

La Organización Mundial de Comercio frente al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio

M.^a ISABEL HEREDERO DE PABLOS*

El sistema multilateral de comercio, establecido a finales de 1947 con la firma del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), buscaba una mayor liberalización del comercio mundial a través de la cooperación internacional, cooperación que se ha consolidado y potenciado con la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Organización que, fuera de toda duda, constituye, hoy, el mayor ente operativo del orden económico universal denominado globalización.

La OMC significa una transformación importante respecto al sistema GATT; aporta nuevos elementos, que unidos a los ya establecidos desde 1947, consolidan y fortalecen el actual sistema del comercio internacional.

Palabras clave: política comercial, liberalización de los intercambios, Ronda Uruguay, GATT, OMC.

Clasificación JEL: F13.



COLABORACIONES

1. El papel del GATT como instrumento de liberalización multilateral comercial

1.1. Antecedentes y principios básicos de funcionamiento

La finalización de la Segunda Guerra Mundial y el fuerte deterioro que experimentaron las relaciones económicas internacionales a lo largo del período entreguerras, provocó que los países aliados, con EEUU a la cabeza, asumieran la responsabilidad de recomponer los elementos básicos de una disciplina económica mundial en los ámbitos comercial, monetario y financiero.

La planificación del orden económico de la posguerra constituyó un hecho sin precedentes. En un período relativamente breve, los países

acordaron las normas básicas que regularían las relaciones económicas internacionales, y definieron y crearon los organismos internacionales para desarrollar y ejecutar esa normativa.

Para ello, muy pronto, se crearon el Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo/Fomento que tendrían como misión la regulación de las cuestiones monetarias y la movilización de capital a largo plazo.

El edificio institucional se completaría con la creación de una Organización Internacional de Comercio (OIC) que no fue posible. Aunque su creación fue realmente acordada en la Conferencia de la Habana, nunca llegó a ser ratificada por los países, especialmente por Estados Unidos; una paradoja, si se tiene en cuenta que fue el principal promotor de la idea.

Mientras seguían los trabajos preparatorios de la Carta de la OIC, los principales países llevaron

* Departamento de Estructura Económica y Economía del Desarrollo. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad Autónoma de Madrid.

a cabo una serie de negociaciones arancelarias encaminadas a reducir aranceles y preferencias. Estas negociaciones dieron lugar al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio —*General Agreement on Tariffs and Trade*— GATT. El acuerdo entró en vigor el 1 de enero de 1948 al mismo tiempo que las rebajas arancelarias acordadas (Varela y Díaz Mier, 1998:17).

A partir de su entrada en vigor, asumió muchos de los principios que hubiera seguido la OIC, pero configurado como un proyecto claramente menos ambicioso en su objetivo de vigilar la disciplina comercial internacional. El GATT (1) se convirtió en un marco estable donde las partes contratantes (países) de los acuerdos multilaterales encontraron unas bases genéricamente aceptadas de negociación sirviendo, a su vez, para zanjar potenciales conflictos en la interpretación de los acuerdos (Orts y Suárez, 1996: 10-22).

El GATT, a diferencia del FMI y BIRF, nunca fue un organismo de Naciones Unidas sino un acuerdo internacional multilateral que reguló las relaciones comerciales entre sus signatarios.

Los principios básicos de funcionamiento del GATT (Díaz Mier, 1996: 55-61) persiguieron, como objetivo central, la consecución de un comercio internacional más libre, a través de la negociación multilateral y el respeto a los acuerdos alcanzados. Fueron los principios de no-discriminación, reciprocidad y transparencia.

El eje central lo constituyó el principio de no-discriminación institucionalizado en la cláusula de la nación más favorecida que aseguraba la multilateralización de las concesiones y contraprestaciones conseguidas en cualquier negociación.

El principio de reciprocidad, menos contundentemente definido, también supuso un principio común de actuación por los países contratantes.

La transparencia de las políticas comerciales, desde una perspectiva más instrumental, hizo referencia al uso de los aranceles como medida de protección, prohibiendo determinados mecanismos por su escasa transparencia a la hora de evaluar sus efectos sobre el mercado protegido.

La aceptación de tales principios requirió, a su vez, la aprobación y regulación de determinadas excepciones de los citados principios. Entre ellas cabe citar los acuerdos regionales de libre comercio o uniones aduaneras, las preferencias concedidas antes de la firma del GATT y las preferencias que representaban ventajas para los países en desarrollo.

Quedaron fuera del amparo del GATT sectores específicos como los textiles, la agricultura y los servicios. Además, la aplicación de los principios del GATT mostró una cierta flexibilidad muy ligada a los intereses particulares de los países desarrollados. De esta forma, a través de acuerdos o excepciones se mantuvieron fuera de los procesos de liberalización parcelas muy importantes del comercio mundial (Orts y Suárez, 1996: 11).

Adicionalmente, el GATT nació con una carencia básica (Varela y Díaz Mier, 1998:24): no era una organización, aunque facultaba a los países miembros para actuar conjuntamente y tomar decisiones. El conjunto de Estados firmantes del Acuerdo, tenía atribuida esa función, adoptando las decisiones por mayoría simple, excepto para decisiones específicas que requerían los dos tercios de los votos.

1.2. El proceso de liberalización del comercio

Las negociaciones multilaterales fueron la actividad más importante del GATT. La primera la constituyó la propia firma del Acuerdo en Ginebra, en 1947, celebrándose siete posteriores que, generalmente, llevan el nombre de la ciudad o Estado en que se acordó o la de algún político que la impulsó. Desde su creación hasta 1994 se conformó un largo período de liberalización comercial protagonizado por el GATT y definido por su falta de homogeneidad, tanto en los logros



COLABORACIONES

(1) Conteníá tres partes de desigual longitud y contenido:

I Parte: Establecía las obligaciones básicas de los países y el mecanismo para las concesiones arancelarias (artículos 1 y 2)

II Parte: Constituye un código de conducta que recoge de forma no sistemática reglas aplicables en materia de comercio exterior, utilizando como base las cláusulas de la nación más favorecida y la de igualdad de trato (artículos 3 al 23).

III Parte: Establecía las condiciones para la aplicación y modificaciones del Acuerdo, reglas de entrada y salida de países y decisión de los firmantes de llevar a la práctica determinados capítulos de lo que estaba siendo negociado como «Carta de la Habana» (artículos 24 al 35).

En 1965 se añadió una *Parte IV*, referida a los principios y relaciones entre comercio y desarrollo (artículos 36 a 38). (Díaz Mier, 1994: 45-54).

conseguidos como en el método utilizado para negociar las reducciones arancelarias.

Hasta la *quinta Ronda —Ronda Dillon—* se desarrolló un proceso de liberalización comercial que, inicialmente, se caracterizó por fuertes reducciones arancelarias ofrecidas por EEUU y, que posteriormente se ralentizó, entre otras cosas, por la creación de la Comunidad Europea. El procedimiento de negociación utilizado fue bilateral basado en la oferta-contraoferencia producto por producto.

Este método se sustituyó a partir de la *sexta Ronda —Ronda Kennedy—* por una nueva fórmula de negociación basada en un sistema de rebajas lineales. Consistía este sistema en el establecimiento de una reducción lineal de partida de los aranceles como regla general, a partir del cual los países negociaban la lista de excepciones a esa regla general.

La *Ronda Kennedy* (Tamames y G. Huerta, 1999: 162) fue la más importante de las celebradas hasta entonces, tanto por el volumen de comercio al que afectó como por el cambio en el sistema de negociación.

Aun con todos sus defectos, al comienzo de los años setenta, con un clima de crecimiento importante del comercio internacional, el GATT mostró las ventajas de la cooperación frente al enfrentamiento como forma de resolver las cuestiones asociadas a las relaciones comerciales entre países.

Los años que marcan el inicio y la conclusión de la *séptima Ronda —Ronda Tokio—* (1973-1979) definieron una situación generalizada de crisis por la que pasaba la economía mundial. El cambio cualitativo que comenzó en la Ronda anterior, en cuanto a la forma de negociar se consolidó en esta séptima Ronda, donde los mayores esfuerzos se centraron en las barreras no arancelarias.

Como resultado de esta negociación se redujeron notablemente los aranceles aplicables a los productos industriales entre los principales países industriales del mundo occidental, aunque no sucedió lo mismo con los países en desarrollo. La novedad más importante de esta Ronda fue la negociación de varios códigos de conducta (Díaz Mier, 1996: 130) que pretendían reducir las barreras no arancelarias. Sin embargo, algunos de estos

códigos no fueron acordados o lo hicieron de forma inadecuada.

La *Ronda Tokio* se cerró seis años después de su inicio, con compromisos en aspectos nuevos que, sin embargo, siguieron sin integrarse en el marco general del Acuerdo. Bajo la fórmula jurídica de códigos suplementarios del GATT, las partes contratantes fueron libres de aceptarlos o no, y mientras los países desarrollados lo hicieron mayoritariamente, los países en vías de desarrollo mantuvieron una posición menos decidida (Golt, 1998).

Los años ochenta significaron la pérdida de preeminencia del sistema multilateral (a la vez que aumentaban las alianzas regionales), el uso de medidas no transparentes de política comercial fuera de las normas del GATT, el relajamiento del sistema de solución de diferencias y la modificación de los agentes económicos tradicionales.

1.3. La Ronda Uruguay

La década de los ochenta configuró un escenario mundial marcado por una recesión económica generalizada y por la articulación de tres grandes bloques comerciales a escala mundial: EEUU, la Comunidad Económica Europea y Japón. Escenario que determinó el origen y la negociación de la octava y última Ronda del GATT y, por supuesto, sus resultados finales en 1993.

Fue la más amplia de las negociaciones. A su vez, los antecedentes inmediatos que caracterizaron el período entre rondas definieron algunos de los elementos explicativos del proceso de negociación y de la dinámica de los acuerdos logrados.

La negociación se caracterizó por la transparencia conforme a los objetivos y a los principios del Acuerdo General, la globalidad y la aplicación de los principios de trato diferenciado y favorable a los países en desarrollo. El GATT introdujo, por primera vez, los temas agrícolas, sometiéndolos de forma general a sus reglas básicas de negociación obteniendo la transformación en aranceles de los mecanismos de protección utilizados en el sector.

La Ronda Uruguay finalizó después de siete años de duras y complejas negociaciones. El Acta



COLABORACIONES

Final, que lleva fecha de 17 de abril de 1994 fue suscrita por 117 países (2).

Hasta el último momento, el tema agrícola supuso un freno al cierre de la Ronda, y fue la propia reforma de la Política Agrícola Común (PAC) la que, abandonando la insistencia europea en el mantenimiento de las subvenciones a la exportación, permitió el acercamiento suficiente para llegar a un acuerdo final. Es importante destacar que significó más que la mera inclusión de los productos agrícolas, llegándose a reducciones concretas de las barreras y alcanzando objetivos específicos de liberalización.

En el ámbito del comercio de productos textiles la contribución más relevante fue el compromiso de eliminar el actual sistema de cuotas.

Como resultado final de la Ronda Uruguay se produjo el desdoblamiento del GATT tradicional en dos nuevos acuerdos: el que establece la Organización Mundial del Comercio y en el que se integra el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio resultante de la Ronda Uruguay (GATT 1994) así como una serie de acuerdos sobre diver-

sas materias no arancelarias y relativas a sectores concretos.

Los aspectos positivos derivados de la Ronda Uruguay son incuestionables, sin embargo, no hay que desestimar que, en algunas áreas, el Acta Final quedó lejos, en sus resultados concretos, de las expectativas que se habían formado. Incluso en los sectores en los que se había avanzado más en las negociaciones, agricultura y textiles, no se sabe si tales rebajas conducirán a una liberalización efectiva y si beneficiará de forma equitativa a los distintos grupos de países involucrados en el comercio internacional (Orts y Suárez, 1996: 14-19).

La aparición de nuevas áreas de negociación, las relativas al comercio de servicios (GATS), Aspectos Comerciales de los Derechos de la Propiedad Intelectual (TRIP), Aspectos Comerciales de las Medidas en Materia de Inversión (TRIM) abre una nueva era de disciplinas multilaterales pactadas y representan la intención de ampliar el marco regulador de las transacciones internacionales más allá del simple intercambio de bienes.

2. La Organización Mundial de Comercio

2.1. Objetivos y contenido

La Organización Mundial de Comercio, en adelante OMC, es el organismo, dentro del marco de Naciones Unidas, sustitutivo del GATT en todas sus funciones (Tamames y G. Huerta, 1999: 175). Por tanto, a diferencia de este último, tiene un estatuto legal perfectamente definido creado por medio de un acuerdo con características de Tratado Internacional, con personalidad jurídica propia y de características similares a la de los organismos especializados de Naciones Unidas.

Tiene asignados una serie de ámbitos de actuación que se resumen en la aplicación de cinco acuerdos multilaterales: Comercio de mercancías (GATT 1994), Comercio de servicios (GATS), Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el comercio (ADPIC), Normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias y Mecanismo de examen de

(2) Los principales acuerdos fueron:

- *Rebajas arancelarias*: La cifra media de reducción arancelaria por parte de los países desarrollados, se fijó en un 38 por ciento para los productos industriales y un 36 por ciento para los productos agrarios. La rebaja de los productos industriales deberá realizarse en un período de cinco años mientras que para los productos agrarios será de seis años.

- *Sector agrario*: El acuerdo hubo de alcanzarse primeramente, de forma bilateral entre EEUU y la Unión Europea. Al final alcanza los puntos siguientes: Arancelización de las barreras no arancelarias (precios mínimos, calendarios, ... etc.); Garantía de acceso a los mercados de productos anteriormente bilateralizados, a base de contingentes con derechos reducidos, que irán incrementándose; Reducción de ayudas a la exportación en un 21 por ciento.

- *Cuestiones institucionales*: Se mejora el sistema de solución de diferencias. Cualquier país que se sienta perjudicado por las acciones comerciales de otro, por entender que son contrarias a las reglas del GATT puede llevarlo a juicio en la OMC.

- *Reglas y disciplinas*: Se mejoraron considerablemente las reglas del Acuerdo General, dándose una definición precisa del concepto de subvención. Se aclararon también las normas anti-dumping y quedaron totalmente prohibidas las restricciones voluntarias a la exportación.

- *Nuevos sectores de regulación internacional*: En la Conferencia de Marrakech se acordó crear la Organización Mundial de Comercio (OMC), como sucesora del GATT, formada por todos los países signatarios de la Ronda Uruguay. Incluye entre sus funciones la administración de los convenios sobre *Aspectos Comerciales de los Derechos de la Propiedad Intelectual (TRIPS)*, *Aspectos Comerciales de las Medidas en Materia de Inversión (TRIMS)* y todo lo relativo al *sector servicios (GATS)*.

- *Textiles y confección*: Se llegó a un acuerdo para liberalizar el sector paulatinamente, a lo largo de diez años. (Tamames, y G. Huerta, 1999: 173-176).



COLABORACIONES

políticas comerciales y cuatro acuerdos plurilaterales (3), cuyas normas afectan esencialmente a los países que los han firmado.

La toma de decisiones en la OMC, siguiendo la tradición del GATT, será por consenso, es decir, se adoptan las decisiones si ningún miembro presente en la Reunión se opone formalmente a ello (4). En los casos en los que no se puede pactar el consenso se llega a la votación. La OMC sigue rigiéndose, por tanto, por las decisiones, procedimientos y prácticas que definían la actuación del GATT, si bien ampliando su ámbito de funcionamiento a otros campos. Asume, además, la responsabilidad de cooperar con el FMI y el Banco Mundial y sus organismos conexos.

Por último, es la única organización internacional que tiene capacidad de imponer sanciones a los países miembros por incumplimiento de sus reglas.

2.2. Los nuevos problemas del comercio mundial. La Ronda del Milenio

El año 1999 fue un año turbulento para la OMC (Informe Anual OMC, 2000). Estuvo presidido por numerosas tensiones entre las grandes potencias comerciales mundiales siendo la OMC el centro de muchos debates durante un largo período de tiempo (Granell, 2000: 11-16), a la vez que proliferaron las disputas comerciales sometidas al Mecanismo de Solución de Diferencias de la OMC (5).

(3) Son los siguientes:

- Acuerdo sobre el comercio de aeronaves civiles
- Acuerdo sobre la contratación pública
- Acuerdo internacional de los productos lácteos
- Acuerdo internacional de la carne de vacuno

(4) Ciertamente constituye una democracia formal aparente, detrás de la cual se sitúa el potencial económico en función del cual se estima el poder de decisión (Zabalo, 2000).

(5) Los casos más sonados han sido los referidos al *régimen europeo de importación bananera* que condena a Europa por discriminar a favor de los plátanos originarios de los países asociados al Convenio Lomé. Esta cuestión ha generado la mayor tensión, pues además de los intereses de algunos países latinoamericanos en contra de Europa, EEUU ha defendido algunas de sus multinacionales bananeras. Otros casos han sido *el régimen norteamericano de ayudas fiscales de proyección internacional de las empresas, las barreras europeas respecto de la carne hormonada norteamericana y las barreras antidumping establecidas por EEUU* contra las exportaciones japonesas y brasileñas de acero (Granell, 2000: 12).

No obstante, el acontecimiento más significativo fue, sin duda, el fracaso de la Reunión Ministerial de la OMC, que se celebró en Seattle, con relación al proyecto de lanzamiento de la que debería haber sido la Primera Ronda de Negociaciones Multilaterales de la OMC.

Los grandes países ya tenían dificultades sobre la Agenda que debería guiar los trabajos de la potencial Ronda del Milenio, que, unidas a las presiones adversas en las calles y las quejas de los Países en Desarrollo para que se retrasara la convocatoria, hicieron que, efectivamente, no se lanzara la nueva Ronda de Negociación.

La reunión puso de manifiesto que los principales poderes no fueron capaces de ponerse de acuerdo en varias cuestiones fundamentales, entre las que cabe destacar el tema agrícola a causa de los enfrentamientos entre EEUU y la Unión Europea (Tamames, 1999).

Otro elemento importante de desacuerdo fueron las normas laborales y, concretamente, la capacidad de sancionar comercialmente el incumplimiento de las normas laborales básicas. A ello se oponen la mayoría de los países del Tercer Mundo por considerarlo como una forma de proteccionismo encubierto que atenta contra sus posibilidades de desarrollo económico (Zabalo, 2001).

Por último y en lo que respecta al comercio electrónico, tampoco quedó claro si todos están de acuerdo en una moratoria de la actual situación de hecho —de no gravar con impuestos aduaneros las compras a través de este sistema en lo que se refiere a ediciones, tanto gráficas como musicales, software y otros productos y servicios que pueden suministrarse directamente a través de la red—. Algunos países del Norte quieren consolidar esta situación aunque aún queda mucho por negociar, pues ni siquiera se ha definido si el comercio electrónico debe regirse por el GATT 94 o por el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, opción esta última más favorable para Países en Desarrollo.

3. La OMC frente al GATT

La creación de la OMC respecto al sistema anterior ha significado, por un lado, la continua-



COLABORACIONES

ción y, por otro, ha generado una serie de cambios importantes.

El ámbito de actuación de la OMC es más amplio, se extiende, de hecho, a cualquier parcela de las relaciones económicas internacionales que, directa o indirectamente, esté vinculada con el intercambio comercial entre países.

El GATT fue un Acuerdo entre las Partes Contratantes que se plasmó en una serie de derechos y obligaciones para ellas de carácter provisional que provocó la necesidad de creación de diversos mecanismos de acceso a sus instrumentos. La gran mayoría de los países aceptaron, con plenitud, solo algunas partes del Acuerdo. La OMC finalizó con el carácter provisional constituyéndose como una organización con personalidad jurídica con todos los privilegios e inmunidades para el ejercicio de sus funciones y con capacidad sancionadora. Cambió el nombre de «parte contratante» propia de la naturaleza de un Acuerdo por «país miembro», típico de una Organización Mundial.

La carta fundacional de la OMC no contiene los principios que la inspiran, incorporando los principios que han mostrado su eficacia en los años de vigencia del GATT, como son la no-discriminación y la transparencia. Tampoco contiene referencia explícita a los criterios de funcionamiento que la sustentan, aunque sí contiene el propósito de *universalidad* o presencia de todos los países; de *integridad*, esto es, de que los miembros han de aceptar plenamente las obligaciones de los acuerdos multilaterales; de *continuidad*, puesto que acepta buena parte del acervo construido en los años previos del GATT y de *cooperación*.

Además la OMC significa la solución de varios de los problemas aparecidos a lo largo de la vida del GATT. Supone:

- La creación de un amparo institucional al Acuerdo sobre el intercambio de servicios y al relativo a los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el comercio.
- Una estructura organizativa similar para los citados acuerdos, extendiendo a todos ellos los Entendimientos relativos a solución de diferen-

cias y al mecanismo de examen de las políticas comerciales.

- La supresión del carácter provisional del Acuerdo General.
- La ratificación por los legislativos nacionales debido al rango jurídico otorgado a la OMC. En consecuencia la aplicabilidad del Acuerdo de Marrakech es superior a la del GATT en la gran mayoría de las legislaciones nacionales.
- Mayor claridad del principio de transparencia, al señalarse, en la OMC, la obligación de adoptar leyes, reglamentos y procedimientos administrativos en la legislación nacional de los países miembros.
- La preocupación por parte de la OMC de conseguir la integración plena de los países en desarrollo y las economías en transición.

Otros problemas no los ha resuelto y quedan pendientes. Es el caso de aquellas materias en que los resultados de las negociaciones han sido incompletos, especialmente en el acuerdo sobre las inversiones relacionadas con el comercio o en el tratamiento de la compatibilidad entre acuerdos regionales y el sistema multilateral de comercio.

La evolución futura de las actividades de la OMC vendrá definida por el cumplimiento de los compromisos ya asumidos. Aunque existen diversas parcelas en las que debe adoptar la iniciativa para el impulso de las «nuevas áreas». El carácter dinámico y la implantación gradual de buena parte de la normativa que configura la OMC hace especialmente compleja la labor de determinar los efectos que puede generar, tanto en términos cuantitativos como de estrategias de política comercial mediante las que los países traten de reaccionar frente a una disciplina más rígida para sus transacciones internacionales.

La influencia que pueda desarrollar la OMC en la escena económica internacional dependerá de la potenciación de su liderazgo y del papel asignado como impulsora de nuevas áreas como la de los servicios, el medio ambiente o las inversiones. En cualquier caso, hoy es una Organización que, fuera de toda duda, constituye el mayor ente operativo del orden económico universal denominado globalización.



COLABORACIONES

Bibliografía

1. BRITTAN, L. (1994): «La Ronda Uruguay, la Comunidad Europea y el sistema comercial multilateral», *Información Comercial Española*, número 734, páginas 15-22.
2. CARDERERA SOLER, L. (1995): «La Organización Mundial de Comercio», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, número extraordinario, páginas 11-22.
3. CARDERERA SOLER, L. (1998): «La administración comercial española ante la OMC», *Información Comercial Española*, número 770, páginas 47-56
4. CASTILLO URRUTIA, J. A. (1995): «Del GATT a la OMC», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, número extraordinario, páginas 5-10.
5. CASTILLO URRUTIA, J. A. (1995): «El sistema integrado de solución de diferencias», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, número extraordinario, páginas 117-123.
6. CASTILLO URRUTIA, J. A. (1998): «Historia de España en el GATT», *Información Comercial Española*, número 770, páginas 35-45.
7. DIAZ MIER, M. A. (1994): «La distribución comercial en el GATT», *Revista Distribución y Consumo*, número 17, año 4, agosto-septiembre.
8. DIAZ MIER, M. A. (1996): *Del GATT a la Organización Mundial de Comercio*, Editorial Síntesis, Madrid.
9. DIAZ MIER, M. A. y MARIA AVILA, A. (1995): «La OMC un año después», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, número 2463, julio, páginas 29-45.
10. FERRER, A. (1996): *Historia de la globalización. Orígenes del orden económico mundial*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
11. GATT (1993): *Acta final en que se incorporan los resultados de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales*, Secretaría del GATT, Ginebra.
12. GATT (1994): *Los resultados de la Ronda Uruguay y de negociaciones comerciales multilaterales*, Secretaría del GATT, Ginebra.
13. GRANELL TRIAS, F. (2000): «El sistema económico internacional», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, número 2639, enero, páginas 11-16.
14. INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA (1995): *La Ronda Uruguay del GATT*, número extraordinario, Madrid.
15. INFORME ANUAL DE LA OMC (2000), OMC, puede consultarse en la dirección de internet de la OMC. www.wto.org
16. JACKSON, J. H. (1997): *The World Trading System: Law and Policy of International Relations*, 2ª edición, MIT Press.
17. MARTINEZ GONZALEZ-TABLAS, A. (2000): *Economía Política de la globalización*, Editorial Ariel Economía, Madrid.
18. MASSOT MARTI, A. (2000): «La PAC frente a la Ronda del Milenio», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, número 2651, octubre, páginas 23-30.
19. MUYO, A. (1995): «El GATT sobre el tejado del siglo XXI», *Revista Expansión Internacional*, número 121, año XII, páginas 44-47.
20. OYARZUN DE LA IGLESIA, J. (1996): «Objetivos y resultados de la Ronda Uruguay de los principales bloques comerciales», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, número 2518, octubre, páginas 35-54.
21. OYARZUN DE LA IGLESIA, J. (1998): «Efectos de la Ronda Uruguay», en RUESGA, S. M., HEREDERO, M. I. y FUJII, G: *Europa e Iberoamérica: dos escenarios de integración económica*, Editorial Parteluz, Madrid, páginas 90-104.
22. REQUEIJO, J. (1995): *Economía Mundial: un análisis entre dos siglos*, McGraw-Hill, Madrid.
23. RUESGA, S. M., HEREDERO, M. I. y FUJII, G (1998): *Europa e Iberoamérica: dos escenarios de integración económica*, Editorial Parteluz, Madrid.
24. SECRETARIA GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR (1999): «Preparando la Ronda del Milenio», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, número 2621, abril, páginas 3-6.
25. SECRETARIA GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR (1999): «La Gestación de la Ronda del Milenio», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, número 2635, abril, páginas 9-12.
26. SUBDIRECCION GENERAL DE ESTUDIOS DEL SECTOR EXTERIOR (2000): «El comercio mundial en 1999 y perspectivas para el 2000, según la OMC», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, número 2651, abril, páginas 3-12.
27. SUBDIRECCION GENERAL DE POLITICA COMERCIAL DE LA UNION EUROPEA (2000): «El proceso de solución de diferencias en la Organización Mundial de Comercio», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, número 2647, páginas 43-69.
28. TALAVERA DENIZ, P. (2000): «La regulación del comercio internacional: del GATT a la OMC», en MARTINEZ PEINADO, J. y VIDAL VILLA, J. M. (coordinadores): *Economía Mundial*, McGraw-Hill, Madrid.
29. TAMAMES, R. (1999): «Un nuevo mundo en perspectiva», *El Mundo*, 5 de diciembre.
30. TAMAMES, R. y G. HUERTA, B. (1999): *Estructura Económica Internacional*, Alianza Editorial, Madrid.
31. TEIJELO CASANOVA, C. (1997): «El nuevo tratamiento del regionalismo en la OMC», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, número 2529, enero, páginas 17-20.



COLABORACIONES

32. TEIJELO CASANOVA, C. (1999): Comercio y competencia: ¿hasta donde puede llegar la OMC?, *Información Comercial Española*, número 775, páginas 39-49
33. TRAPAGA DELFIN, Y. (2000): «La nueva ronda de negociaciones de la Organización Mundial de Comercio», *Comercio Exterior*, vol. 50, número 11, noviembre.
34. VARELA PARACHE, M. (1965): *Organización Económica Internacional*, Editorial Ariel, Barcelona.
35. VARELA PARACHE, F. y DÍAZ MIER, M. A. (1998): «Historia del GATT: Desde sus orígenes a la situación actual», *Información Comercial Española*, número 770, páginas 17-33.
36. ZABALO ARENA, P. (2001): «Las reglas de la OMC y el desarrollo del tercer mundo», ponencia presentada al III Reunión de Economía Mundial, cd-rom.



COLABORACIONES