

ABRIL DE 2004

Nota de comercio sobre ...

## **Solución de diferencias en la OMC**

**RESULTADOS DE LA RONDA URUGUAY  
DE NEGOCIACIONES COMERCIALES  
MULTILATERALES  
TEXTOS JURÍDICOS**

*Trade briefs* es una serie de publicaciones de la SIDA sobre temas de comercio y desarrollo. Cada componente de la serie está formado por tres partes: una descripción del contenido del tema, el porqué de la importancia del tema desde la perspectiva del desarrollo y las cuestiones planteadas en el debate y la función que cumplen la asistencia técnica y la creación de capacidad relacionadas con el comercio. La finalidad de estas publicaciones consiste en incrementar el conocimiento general sobre temas relacionados con el comercio y del desarrollo. La serie comprende las siguientes publicaciones:

1. Trade and poverty, por Constantine Michalopoulos
2. TRIPS and development, por Keith Maskus
3. Trade in agriculture, the WTO and developing countries, por Harry de Gorter
4. The GATS and developing countries – at the service of development?, por Pierre Sauvé
5. Standards as barriers to trade – and how technical assistance can help, por Digby Gascoine
6. Trade, development and the environment, por Scott Taylor.
7. The WTO dispute settlement and developing countries, por Marc L. Busch y Eric Reinhardt
8. Regional integration and developing countries, por Jaime de Melo

Las opiniones expresadas en las publicaciones de esta serie pertenecen a los autores y no representan necesariamente las de SIDA.

Publicado por SIDA, 2004

Departamento de Infraestructura y Cooperación Económicas

Autores: Marc L. Busch y Eric Reinhardt

Impreso por Edita Sverige AB, 2004

No. de Artículo SIDA3600en

Esta publicación puede descargarse de/o solicitarse a [www.sida.se/publications](http://www.sida.se/publications)

## El mecanismo de solución de diferencias de la OMC y los países en desarrollo<sup>1</sup>

Los países en desarrollo necesitan disponer de acceso a los mercados externos para aprovechar los beneficios de la globalización. Las negociaciones multilaterales enmarcadas en la Organización Mundial del Comercio (OMC) cumplen un papel cardinal en materia de facilitación del acceso a los mercados<sup>2</sup>. No obstante, en toda la economía mundial, abundan las presiones a favor del proteccionismo, que crea **threatening to roll back** esos beneficios. En consecuencia, goza de amplio favor la opinión de que el mecanismo de solución de diferencias de la OMC es uno de los atributos más decisivos – y exitosos – del régimen comercial. A través de la utilización de este mecanismo los Estados miembros de la OMC pueden evitar que la tensión atención internacional en materia jurídica se centre en las prácticas proteccionistas de sus interlocutores comerciales. Este sistema de imperio del derecho es especialmente importante para los países en desarrollo, que habitualmente carecen de mercados de escala necesaria para ejercer una pronunciada influencia a través de una diplomacia comercial orientada en mayor medida por el poder. De hecho, algunos países más pobres han utilizado con gran eficacia el sistema de solución de diferencias de la OMC, demostrando así el valor del sistema desde el punto de vista del desarrollo<sup>3</sup>. No obstante, la complejidad técnica y jurídica de este régimen hace difícil que otros países en desarrollo utilicen eficazmente el sistema; muchos de ellos nunca plantearon una diferencia ante la OMC, pese a que con frecuencia tienen motivos para hacerlo. En la presente nota temática desarrollamos este tema describiendo: (a) cómo funciona el mecanismo de solución de diferencias de la OMC; (b) los potenciales beneficios de una utilización eficaz del régimen por parte de los países en desarrollo y los escollos que a ello se oponen, y (c) algunas posibles orientaciones en materia de asistencia técnica y creación de capacidad, centrando la atención, en especial, en el mecanismo de solución de diferencias de la OMC.

### 1. Cómo funciona el mecanismo de solución de diferencias de la OMC

El procedimiento de una diferencia planteada ante la OMC se desarrolla a través de tres etapas principales: consulta; etapa contenciosa formal y, si es necesario, **aplicación** (figura 1). Todas las diferencias comienzan con una solicitud de celebración de consultas, en que el Gobierno del país miembro (*el reclamante*) presenta el caso a la OMC, **expone** sus objeciones a la(s) medida(s) comercial(es) adoptada(s) por el Gobierno de otro país miembro (*el demandado*). Ambas partes están obligadas a mantener consultas durante 60 días con la finalidad de negociar una solución

---

<sup>1</sup> La presente nota fue redactada por Marc L. Busch, Profesor Asociado, Queen's School of Business, Universidad de Queen, Kingston, Ontario, Canadá, y Eric Reinhardt, Profesor Asociado, Departamento de Ciencia Política, Universidad Emory, Atlanta, Georgia, Estados Unidos, febrero de 2004.

<sup>2</sup> Por ejemplo, los mayores países desarrollados han tendido a reservar sus concesiones más profundas sobre el sector de la agricultura, que reviste interés capital para los exportadores de muchos países en desarrollo, al foro multilateral, y no a acuerdos comerciales bilaterales.

<sup>3</sup> Naturalmente, algunos países en desarrollo también tienen acceso a procedimientos de solución de diferencias previstos en acuerdos comerciales preferenciales. No obstante, esos mecanismos bilaterales o regionales en la práctica han arrojado menos beneficios, lo que obedece a que abarcan a menos interlocutores, y a que su cobertura con frecuencia no es igualmente profunda en ámbitos que revisten especial importancia para los países en desarrollo, como el de la agricultura.

mutuamente satisfactoria frente a la diferencia. Un aspecto interesante es que se logra resolver una gran proporción de casos durante las consultas; el 46% de las diferencias presentadas ante la OMC finalizan en esta etapa, y las tres cuartas partes de ellas dan lugar a concesiones, por lo menos parciales, del demandado<sup>4</sup>.

Si las consultas no dan lugar a una solución mutuamente satisfactoria, el reclamante puede solicitar la realización un procedimiento ante un grupo especial, lo que da comienzo a la etapa contenciosa formal. Los grupos especiales están formados por tres a cinco personas con formación en derecho comercial, cuya designación es acordada por las partes caso a caso. Habitualmente hay dos series de audiencias de recepción de testimonios, inclusive de otros países (*terceros*) que dan a conocer a la OMC su interés “sustancial” en el caso. El grupo especial luego hace circular un “informe provisional”, y ofrece a ambas partes la oportunidad de formular comentarios y tratar de obtener aclaraciones. Ambas partes pueden de todos modos negociar un arreglo a esta altura. De hecho, un 13% adicional de los casos finaliza en esta etapa *antes* de que se dicte una resolución. De no ser así, el grupo especial emite su informe final, que luego es adoptado por la OMC, a menos que se produzca algunas de las dos situaciones siguientes. Primero, ambas partes puede convenir en *no* adoptar el informe del grupo especial, por la razón que fuere, aunque hasta la fecha ello no ha ocurrido. Segundo, alguna de las partes (pero no los terceros) pueden apelar el informe del grupo especial, lo que ocurre con frecuencia (el 73% de las resoluciones de los grupos especiales).

El Órgano de Apelación (OA) entiende en esas apelaciones. A diferencia de los grupos especiales, el OA es un órgano permanente de juristas creado para dar mayor congruencia a sus decisiones. Tiene el cometido de escuchar declaraciones de las partes y de terceros sobre los errores en que hayan incurrido los grupos especiales en sus disquisiciones jurídicas. El OA puede mantener o revocar en todo o en parte las decisiones del grupo especial, y su pronunciamiento es definitivo. Si favorece al demandado, el caso habitualmente finaliza. Si favorece al reclamante, la diferencia puede avanzar a la etapa de \*\*aplicación.

Cuando si dicta un pronunciamiento contrario a un demandado, el grupo especial y (o) el OA le encomienda hacer sus medidas sean congruentes con sus obligaciones contraídas en el marco de la OMC, lo que en la práctica suele impugnarse. Si el reclamante cree que el demandado no ha tomado medidas apropiadas, ulteriormente puede solicitar un grupo especial “sobre el cumplimiento”, a menudo formado por los miembros del grupo especial inicial, y que debe establecer si los esfuerzos del demandado han llevado al cumplimiento de la(s) medida(s) del \*\*del demandado. En caso contrario – una resolución que el demandado puede apelar al OA – el reclamante puede solicitar el establecimiento de un segundo grupo especial para establecer el nivel en que puede “adoptar medidas de sanción” contra el demandado, lo que habitualmente supone la imposición de aranceles aduaneros a las exportaciones del demandado. Es esencial tener presente dos aspectos de la sanción. Primero, las solicitudes de autorización para adoptarlas son infrecuentes. De hecho, los reclamantes han solicitado

---

<sup>4</sup> Estas y todas las cifras ulteriormente citadas referentes a participación, \*\*escalation y resultados de las diferencias sometidas a la OMC se derivan del conjunto de datos sobre dichas diferencias que mantienen los autores, cuya actualización e información más reciente se encuentra en Busch y Reinhardt (2003). En Busch y Reinhardt (2002) se encontrarán definiciones completas de los mecanismos de cómputos de diferencias y resultados en cuanto a codificación.

autorización al respecto en apenas siete de los cientos de casos manejados por la OMC. Segundo, corresponde al reclamante, y no a la OMC, realizar el seguimiento de esa autorización para adoptar medidas de sanción, lo que aún es menos frecuente. De las seis solicitudes autorizadas para la fecha (la séptima está pendiente de resolución a la fecha en que esto se escribe), los reclamantes han adoptado represalias en sólo tres casos.

Lo notable es que la combinación de ley y política en que opera el sistema, éste funciona muy bien. De hecho, dos tercios de las diferencias puestas a resolución en Ginebra se resuelven en forma enteramente satisfactoria para el reclamante. No obstante, ¿ello es válido para todos los miembros? En especial, ¿el sistema es útil para los países en desarrollo, más notablemente en diferencias contra países desarrollados? La respuesta evidentemente es afirmativa, aunque es más lo que puede hacerse para ayudar a los países en desarrollo a utilizar mejor el sistema.

## **2. El mecanismo de solución de diferencias de la OMC desde la perspectiva del desarrollo**

La liberalización del comercio encierra la promesa de beneficios considerables, pero entraña riesgos. Uno de ellos es la posibilidad de que un gobierno extranjero sucumba a la presión de sus propios productores internos y les otorgue protección. Esto puede ir en detrimento del interés de un país en desarrollo de reasignar recursos, llevándolos al sector de exportación afectado, ya que los países pobres tienden a tener menos mercados de exportación alternativos y menos bienes de exportación. En consecuencia, la simple anticipación de ese proteccionismo puede disuadir de aplicar, o diluir, una muy necesaria reforma del comercio en los países en desarrollo. El sistema de solución de diferencias de la OMC puede contribuir a establecer una garantía contra este riesgo manteniendo el acceso al mercado una vez que se obtiene y por lo tanto procurar que los países en desarrollo comiencen a aplicar una estrategia de crecimiento comercial abierto.

Naturalmente, el saber común dice que los países en desarrollo tropiezan con considerables obstáculos al utilizar el mecanismo de solución de diferencias de la OMC<sup>5</sup>. El principal de ellos es la insuficiente escala de su mercado, lo que les impide formular amenazas creíbles de sanción en caso de incumplimiento. En otros términos, la preocupación es que aun estando próximo a una victoria jurídica, un país en desarrollo puede no estar en condiciones de obligar al demandado a liberalizar su régimen comercial, ya que su amenaza de sanciones carece de credibilidad, lo que, para comenzar, puede disuadir a los países en desarrollo de presentar reclamaciones. Un país en desarrollo puede además mostrarse reacio a promover la solución de una diferencia por temor a represalias, como la suspensión de la ayuda exterior o de preferencias comerciales unilaterales.

Además de esas dificultades, que en realidad afectan también a los pequeños países *desarrollados*, los países en desarrollo enfrentan un singular problema: la falta de capacidad jurídica. Para aprovechar plenamente las normas de la OMC, los países en desarrollo necesitan disponer de los medios que les permitan hacer valer firmemente sus

---

<sup>5</sup> Hoekman y Mavroidis (2000).

derechos en el régimen de derecho comercial internacional, que es cada vez más complejo. Para obtener esa capacidad, el país debe poseer varias cosas. Necesita abogados comercialistas especializados para litigar, pero también políticos y burócratas avezados, para establecer si vale la pena litigar en un caso concreto, lo que, puede sostenerse, es la etapa más decisiva del proceso. Necesita personal de seguimiento de las prácticas comerciales en el exterior, pero también las instituciones nacionales necesarias para participar en negociaciones internacionales sobre temas complejos, como salud y normas de seguridad, que ocupan un lugar tan destacado entre los objetivos de la OMC. En definitiva, muchos países en desarrollo carecen incluso de un único representante de la OMC en dedicación exclusiva, para no mencionar la burocracia interna necesaria dedicada especialmente a las negociaciones comerciales.

Teniendo en cuenta estos obstáculos, podría parecer que son pocos los beneficios que pueden obtener los países en desarrollo a través del sistema de solución de diferencias de la OMC. Esto, sin embargo, está lejos de ser cierto. Los reclamantes más pobres han reclamado y logrado obtener concesiones de grandes estados industrializados en una amplia gama de diferencias, en que estaban en juego millones de dólares. Entre esos casos figuran los de exportaciones de ropa interior (Costa Rica v. Estados Unidos), camarones (Tailandia y Pakistán v. Estados Unidos), camisas de lana (India v. Estados Unidos), gasolina (Venezuela y Brasil v. Estados Unidos), sardinas (Perú v. Comunidades Europeas) y productos avícolas (Brasil v. Comunidades Europeas), entre otros productos.

¿Por qué, aun desprovistos de la posibilidad de formular una amenaza de sanción creíble, esos países en desarrollo han logrado utilizar eficazmente el mecanismo de solución de diferencias de la OMC? La razón es que esas reclamaciones, como las de sus contrapartes más pudientes, se han visto beneficiadas por el hecho de que a los demandados les preocupa la condenación normativa que acompaña a una derrota jurídica, más que las amenazas de sanciones directas de por sí. En otros términos, los demandados prefieren evitar que se les declare en situación de “incumplimiento”, porque es rótulo puede afectar a sus perspectivas de lograr el cumplimiento, cuando, a su vez, litiguen como reclamantes. De este modo, los gobiernos demandados pueden valorar la integridad del régimen comercial multilateral más que los resultados determinado caso. Esto significa que los reclamantes pobres puede utilizar victorias jurídicas en la OMC para influir sobre los debates políticos internos relativos al libre comercio dentro de los países demandados, cuando tratan de obtener acceso a los mercados. En resumen, la eficacia del mecanismo de solución de diferencias de la OMC obedece más a esos factores intangibles que a las sanciones comerciales, que son infrecuentes, y que nunca han sido un factor creíble en las docenas de casos en que demandados acaudalados han hecho concesiones a reclamantes pobres.

Visto de esta perspectiva, está fuera de lugar hacer énfasis en las sanciones en la OMC. Si bien es cierto que los países más grandes pueden amenazar con sanciones en forma más creíble, dichas amenazas no son la clave del sistema. Como explicó Robert Hudec, otras disposiciones de la OMC “hacen que las reclamaciones jurisdiccionales *desprovistas de sanciones* son mucho más eficaces de lo que lo eran en el GATT. Hudec explica que la falta de capacidad de los países pobres de aplicar sanciones “es un problema, pero un problema independiente que nada tiene que ver con la utilidad del

procedimiento de solución de diferencias para un país en desarrollo reclamante”<sup>6</sup>. Las pruebas, a las que pasamos a referirnos, respaldan la inteligente opinión de Hudec.

Al examinar la prueba, lo primero que corresponde notar es que la mayoría de las diferencias planteadas ante la OMC se dan entre unos pocos países miembros a los que corresponde el grueso del comercio internacional; la mayoría de ellas son Estados Unidos y Europa. En comparación, los países en desarrollo tienen poca experiencia en solución de diferencias. No obstante, como se señala en el cuadro 1, esta disparidad se explica en gran medida por diferencias de volúmenes comerciales. En consonancia con esta explicación, unos pocos países en desarrollo, como Brasil e India, han promovido un número relativamente elevado de diferencias, en tanto que otros, como China, participan cada vez más activamente en solución de diferencias en calidad de terceros, tratando de obtener experiencia con el sistema.

**Cuadro 1. Participación en diferencias de la OMC, por nivel de desarrollo de los miembros**

| Categoría de ingresos del miembro | Número de miembros de la OMC | Número de diferencias de la OMC con participación como reclamante | Número de diferencias de la OMC con participación como demandado | Porcentaje del total de la exportación de Miembros de la OMC |
|-----------------------------------|------------------------------|---|--|--|
| Bajo                              | 44 (34%)                     | 20 (7%)   | 20 (7%)  | 3,8%   |
| Mediano bajo                      | 33 (26%)                     | 48 (17%)  | 35 (12%)   | 12,4%  |
| Mediano alto                      | 26 (20%)                     | 35 (12%)  | 46 (16%)   | 10,2%  |
| Alto                              | 26 (20%)                     | 183 (64%)   | 185 (65%)  | 73,6%  |
| Total                             | 129 (100%)                   | 286 (100%)  | 286 (100%)   | 100%   |

Nota: Las cifras de diferencias incluyen todas las diferencias planteadas entre 1995 y el final de 2002. Las cifras sobre comercio son de 2000, y en ellas se tiene en cuenta tanto bienes como servicios, pero sólo el comercio exterior en el caso de la Comunidad Europea (CE). Se utilizan las clasificaciones de países del Banco Mundial correspondientes a 2002. En la columna “Número de miembros de la OMC” se presenta la cifra de 2002, y no se tiene en cuenta los 15 miembros de las CE, independientemente de la propia CE. Dieciséis de las 20 reclamaciones de países de “ingreso bajo” fueron presentadas por India; las otras cuatro por Indonesia y Pakistán.

Fuentes: Banco Mundial (2003); Busch y Reinhardt (2003).

De todos modos, los resultados de las diferencias ponen de manifiesto la gravedad del problema de capacidad jurídica que padecen los países más pequeños y más pobres en el mundo en desarrollo. En el cuadro 2 se presentan los datos sobre resultados de las diferencias a partir de 1995. Ciertamente, pese a su escaso poder de mercado, los reclamantes más pobres de todos modos lograron que los demandados más grandes

<sup>6</sup> Hudec (2002), pág. 84. Destaque agregado.

efectuaron concesiones totales en más del 40% de sus casos. No obstante, sus contrapartes desarrollados obtuvieron concesiones plenas en casi el 75% de sus reclamaciones. Como lo demostramos en un estudio reciente (Busch y Reinhardt, 2003), la diferencia de las cifras no obedece a diferencias de escala económica.

En cambio, si bien el sistema evidentemente beneficia a todos los reclamantes, esos beneficios son mayores para los que poseen mayor saber técnico y experiencia para aprovechar al máximo las oportunidades jurídicas que ofrece el sistema.

**Cuadro 2. Resultados del mecanismo de solución de diferencias de la OMC, por nivel de desarrollo del reclamante**

|                                      |                     | Nivel de concesiones |            |             |            |
|--------------------------------------|---------------------|----------------------|------------|-------------|------------|
|                                      |                     | Ninguna              | Parcial    | Plena       | Total      |
| Categoría de ingresos del reclamante | Bajo y mediano bajo | 8<br>(29%)           | 8<br>(29%) | 12<br>(43%) | 28         |
|                                      | Mediano alto        | 4<br>(27%)           | 3<br>(20%) | 8<br>(53%)  | 15         |
|                                      | Alto                | 20<br>(18%)          | 10<br>(9%) | 82<br>(73%) | 112        |
| <b>Total</b>                         |                     | <b>32</b>            | <b>21</b>  | <b>102</b>  | <b>155</b> |

Note: Los porcentajes de las filas aparecen entre paréntesis. El cuadro comprende todas las diferencias de la OMC iniciadas a partir de 1995 y hasta 2000, y finalizadas a más tardar a principios de 2003. En este período las diferencias con reclamantes de bajo ingreso fueron demasiado pocas como para que pudieran contarse separadamente. La vinculación que aquí se presenta es estadísticamente significativa ( $\chi^2=11,96$ , 4 s. de e.,  $p=0,02$ ).

Fuentes: Banco Mundial (2003); Busch y (2003).

Esto no significa que las decisiones jurídicas dictadas por la OMC presenten sesgos *políticos* contra los países en desarrollo. Lejos de ello. Ha quedado de manifiesto que la probabilidad de que un país en desarrollo obtenga un pronunciamiento favorable no es menor que la de un reclamante más acaudalado<sup>7</sup>. Además existe igual probabilidad de que los demandados cumplan una decisión favorable a un país en desarrollo, que si se trata de un país más rico.

El problema consiste, en cambio, en que un país en desarrollo tiene una probabilidad mucho menor de lograr una solución amistosa *antes* de que se dicte una resolución. En otros términos, los países más ricos tienden a resolver sus diferencias a través de negociaciones, mediante consultas, o en la etapa de grupo especial, antes del

<sup>7</sup> Ambos grupos obtienen decisiones favorables alrededor del 60% de las veces, registrándose una variación apenas pequeña con respecto a esa cifra, que depende de la manera en que se definan las categorías “de desarrollo”.



veredicto, en tanto que los reclamantes más pobres no logran que los demandados ofrezcan concesiones sustanciales en esos puntos del proceso. En las diferencias comerciales suscitadas entre Estados Unidos y la Unión Europea, por ejemplo, todos los casos en que se han logrado concesiones han finalizado antes de que el grupo especial se pronuncie. En resumen, los beneficios del pronunciamiento suceden, en proporción mucho mayor, antes de que haya finalizado un litigio formal, y en muchos casos antes de que siquiera comience. Por ello es especialmente importante, para los países en desarrollo, cerrar la brecha en materia de “arreglo temprano”.

### **3. Prioridades en cuanto a creación de capacidad y asistencia técnica sobre solución de diferencias**

Existen varias prioridades en materia de creación de capacidad y asistencia técnica. Primero, los países en desarrollo necesitan un acceso más amplio a la información sobre la jurisdicción, en el contexto de la OMC, de las medidas utilizadas por sus principales interlocutores comerciales. Esta información es esencial, no sólo para considerar *la manera* de llevar adelante un caso, sino *de la conveniencia* de hacerlo. Instituciones tales como la Agencia de Cooperación y de Información para el Comercio Internacional ofrecen asistencia a países en desarrollo para interpretar tendencias en la economía mundial, y el Centro de Asesoría Legal en Asuntos de la OMC proporciona asistencia jurídica subsidiada. Para cerrar la brecha inicial en materia de arreglo *\*\*amistoso*, los países en desarrollo tienen que lograr las importantes contribuciones de esas y otras instituciones, especialmente en cuanto a la evaluación del fundamento de un caso *antes* de que se plantee en Ginebra, y a elaborar una estrategia de negociación que permita obtener concesiones *antes* de que dicte un veredicto jurídico. Naturalmente, el objetivo a largo plazo consiste en acumular esa experiencia técnica en las capitales de los países en desarrollo, pero a corto plazo podría centrarse la atención en instituciones financieras, como el Centro de Asesoría, para contar con más personal y asumir ese mandato más amplio, o preparar a terceros para que cumplan esa función.

Segundo, los países en desarrollo también requieren asistencia para el seguimiento del cumplimiento de los veredictos de la OMC que obtengan. A este respecto pueden cumplir un papel decisivo las asociaciones de asuntos de comercio exterior y grupos de consumidores nacionales y extranjeros. De hecho, esas entidades tienen fuertes incentivos para realizar el seguimiento de prácticas proteccionistas en nombre de sus representados, y en muchos casos poseen información que necesitan los gobiernos para realizar el seguimiento del cumplimiento. El desafío, para los países en desarrollo, no sólo consiste en patrocinar asociaciones y grupos de consumidores nacionales, sino crear contactos con entidades extranjeras. Perú, por ejemplo, recibió Perú, recibió la asistencia de una entidad de consumidores británicos para impugnar restricciones comerciales impuestas por Europa en relación con las sardinas. Este aliado resultará decisivo para realizar el seguimiento del cumplimiento en el futuro<sup>8</sup>. Crear alianzas con asociaciones y entidades de consumidores relacionados con el comercio exterior representa también una estrategia sumamente eficaz en cuanto al costo para utilizar mejor el mecanismo de solución de diferencias de la OMC, ya que los recursos se reparten en una amplia diversidad de entidades poseedoras de experiencia técnica local.

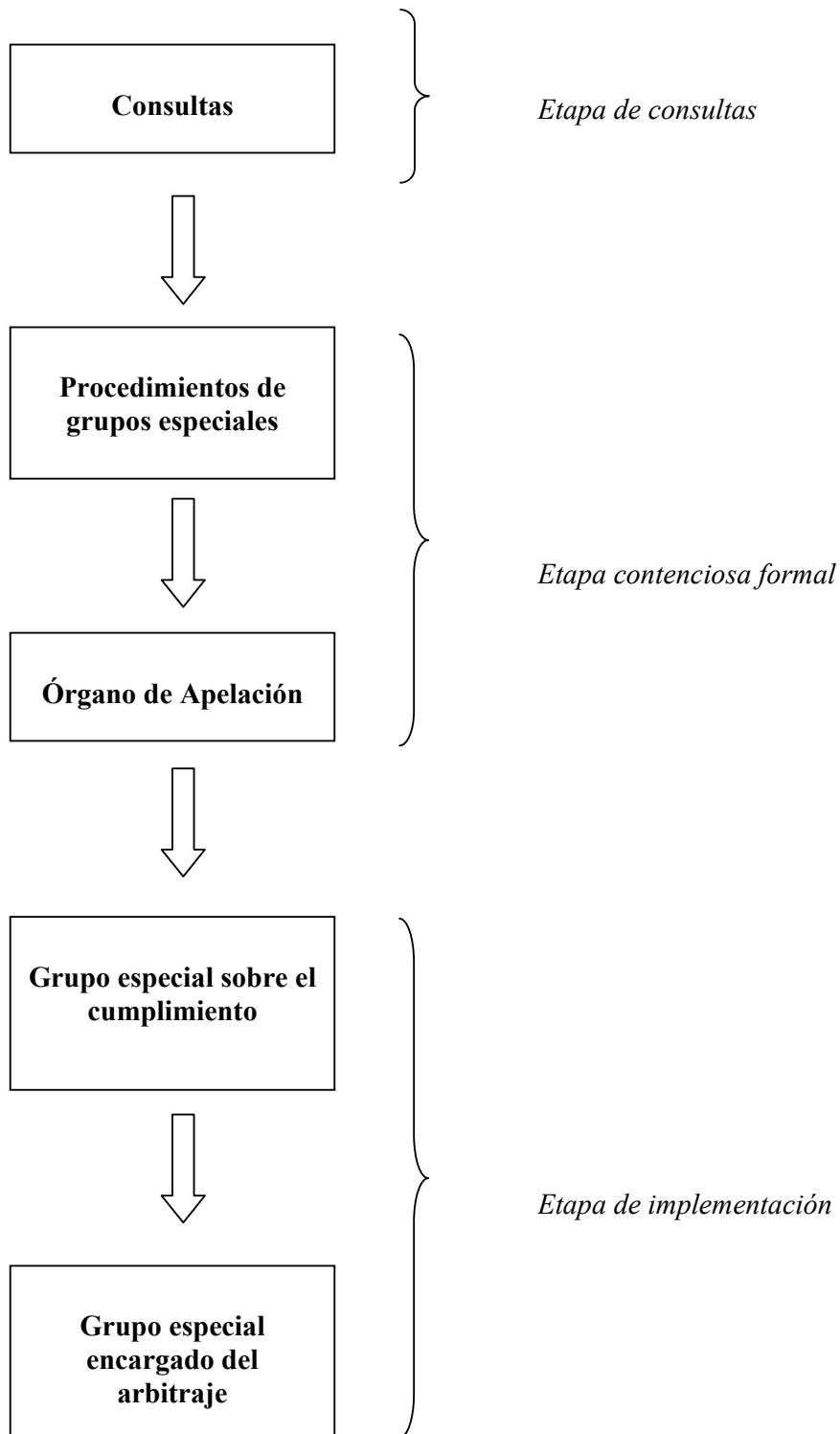
---

<sup>8</sup> Shaffer y Mosoti (2002), pág. 16.

¿Por qué los países ricos deberían invertir en creación de capacidad y asistencia técnica para países en desarrollo? La respuesta es sencilla. En aras de sus mejores intereses. Si los países en desarrollo obtienen menos éxito que otros en cuanto a solución de diferencias de la OMC, ello no hace más que promover una desfiguración más generalizada del sistema, lo que a su vez perjudica a los países más ricos, y no sólo a los más pobres. Otra de las consecuencias sería el efecto paralizante que sufriría la determinación de los países en desarrollo de negociar futuras rondas comerciales. Por lo tanto, invertir en creación de capacidad y asistencia técnica sería una prioridad para los Miembros de la OMC todos, especialmente para cerrar la brecha en materia de arreglos tempranos.

Figura 1

Presentación gráfica del proceso de solución de diferencias de la OMC



## Referencias

Busch, Marc L., y Eric Reinhardt (2002), "Testing International Trade Law: Empirical Studies of GATT/WTO Dispute Settlement", en Daniel M. Kennedy y James D. Southwick (editores), *The Political Economy of International Trade Law: Essays in Honor of Robert Hudec*, Cambridge University Press, Nueva York y Cambridge.

Busch, Marc L., y Eric Reinhardt (2003), "Developing Countries and GATT/WTO Dispute Settlement", *Journal of World Trade* 37(4), págs. 719- 735.

Hoekman, Bernard M., y Petros C. Mavroidis (2000), "WTO Dispute Settlement, Transparency, and Surveillance", *World Economy* 23(4), págs. 527-542.

Hudec, Robert E (2002), "The Adequacy of WTO Dispute Settlement Remedies", en Bernard Hoekman, Aaditya Mattoo y Philip English (editores), *Development, Trade, and the WTO*, World Bank, Washington, DC.

Shaffer, Gregory and Victor Mosoti (2002), "EC Sardines: A New Model for Collaboration in Dispute Settlement?", *Bridges* 6 (7) October, pp. 15–22.

World Bank (2003), *World Development Indicators*, World Bank, Washington, DC, [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)

Halving poverty by 2015 is one of the greatest challenges of our time, requiring cooperation and sustainability. The partner countries are responsible for their own development. Sida provides resources and develops knowledge and expertise, making the world a richer place.

SWEDISH INTERNATIONAL  
DEVELOPMENT COOPERATION  
AGENCY

SE-105 25 Stockholm Sweden

Teléfono: +46 (0)8 698 50 00

Fax: +46 (0)8 698 56 15

sida@sida.se, www.sida.se