reuniones de entre 20 y 40 jefes de delegación. En esas salas, se reúnen los representantes de los principales países industrializados, Estados Unidos o la Unión Europea, quienes en función de los temas a tratar invitan a determinados países del Sur, considerados como “clave” para lograr el apoyo y posterior desarrollo de sus ideas. Haciendo que, como hemos mencionado, el resto de los países del Sur considerados no determinantes en el proceso de decisión, sean apartados. Este mecanismo, no contemplado en los reglamentos de la OMC, y muy criticado por parte de los países del Sur, se ha repetido en reuniones ministeriales anteriores como es el caso de la de Doha o Seattle (Gudynas, 2003).

En definitiva, podemos afirmar que son las naciones más ricas e industrializadas las que ejercen influencias para evitar que el voto de ciertos países del Sur, pueda evitar un acuerdo comercial a nivel global.

d. Reforma de instituciones y procesos

Su dificultad a la hora de actuar en caso conflicto comercial, o la debilidad en una de sus funciones principales como es la promoción de los países del sur, no es otro síntoma más de la debilidad que presentan las instituciones de la OMC y la necesidad de reformar los procesos por los cuales se rige esta organización. Con ese objetivo, analizar las posibles reformas en las instituciones y procesos de la organización, iniciamos este apartado en el que analizaremos: (1) la demora en resolver disputas, (2) la falta de poder de la secretaría, (3) la ineficiencia del ESD y (4) la existencia de lagunas normativas.

En primer lugar, uno de los grandes problemas que presenta esta organización es la demora a la hora de arbitrar, resolver disputas y llegar a acuerdos. Algunas disputas económicas de la organización han tenido una duración de hasta 5 años, viéndose entorpecida la relación entre los países miembros involucrados durante un larguísimo periodo de tiempo, mostrando la enorme falta de eficiencia de la organización. Es por ese motivo que cada vez más países miembros, a pesar de pertenecer a una organización multilateral, son partidarios de los acuerdos bilaterales o de establecer acuerdos regionales entre distintos socios, quedando fuera de estos la figura de la OMC (Dhankhar, 2016).

Adicionalmente, encontramos debilidades relativas a la ineficiencia del ESD, pues resulta necesaria una actualización al sistema, como la llevada a cabo en 1995 con la formación de la OMC y la renovación del mecanismo para la solución de controversias comerciales. Según los últimos estudios realizados por la OMC, los resultados muestran que hay un claro predominio por parte de los países desarrollados en cuanto al número de países que acuden al ESD. Los países en desarrollo, sin embargo, casi no llevan a cabo consultas en el OSD (Shaffer, 2003).

La organización debe de tomar medidas de cara a mejorar los métodos de aplicación de las recomendaciones en el OSD y así evitar retrasos. Haciendo alusión al estudio que el autor Reich hizo en 2017, la duración media de la solicitud de consultas y la adopción de las recomendaciones es mucho mayor a la prescrita. Es preocupante que la duración de los procedimientos aumente con los años paulatinamente. Tanto el Órgano de Apelación como la Secretaría admiten que no pueden cumplir con los calendarios establecidos.

Otra de las debilidades a la cual se enfrenta la OMC en relación a sus instituciones es la falta de competencias por parte de la Secretaría, recordemos es el órgano encargado de asesorar y mantener el correcto funcionamiento de la organización. La OMC, como organización internacional que promueve el comercio, debería de contar con un cuerpo cuya función le permitiese proponer acuerdos comerciales entre los países, o que incluso sea quien inicie las consultas ante el OSD. El dotar a un órgano como la Secretaría la facultad de iniciativa, podría ayudar a evitar situaciones como las vividas con EEUU y su bloqueo al nombramiento de los órganos de apelación (Elsig y Steger, 2009). Atendiendo a la naturaleza de la OMC, debemos entender que se conforma como una organización con una identidad política clara, en la cual los diferentes estados comparten las fuerzas. Esto hace que, en numerosas ocasiones, los Miembros sean reacios a ceder ciertas competencias en favor de un órgano, dificultado por lo tanto su labor.

Por último, encontramos debilidades en lo relativo a la existencia de lagunas normativas. La OMC presenta lagunas normativas en lo referente a la propiedad intelectual, en cuanto al concepto de seguridad nacional y en lo relativo al medio ambiente, siendo necesario una regulación más extensa en estos aspectos. El ADPIC o los acuerdos de la propiedad intelectual no velan por los países en desarrollo. La comunidad internacional propuso un

único modelo en lo relativo a la protección de los acuerdos de la propiedad intelectual. Siendo esto muy criticado pues, una vez más, reafirma la superioridad de los países desarrollados frente a los países menos favorecidos, pues esta no tiene en cuenta la situación que los países en desarrollo atraviesan (Prada & Vélez, 2011).

Además, la OMC destaca por la falta de un acuerdo específico a favor del respeto del medio ambiente. Si bien hay acuerdos comerciales relativos al medio ambiente, cabe destacar que todos ellos han sido negociados dejando al margen a la OMC.

CAPÍTULO 4. CONCLUSIONES

Por último, para complementar el trabajo y a modo de conclusión, conviene hacer un recorrido de los temas discutidos a lo largo del trabajo y los aspectos más importantes tratados en estos. Además, trataremos de comentar posibles soluciones y alternativas al sistema multilateral que propone la Organización Mundial del Comercio, estableciendo así posibles futuras vías de investigación.

En el presente trabajo de investigación, hemos estudiado el origen y funcionamiento de la OMC, una organización cuyo proceso de creación ha sido largo y costoso. Mientras que en la Conferencia de Bretton Woods, el crecimiento y desarrollo eran dos aspectos fundamentales, el comercio aún se encontraba sin regular. En vista de solventar esta necesidad, el foco estuvo en la creación de la OIC, proyecto que finalmente se estancaría y fracasaría. Los esfuerzos por lograr la construcción de un sistema comercial global culminarían con la Ronda de Uruguay y la creación en 1995 de la Organización Mundial del Comercio, OMC.

Con un funcionamiento diferente al resto de las organizaciones, la OMC y su carácter negociador, inclusivo y solidario, trata de sustentar el sistema comercial multilateral actual, administrando y gestionando diferentes acuerdos comerciales. Realizando al mismo tiempo, labores específicas como la solución de disputas, celebración de negociaciones o la supervisión de los acuerdos. Como mencionábamos, su funcionamiento difiere de instituciones similares como el FMI o Banco Mundial, pues en esta las decisiones deberán ser adoptadas por la totalidad de sus Miembros, aspecto que

como veremos más adelante ha generado gran controversia dentro de la organización y un estancamiento en la obtención de los acuerdos.

Regida por la regla del consenso y el principio de empresa única, busca el impuso de sus países miembros. Para ello, adopta los principios funcionales de su antecesor el GATT: comercio no discriminatorio y libre, un comercio previsible y competitivo para los agentes económicos, la protección del medio ambiente y, por último, mayores ventajas para los PED. Estos marcan las reglas a seguir en las diferentes políticas comerciales, al mismo tiempo que limitaciones a las cuales la organización se enfrenta.

En lo referente a su estructura organizativa, los órganos y cuerpos que conforman la OMC son los grandes responsables del estancamiento que sufre la organización. Con un número reducido de órganos principales, la Conferencia Ministerial, el Consejo General, la Secretaría General y el OSD, podemos afirmar que estos ocasionan las debilidades de la OMC. Pues son los grandes responsables de la demora en el proceso de arbitraje, en la resolución de disputas y las dificultades en establecer acuerdos. Haciendo que el sistema comercial multilateral se encuentre en peligro en caso de no poder solventar las debilidades de este sistema.

Como parte todavía del marco teórico, introducimos las teorías del comercio, pues son un aspecto clave a la hora de entender, no solo el funcionamiento del sistema económico mundial, sino también uno de los motivos de las denominadas guerras comerciales. Recordemos, concepto utilizado para definir a aquellas situaciones en las cuales los países tratan de perjudicar el comercio y la economía de otro país mediante herramientas como los aranceles o restricciones comerciales (Simpson, 1884).

En este aspecto, encontramos dos teóricas contrapuestas claramente diferenciadas. Por un lado, el liberalismo económico, con autores como Adam Smith y David Ricardo, defensores de libre comercio entre los países y de la mínima intervención por parte del estado, como principales variables del crecimiento económico. Por otro, el proteccionismo económico, en el cual sus autores defienden la protección la industria nacional frente a la competencia extranjera, tras analizar la situación de disparidad que el libre comercio genera entre los países desarrollados y los países del Sur. Podemos afirmar, que la adopción de estos modelos económicos por parte de los países ha causado enormes

enfrentamientos entre los países, como es el caso de EEUU y China. Conflicto en el cual, la OMC evidenció su ineficiencia y las limitaciones de actuación que este organismo tienen en su labor de mediación.

En vista de la información aportada en el marco teórico, procedíamos al análisis de la cuestión con el fin de abordar los objetivos marcados en el trabajo y dar respuesta a las preguntas de la investigación que, como recordamos, buscaban analizar las debilidades de la organización y establecerle el sentido. Además de establecer la necesidad o no de ser sustituida por otra organización.

Para ello, comenzábamos analizando su papel como mediadora en caso de conflicto comercial, una de las principales funciones de la OMC desde su fundación en 1995. En esta, veíamos que la guerra comercial entre Estados Unidos y China, había puesto en jaque a la organización, y concretamente al mecanismo diseñado para solventar estos conflictos, el OSD. Exponiendo al mundo las debilidades de este organismo, pues un simple país podría lograr la paralización total del mecanismo de resolución de controversias.

El que hasta el momento era el mecanismo al cual acudían los Miembros a resolver sus diferencias y que tan exitosamente había funcionado hasta el momento, sufre una parálisis ocasionada por la imposibilidad de nombrar a sus jueces. La solución, optada pasa por realizar una actualización al modelo como se hizo en 1994, solventando esta debilidad a través de una mayor coordinación junto a otros países y con el sector privado, para que, de manera conjunta y a través de alianzas estratégicas se resuelvan los conflictos comerciales con una mayor brevedad.

En segundo lugar, analizábamos las debilidades ocasionadas en relación a los acuerdos de integración. La OMC es la encargada de la obtención de todo acuerdo comercial que mejore las condiciones comerciales de manera multilateral. Sin embargo, el cese de las negociaciones y la aparición de acuerdos celebrados fuera de los márgenes de la OMC ha debilitado considerablemente esta labor. En este aspecto, concluimos que dicha paralización se debe a la complejidad de estos, y a un problema recurrente en la organización como es el tiempo. La enorme complejidad que los acuerdos de la OMC requieren, hace aun mayor el tiempo necesario para adoptar en consenso común las

decisiones. Haciendo que los países prefieran adoptar acuerdos bilaterales y formas de cooperación, en las cuales la OMC no esté incluida.

La alternativa y solución a este aspecto, pasa por la simplificación de estos o el establecimiento de acuerdos regionales. Si bien estos pueden suponer una amenaza a la OMC en un primer momento, con el tiempo veríamos como más que una amenaza supondría una oportunidad, pues posteriormente podrían ser implementados en la OMC.

La promoción de los países del sur, se presenta como otra debilidad a la cual la OMC debe de hacer frente. Dado el carácter inclusivo y solidario que caracteriza a esta organización y que previamente mencionábamos, la OMC apuesta por la ayuda y promoción de los países en desarrollo. Mediante la concesión de medidas más flexibles en sus acuerdos y a través de los mecanismos diseñados para ello como el SDT o “Ayuda para el comercio”, trata de lograr que los países del Sur aumenten su participación en el comercio mundial. Sin embargo, las críticas que rodean a estos sistemas nos hacen concluir que la labor de la OMC en lo que a la promoción se refiere, es escasa. De nuevo vemos como son los procedimientos de la organización los que impiden un buen funcionamiento. El hecho de que no todos los países en desarrollo puedan elaborar propuestas y únicamente aquellos que cuentan con el apoyo de las grandes potencias ya desarrolladas, denota la enorme debilidad de la OMC. Donde, una vez más, son los principales países industrializados quienes marcan las líneas a seguir por la organización en función de sus intereses estratégicos.

Por último, discutíamos la necesidad de una reforma institucional y en los procesos de la organización, marcados principalmente por la demora en sus actividades, la ineficiencia del ESD y de la Secretaría y, las lagunas normativas. Podemos concluir que la demora en los procesos es una debilidad que afecta tanto al mecanismo de resolución de diferencias, como a la hora de realizar acuerdos, demostrando carencias en toda la organización y no únicamente en un órgano de esta. Adicionalmente, podemos afirmar que vemos necesaria una reforma institucional dado la ineficiencia tanto en el ESD, como en la Secretaría. Pues algunos de los órganos principales de la OMC, ven limitadas sus funciones debido a la propia normativa interna acerca de su funcionamiento. Para concluir, pese a que las rondas de la OMC son muy complejas y es este el motivo de su tan extensa duración, hoy

en día encontramos lagunas normativas en los acuerdos acordados en el seno de la OMC, como son la falta de acuerdos relativos al medio ambiente y al ADPIC.

Son estas las razones las que nos llevan a pensar que estábamos en lo cierto, cuando, al inicio de este trabajo, planteábamos la hipótesis en torno a la cual giraría la investigación, de que la OMC es una institución anticuada y obsoleta en la actualidad debido a su burocracia y procedimientos. Indiscutiblemente, la Organización Mundial del Comercio realiza una función vital para el comercio internacional. Sin embargo, tanto los principios por los cuales se rige, como su mecanismo de funcionamiento interno han hecho que esta quede obsoleta, quedando evidenciadas las debilidades mencionadas en el presente trabajo.

BIBLIOGRAFÍA

Álvarez, C. (2019). El fin del orden comercial multilateral. El caso de estados unidos, china y la unión europea.

Bown, C. P. (2009). U.S. - China trade conflicts and the future of the WTO. The Fletcher Forum of World Affairs. Recuperado de: <https://www.chadpbown.com/wp>

Bown, C. P. (2010). The WTO and GATT. Self-enforcing trade. Recuperado de: <https://www.chadpbown.com/wp-content/uploads/2019/01/Bown-FFWA>

Coccia, M. (1996) Il sistema di soluzione delle controversie nella World Trade Organization, Milán, Italia, Diritto del commercio internazionale, p. 90

Demertzis, M., & Fredriksson, G. (2018). The EU Tesponse to US Trade Tariffs. Recuperado de: <https://archive.intereconomics.eu/year/2018/5/the-eu-response-to-us-trade-tariffs/> Consultado el 03/04/2019.

Dhankhar, J. S. (2016). World Trade Organization: Successes and Failures. Recuperado de: <http://irjrr.com/irjrr/March2016/111.pdf> 22/01/2019

Elsig, M. (2009) WTO Decision-Making: can we get a little help from the Secretariat and Critical Mass. Recuperado de: <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=gAD8HXpJB2YC&oi=fnd&pg=PA67&dq=SECRETARIAT+WTO&ots=9c2WjGwVIO&sig=usf6YwsZESyiLIXhoQzUzUgO-E8#v=onepage&q=SECRETARIAT%20WTO&f=false>

Elsig, M. (2010). The World Trade Organization at work: Performance in a member-driven milieu. Recuperado de: <https://core.ac.uk/download/pdf/159145581.pdf>

Elsig, M., Cottier, T. (2011). Reforming the WTO: The decision-making triangle revisited. Elsig, M., Cottier, T (Eds.), Governing the World Trade Organization: Past, Present and Beyond Doha. Recuperado de: <https://www.cambridge.org/core/books/governing>

García, P. (2019). La guerra comercial de 2018 y la organización mundial del comercio.

Hoekman, B. (2005). Hacia una OMC que respalde más el desarrollo. Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial: Finanzas Y Desarrollo. Recuperado de: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/oaiart?codigo=2431678> Consultado el 18/02/2019.

Hoekman, B., Mavroidis, P. (2007). World Trade Organization (WTO). Routledge London.

Lomeña, B. (2020). La OMC: Guerras Comerciales y EEUU.

Millet, M. (2001). La regulación del comercio internacional: Del GATT a la OMC. Recuperado de: http://www.caixabankresearch.com/documents/10180/54279/ee24_esp.pdf

OMC. (2022). Solución de Diferencias. Recuperado de: OMC | Solución de Diferencias - Portada (wto.org)

OMC (2022). Ayuda para el comercio. Recuperado de: OMC | Desarrollo - Ayuda para el comercio (wto.org)

OMC (2022). Acuerdo sobre los ADPIC: visión general. Recuperado de: OMC | ADPIC | visión general (wto.org)

OMC (2022). Órgano de Apelación. Recuperado de: OMC | Solución de diferencias - Órgano de Apelación (wto.org)

OMC (2022). Órgano de Solución de Diferencias. Recuperado de: OMC | Solución de Diferencias - Portada (wto.org)

Palmer, D., Mavroidis, P. (1998). The WTO Legal System: Sources of Law, American Journal of International Law. Recuperado de: 63 <https://www.cambridge.org/core/journals/american-journal-of-international>

Prada, V. A., & Vélez, J. (2011). El ADPIC ¿un camino hacia el desarrollo? Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/3600/360033200002.pdf> Consultado el 27/02/2019

RAE (2022). Liberalismo. Recuperado de: [liberalismo | Definición | Diccionario de la lengua española | RAE - ASALE](#)

RAE (2022). Proteccionismo. Recuperado de: [proteccionismo | Definición | Diccionario de la lengua española | RAE - ASALE](#)

Read, R. (2007). Dispute settlement, compensation and retaliation under the WTO.

Simpson, J. (1884). Oxford English Dictionary. Londres: Oxford University Press.

Schneider-Petsinger, M. (2017). Trade Policy Under President Trump. Implications for the US and the World. Recuperado de 45 <https://www.chathamhouse.org/sites/default/files/publications/research/2017-11-03-trade-policy-trump-schneider-petsinger-final.pdf>

Shaffer, G. (2003) HOW TO MAKE THE WTO DISPUTE SETTLEMENT SYSTEM WORK FOR DEVELOPING COUNTRIES: SOME PROACTIVE DEVELOPING COUNTRY STRATEGIES. Recuperado de: https://www.peacepalacelibrary.nl/ebooks/files/ICTSD_Shaffer_How-to-Make.pdf

Steinberg, F. (2018b). What you need to know about Trump's trade war. Recuperado de: <http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/28c2b7a3-f977-47e6-ad36-842900e41c1e/Commentary-Steinberg-What-you-need-to-know-about-Trump-trade>

Tijmes, J. (2009). Consensus and majority voting in the WTO. Recuperado de: <https://www.cambridge.org/core/journals/world>

Wolfe, R. (2009). The WTO Single Undertaking as Negotiating Technique and Constitutive Metaphor. Recuperado de: https://www.researchgate.net/publication/46511351_The_WTO_Single_Undertaking_as_Negotiating_Technique_and_Constitutive_Metaphor