1. Antecedentes: el GATT (1947-1994)

El sistema multilateral de comercio nace con el GATT, del que se estudian el concepto, los principios y las rondas de negociación celebradas entre 1947 y 1994.

1.1. Concepto, objetivo y características

Concepto: el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) es un acuerdo internacional vigente que rige el comercio de mercancías, hoy como GATT de 1994, jurídicamente distinto del de 1947, cuyas disposiciones incorpora.

Objetivos: según su preámbulo, la elevación del nivel de vida, el pleno empleo, la plena utilización de los recursos mundiales y la expansión del comercio de mercancías.

Origen: la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo (1947-1948) dio lugar al GATT, firmado por veintitrés países y aplicado provisionalmente, y a la Carta de La Habana, que preveía una Organización Internacional del Comercio. La dificultad de conciliar el libre comercio con la soberanía en materia de empleo impidió ratificar la Carta, que el Ejecutivo estadounidense remitió al Congreso en 1949 y abandonó en 1950, de modo que un instrumento transitorio duró casi medio siglo, hasta la OMC, creada por el Acuerdo de Marrakech (1994) y en vigor desde 1995.

Características: la gobernanza del comercio mundial descansó en un acuerdo sin personalidad jurídica, cuyas partes pasaron de veintitrés a 128 en 1994, con una secretaría reducida en Ginebra. Ello explica sus debilidades, la falta de sanciones robustas, la cobertura sectorial incompleta y la imposibilidad de generar doctrina estable, y, por contraste, la ambición del salto a la OMC.

1.2. Principios y excepciones del GATT

1.2.1. Principios generales

No discriminación: es el fundamento del multilateralismo comercial y se concreta en dos cláusulas complementarias, una en frontera y otra en el interior.

- *Cláusula de nación más favorecida* (CNMF, art. I:1): la ventaja comercial que una parte conceda a los productos de cualquier país debe extenderse inmediata e incondicionalmente a los productos similares de todas las demás partes. Abarca aranceles, cargas, métodos de exacción y formalidades aduaneras y, por remisión, los tributos y reglamentaciones interiores.
- *Trato nacional* (art. III): el producto importado, tras pagar el arancel, no puede recibir cargas ni reglamentaciones menos favorables que el nacional similar. La CNMF prohíbe discriminar entre proveedores extranjeros; el trato nacional, frente al producto nacional.

Consolidación arancelaria (art. II): cada miembro asume tipos máximos (*bindings*) que no puede superar sin renegociación y compensación, lo que da previsibilidad al exportador.

Tránsito y transparencia: la libertad de tránsito (art. V) es clave para los países sin litoral, y la transparencia (art. X) obliga a publicar la normativa comercial y a notificar subvenciones y concesiones.

Protección exclusivamente arancelaria (art. XI): se prohíben con carácter general las restricciones cuantitativas, porque los aranceles son transparentes, por su magnitud conocida, y negociables, por admitir reducción gradual.

Liberalización progresiva y **reciprocidad** (art. XXVIII *bis*): negociaciones periódicas de reducción arancelaria con concesiones mutuamente ventajosas.

Lógica económica: la CNMF generaliza cada concesión bilateral a todos, multiplica el alcance de cada negociación, impide la fragmentación en bloques discriminatorios y ahorra costes de transacción. La reciprocidad resuelve un problema de acción colectiva. Ningún país grande reduce sus aranceles unilateralmente por temor al deterioro de su relación real de intercambio, pero el intercambio de concesiones logra rebajas que nadie adoptaría en solitario.

1.2.2. Excepciones y principios particulares

Preferencias históricas y cláusula del abuelo (art. I:2): se mantuvieron preferencias previas al acuerdo, como la Preferencia Imperial Británica, sin ampliar sus márgenes. La cláusula del abuelo, que permitía conservar legislación nacional incompatible, desapareció con la OMC, salvo la excepción de la Jones Act estadounidense sobre el cabotaje.

Excepciones generales (art. XX): amparan medidas necesarias para la moral pública, la salud humana, animal o vegetal y la conservación de recursos naturales agotables, siempre que no sean discriminación arbitraria ni restricción encubierta.

Seguridad (art. XXI): exime las medidas que un miembro estime necesarias para sus intereses esenciales de seguridad, disposición cuyo carácter **autojuzgable** es hoy controvertido.

Acciones temporales: restricciones a la exportación ante una escasez aguda de productos esenciales (art. XI:2); restricciones a la importación por desequilibrio de la balanza de pagos (arts. XII y XVIII:B, más flexible para los PED), con el FMI como órgano consultivo, cuyas conclusiones sobre las reservas vinculan a la OMC en los hechos financieros, y salvaguardias ante un aumento imprevisto y masivo de las importaciones que cause un daño grave (art. XIX), con compensación a los afectados.

Regionalismo (art. XXIV): es la principal excepción a la CNMF, porque permite uniones aduaneras y zonas de libre comercio pese a discriminar a terceros, con tres condiciones.

- *Cobertura sustancial*: liberalizar "lo esencial de los intercambios comerciales". Se maneja como referencia orientativa un 90 % del comercio, pero no es un umbral jurídico.
- *No elevación de derechos*: los aplicados a terceros no pueden ser, en conjunto, más restrictivos que antes.
- *Compensación*: si una unión aduanera obliga a elevar un derecho consolidado, se compensa a los perjudicados.

Exención (art. IX:3 de Marrakech): la Conferencia Ministerial puede dispensar una obligación en circunstancias excepcionales con tres cuartos de los miembros, frente a los dos tercios del art. XXV:5 del GATT.

Trato especial y diferenciado (Parte IV, 1965): la Ronda Kennedy introdujo la **no reciprocidad** para los países en desarrollo, y la de Tokio, la **cláusula de habilitación** (1979), que permite preferencias a su favor sin extenderlas por la CNMF y es la base del Sistema de Preferencias Generalizadas.

1.3. Las rondas de negociación (1947-1994)

La CNMF extendía lo pactado en cada ronda a todas las partes. Las ocho rondas del GATT se ordenan en tres etapas según su método de negociación.

1.3.1. Primera etapa (1947-1961): bilateral

Las rondas de Ginebra (1947), Annecy, Torquay, Ginebra (1956) y Dillon negociaron de forma **bilateral, producto a producto**, entre el principal proveedor y el principal comprador, con extensión posterior por la CNMF. Lograron rebajas considerables y la consolidación de cada vez más partidas.

Conclusiones: las partes crecieron desde las veintitrés originales, y España ingresó en 1963 como país en desarrollo. Pero, al negociar partida a partida, se preservaban los productos sensibles, y quedaron **crestas arancelarias** precisamente en los sectores de interés para los países en desarrollo.

1.3.2. Segunda etapa (1964-1979): reducción lineal

Ronda Kennedy (1964-1967): introdujo la **reducción lineal**, un porcentaje de rebaja aplicado a grupos completos de productos, que evitó negociar partida a partida y aceleró el proceso, y logró el primer Código Antidumping, una reducción media del 35 % de los aranceles industriales y la no reciprocidad.

Ronda de Tokio (1973-1979): introdujo la **fórmula suiza**, con t_0 y t_1 los aranceles inicial y final y A un coeficiente negociable:

$$t_1 = \frac{A \cdot t_0}{A + t_0}, \qquad \lim_{t_0 \to \infty} t_1 = A$$

- Es progresiva, porque los aranceles más altos se reducen proporcionalmente más, y fija un techo en A.
- La ronda abordó por primera vez de forma sistemática las barreras no arancelarias con códigos de adhesión voluntaria y adoptó la cláusula de habilitación.

Conclusiones: el arancel medio industrial de los países desarrollados bajó del 10 %, pero la agricultura y los textiles, donde los países en desarrollo tenían ventaja comparativa, quedaron fuera de la disciplina, y los códigos voluntarios fragmentaron el régimen. El descontento del Sur ante las subvenciones agrícolas del Norte impulsó la UNCTAD como foro alternativo.

1.3.3. Tercera etapa (1986-1994): la Ronda Uruguay

La octava y última ronda, la única que creó una organización, combinó fórmulas según el sector bajo el **compromiso único**. Incorporó la agricultura, mediante la arancelización, los textiles, con la integración progresiva del Acuerdo Multifibras, los servicios y la propiedad intelectual.

Acta Final de Marrakech (1994): comprende el Acuerdo por el que se establece la OMC; el Anexo 1, con el GATT de 1994 y doce acuerdos sobre mercancías (1A), el AGCS (1B) y el ADPIC (1C); el Entendimiento sobre Solución de Diferencias (Anexo 2); el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales (Anexo 3), y cuatro acuerdos plurilaterales de aceptación voluntaria (Anexo 4).

Conclusiones: fue un gran pacto (*grand bargain*) Norte-Sur. Los países en desarrollo asumieron disciplinas en servicios y propiedad intelectual a cambio de la apertura agrícola y textil del Norte y de una solución de diferencias reforzada. Pero, al elevar el compromiso exigido y atar todas las materias en un paquete, dificultó el consenso de la ronda siguiente.

En suma, el GATT rigió el comercio sin ser una organización, sobre la no discriminación y la reciprocidad, matizadas por excepciones como el artículo XXIV y el trato especial. El método de cada ronda condi-

cionó sus resultados, y el compromiso único de Uruguay acabó con la fragmentación a costa de dificultar el consenso.

2. La OMC y los acuerdos multilaterales sobre mercancías

La Ronda Uruguay culminó con la creación de la OMC, de la que se estudian la organización, sus funciones, los acuerdos sobre mercancías que administra y su valoración.

2.1. La OMC

2.1.1. Definición, objetivos y miembros

Concepto: la Organización Mundial del Comercio es la organización intergubernamental, con personalidad jurídica propia, que rige el comercio entre países. Tiene su sede en Ginebra, la dirige desde 2021 Ngozi Okonjo-Iweala, reelegida en 2024, y cuenta con 166 miembros, en torno al 98 % del comercio mundial, tras las adhesiones de Comoras y Timor Oriental (2024), y más de veinte observadores en proceso de adhesión. Tiene unos 630 empleados y un presupuesto de unos 205 millones de francos suizos, financiado según la participación de cada miembro en el comercio.

Objetivos: que las corrientes comerciales circulen con la mayor fluidez, previsibilidad y libertad posibles.

Exclusiones: lo que no regula perfila su alcance.

- *Competencia*: no hay disciplina internacional, de modo que un cártel como la OPEP no infringe sus normas.
- *Crédito oficial a la exportación*: se disciplina en el Consenso de la OCDE.
- *Inversiones*: quedaron fuera tras Cancún (2003), y el Acuerdo Multilateral de Inversiones de la OCDE (1998) no prosperó. Solo el Acuerdo MIC y el modo 3 del AGCS las disciplinan parcialmente.
- *Regulación laboral y medioambiental*: los PED la rechazan por temor al proteccionismo encubierto, con la excepción del acuerdo de pesca.
- *Visados*: fuera del modo 4 del AGCS, son competencia nacional.

2.1.2. Estructura organizativa

Conferencia Ministerial: reúne a todos los miembros al menos cada dos años y es la instancia suprema, que puede decidir sobre cualquier asunto de los acuerdos multilaterales.

Consejo General: actúa entre conferencias, y bajo normas y presidencia propias se reúne como **Órgano de Solución de Diferencias** (OSD), que establece los grupos especiales, adopta los informes y autoriza la retorsión, y como **Órgano de Examen de las Políticas Comerciales**. No hay tribunales separados, sino el conjunto de los miembros en distinta calidad.

Órgano de Apelación: siete miembros con mandato de cuatro años, en secciones de tres, que pueden confirmar, modificar o revocar las conclusiones jurídicas de los grupos especiales.

Consejos sectoriales: de mercancías, de servicios y de propiedad intelectual, uno por bloque del Anexo 1.

Secretaría: sin facultades de decisión, presta apoyo técnico. A diferencia de las del FMI o el Banco Mundial, no gestiona recursos ni impone condicionalidad.

2.1.3. Funcionamiento

Consenso: cada miembro tiene un voto, pero la práctica es el consenso, la ausencia de objeción formal de ningún miembro presente. Solo si no se alcanza se vota, con mayorías reforzadas: tres cuartos para las interpretaciones y exenciones, dos tercios para las enmiendas ordinarias y unanimidad para los principios fundamentales, como la CNMF.

Carácter impulsado por los miembros (*member-driven*): frente al voto por cuotas de Bretton Woods, la igualdad formal y una secretaría sin iniciativa hacen el sistema participativo, pero poco operativo, porque cualquier miembro tiene un veto *de facto*.

Compromiso único (*single undertaking*): "nada está acordado hasta que todo está acordado", y los acuerdos se aceptan en bloque. Garantiza obligaciones homogéneas y evita la fragmentación de Tokio, pero basta la oposición en una materia para bloquearlo todo.

2.2. Funciones de la OMC

El artículo III del Acuerdo de Marrakech le atribuye cinco funciones: administrar los acuerdos, ser foro de negociación, administrar la solución de diferencias y el examen de las políticas comerciales y cooperar con el FMI y el Banco Mundial. Aquí se desarrollan la tercera y la cuarta, y después, los acuerdos y la negociación.

2.2.1. Solución de diferencias

El Entendimiento sobre Solución de Diferencias, administrado por el OSD, solo dirime disputas entre miembros, y su mera existencia desalienta el proteccionismo. Tiene cinco etapas:

1. *Consultas* bilaterales, durante 60 días, con los buenos oficios, la conciliación o la mediación del director general.
2. *Grupo especial* de tres expertos independientes, propuestos por la Secretaría de acuerdo con las partes, constituido en unos 45 días.
3. *Informe* en unos seis a nueve meses.
4. *Apelación*, solo sobre cuestiones de derecho, en 60 a 90 días.
5. *Adopción, cumplimiento y retorsión*: el OSD adopta los informes por **consenso negativo**, es decir, salvo que todos acuerden rechazarlos, fija un plazo prudencial para cumplir, un grupo especial verifica el cumplimiento y en última instancia el OSD autoriza la **retorsión**, una suspensión de concesiones equivalente al menoscabo, en el mismo sector o cruzada.

Se han presentado más de seiscientas treinta diferencias, pero el mecanismo es lento y costoso para los miembros con menos capacidad, y el Órgano de Apelación está paralizado desde diciembre de 2019.

2.2.2. Examen de las políticas comerciales

Es una revisión periódica por pares, cada tres años para los cuatro mayores comerciantes, cada cinco para los dieciséis siguientes y cada siete para el resto, con un informe del miembro y otro de la Secretaría. No tiene capacidad sancionadora ni sirve de base para diferencias, y su eficacia descansa en la transparencia y en el coste reputacional.

2.3. Acuerdos sobre mercancías (Anexo 1A)

El Anexo 1A reúne 15 acuerdos, 14 vigentes, entre ellos el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio (2017) y el de Subvenciones a la Pesca (2025).

2.3.1. Procedimientos aduaneros

El Acuerdo sobre Normas de Origen fija el criterio de la última transformación sustancial, aunque su armonización nunca se completó y las reglas preferenciales dispares del *spaghetti bowl* elevan los costes. Los de inspección previa, valoración en aduana, según el valor de transacción, y licencias de importación buscan que esos trámites no funcionen como una protección encubierta. El **Acuerdo sobre Facilitación del Comercio**, primer acuerdo multilateral desde la creación de la OMC, agiliza el despacho y liga el calendario de los PED a la asistencia técnica, lo que invierte la lógica del trato especial y diferenciado. Se estiman ganancias de un billón de dólares, el 1,3 % del producto mundial.

2.3.2. Barreras no arancelarias

El **Acuerdo MSF** exige que las medidas sanitarias se basen en normas internacionales o en una evaluación científica del riesgo, aunque admite medidas provisionales, cercanas al principio de precaución, como en el asunto de las hormonas entre la UE y EE. UU. El **Acuerdo OTC** exige que los reglamentos técnicos no restrinjan el comercio más de lo necesario para un objetivo legítimo, con notificación temprana.

2.3.3. Defensa comercial

El antidumping y los derechos compensatorios responden a una práctica desleal imputable al exportador o a su Gobierno, mientras que las salvaguardias atienden a una perturbación sin culpa de nadie.

1. *Antidumping*: hay *dumping* si se exporta por debajo del **valor normal**, el precio comparable en el mercado interior del exportador. Solo cabe un derecho si causa o amenaza causar un daño importante a la producción nacional, con causalidad acreditada. Debe ser proporcional al margen, específico y recurrible, y expira a los cinco años salvo prórroga tras examen (*sunset clause*). La reclamación exige el respaldo de productores con más del 50 % de la producción de quienes se pronuncien y al menos el 25 % de la producción total, las importaciones investigadas no pueden ser inferiores al 3 % del total importado y el margen debe alcanzar el 2 %, $\mu_D = (\mathrm{VN} - P_X)/P_X \geq 0{,}02$. La asimetría en el cálculo del valor normal, sobre todo frente a economías consideradas ajenas al mercado, y la discrecionalidad administrativa lo exponen a la captura por el sector protegido, y se ha convertido en el principal instrumento de proteccionismo contingente.
2. *Subvenciones* (ASMC): una **subvención** es una contribución financiera de un gobierno u organismo público que confiere un beneficio a su receptor, y solo se disciplinan las **subvenciones específicas**, limitadas a ciertas empresas, sectores o regiones. Las supeditadas a la exportación o al contenido nacional están **prohibidas**, y las demás son **recurribles** si causan efectos desfavorables, mediante derechos compensatorios o ante el OSD, con un *de minimis* del 1 %, o del 2 % para los PED. Su criterio de especificidad concentra el control en las ayudas más distorsionadoras, pero el retorno de la política industrial, en la transición verde, los semiconductores o la seguridad económica, lo tensiona, porque la categoría no recurrible expiró y quedan sin cobertura las ayudas que los grandes bloques multiplican.
3. *Salvaguardias*: exigen una investigación que acredite el aumento de las importaciones, el daño grave y la causalidad. Se aplican *erga omnes*, durante un máximo de cuatro años prorrogables otros cuatro y con liberalización progresiva, y obligan a compensar, aunque los afectados no pueden suspender concesiones en los tres primeros años si la medida responde a un aumento absoluto de las importaciones. Por eso se usan mucho menos que el antidumping, aunque son el instrumento conceptualmente más honesto, porque no imputan deslealtad.

2.3.4. Acuerdos sectoriales

Acuerdo sobre la Agricultura: desbloqueado por el acuerdo de Blair House entre la CEE y EE. UU. (1992), tiene tres pilares.

- *Acceso a los mercados*: **arancelización** de toda protección no arancelaria, reducción progresiva y contingentes de acceso mínimo.
- *Ayudas internas*: la **caja ámbar**, que distorsiona la producción y está sujeta a límites y compromisos de reducción, cuantificados mediante

la Medida Global de Ayuda, con un *de minimis* del 5 %, o del 10 % en los PED; la **caja azul**, ayudas condicionadas a limitar la producción, sin límites, y la **caja verde**, sin efecto distorsionador, como la investigación o el desarrollo rural, sin límite alguno.
- *Subvenciones a la exportación*: la Decisión de Nairobi (2015) acordó su eliminación completa.

Otros: el Acuerdo MIC prohíbe imponer a las empresas requisitos de contenido nacional o de equilibrio comercial, incompatibles con el trato nacional, y el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido desmanteló el Multifibras en un periodo transitorio de diez años, hasta 2005, aunque concentró la integración al final.

En suma, la OMC dio un salto institucional, universalizó la disciplina con el compromiso único, hizo cuasijudicial la solución de diferencias y, con un arancel industrial consolidado por debajo del 4 %, dio la previsibilidad que exigen las cadenas globales de valor. Pero su gobernanza es difícil con 166 miembros, solo ha cerrado dos acuerdos multilaterales, la retorsión es inservible para las economías pequeñas y su agenda está desactualizada. Eficaz como administradora y tribunal, apenas ha producido resultados como foro de negociación. De ahí procede la paradoja actual: sus normas rigen la mayor parte del comercio mundial, pero su capacidad de actualizarlas y hacerlas cumplir se ha deteriorado gravemente.

3. El debate actual: Doha, crisis institucional y perspectivas

Desde 1996, la trayectoria negociadora atraviesa una etapa previa, el estancamiento de Doha, un breve resurgir y las Conferencias Ministeriales recientes, y la sección se cierra con los retos y las perspectivas.

3.1. Etapa previa (1996-2001)

Singapur (1996): fijó la agenda de los **temas de Singapur**, inversiones, competencia, transparencia en la contratación pública y facilitación del comercio, que interesaban a las economías avanzadas y disciplinaban la regulación interna, por lo que los PED los resistieron. Logró, además, el Acuerdo sobre Tecnología de la Información, plurilateral.

Ginebra (1998): añadió la moratoria sobre los derechos de aduana a las transmisiones electrónicas.

Seattle (1999): fracasó por las discrepancias agrícolas entre la UE y el Grupo de Cairns, el malestar de los PED ante un proceso opaco y la contestación antiglobalización, que mostró que la legitimidad social de la liberalización ya no se daba por supuesta.

3.2. El estancamiento de Doha (2001-2012)

Doha (2001): tras el 11S, se aprobó la adhesión de China y se lanzó el Programa de Doha para el Desarrollo, una ronda del desarrollo sometida al compromiso único, lo que elevó enormemente los costes de transacción.

Cancún (2003) fracasó por la agricultura y el rechazo de los PED a los temas de Singapur, de los que solo sobrevivió la facilitación, y los miembros empezaron a desplazarse hacia los acuerdos regionales. **Hong Kong** (2005) comprometió eliminar las subvenciones agrícolas a la exportación en 2013, pero las negociaciones se suspendieron en 2006, para reanudarse en 2007. La ruptura llegó en Ginebra en julio de 2008, cuando EE. UU. de un lado, e India y China de otro, chocaron por el mecanismo de salvaguardia especial agrícola. Que una ronda tan amplia fracasase por un parámetro técnico ilustra el efecto del compromiso único. Ginebra (2009 y 2011) se limitó a administrar el estancamiento, con la prórroga de la moratoria, el fin de la disputa del plátano y la adhesión de Rusia en 2012.

3.3. El breve resurgir (2013-2015)

Los miembros renunciaron *de facto* al compromiso único para extraer lo que sí tenía acuerdo, la **cosecha temprana**. **Bali** (2013) produjo el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio y un mecanismo provisional para las existencias públicas de seguridad alimentaria, obtenido bajo presión de India, y **Nairobi** (2015) eliminó las subvenciones agrícolas a la exportación y dio al algodón de los países menos adelantados acceso libre de derechos, reivindicación del grupo Cotton-4. Pero su declaración reconoció que los miembros no compartían el compromiso de concluir la ronda, lo que puso fin a Doha como proyecto unitario.

3.4. Conferencias Ministeriales (2017-2026)

Desde 2017, la organización deja de discutir qué liberalizar para discutir su supervivencia. **Buenos Aires** (2017) terminó sin declaración ministerial, pero lanzó las iniciativas de declaración conjunta. **Ginebra** (2022) produjo el Acuerdo sobre Subvenciones a la Pesca, primero con finalidad ambiental, que prohíbe subvencionar la pesca ilegal, no declarada y no reglamentada, la de poblaciones sobreexplotadas y la de alta mar no regulada, y la exención del ADPIC para las vacunas. **Abu Dabi** (2024) prorrogó la moratoria electrónica hasta 2026, hizo efectivas las disciplinas de reglamentación de los servicios y admitió a Comoras y Timor Oriental, pero dejó sin resolver la reforma de la solución de diferencias, la pesca y las existencias públicas. **Yaundé** (2026) se cerró sin declaración, la moratoria electrónica decayó tras casi tres décadas y la reforma se remitió al Consejo General, que no adoptó los textos próximos al acuerdo. Entretanto, el acuerdo de pesca había entrado en vigor en septiembre de 2025. La organización produce acuerdos ante emergencias, pero ha perdido la capacidad de sostener una agenda propia.

3.5. Retos y perspectivas

3.5.1. Crisis de la solución de diferencias

Desde diciembre de 2019, el Órgano de Apelación está inoperante porque EE. UU. bloquea la renovación de sus miembros. Le reprocha activismo judicial, al crear obligaciones no pactadas, y retrasos, y en el fondo que no haya disciplinado las subvenciones y empresas públicas de China. El resultado es el **recurso al vacío** (*appealing into the void*): el vencido apela a un órgano inexistente y la diferencia queda sin resolver. La propuesta de unos ciento treinta miembros para iniciar la selección es vetada en cada reunión. La UE y otros crearon en 2020 el **Acuerdo Multipartito de Arbitraje de Apelación Provisional** (MPIA), que reproduce la apelación con el arbitraje del artículo 25 del Entendimiento y reúne a más de sesenta miembros, en torno al 60 % del comercio mundial, sin EE. UU. Esta solución es parcial, porque solo vincula a sus participantes y no restituye la universalidad del sistema.

3.5.2. Guerra arancelaria de 2025

El 2 de abril de 2025, el *Liberation Day*, EE. UU. declaró el déficit comercial una emergencia nacional e impuso, al amparo de la IEEPA, un arancel recíproco del 10 % y tipos superiores a más de medio centenar de socios. Con China, los gravámenes estadounidenses y chinos llegaron al 145 % y al 125 %, respectivamente, y el arancel medio estadounidense alcanzó máximos desde Smoot-Hawley (1930). Las medidas vulneran la CNMF y la consolidación arancelaria, y EE. UU. las ampara en el artículo XXI como cláusula autojuzgable, lo que contradice la jurisprudencia previa. China, Canadá y Brasil solicitaron consultas, pero la parálisis de la apelación priva de eficacia a sus demandas.

3.5.3. El giro plurilateral

Ante la parálisis del consenso, grupos de miembros negocian **iniciativas de declaración conjunta**. La de reglamentación nacional de los servicios entró en vigor modificando las listas de compromisos. El de comercio electrónico se estabilizó en 2024 entre participantes con cerca del 90 % del comercio, y el de facilitación de las inversiones cuenta con unos ciento treinta miembros, pero no han podido entrar en el Anexo 4, que exige consenso. En Abu Dabi, la oposición de India, Sudáfrica y Turquía impidió incorporar el de inversiones, y, aunque Sudáfrica retiró su objeción en 2025, en Yaundé solo India se opuso al de inversiones, y sesenta y seis miembros adoptaron una vía provisional para el de comercio electrónico.

3.5.4. Multilateralismo frente a regionalismo

Con casi cuatrocientos acuerdos regionales en vigor, se debate si son obstáculos (*stumbling blocks*) que alejan del óptimo multilateral, en la línea de Bhagwati, o peldaños (*building blocks*) hacia liberalizaciones inalcanzables a escala global.

3.5.5. Otros retos

Clima: la compatibilidad del MAFC europeo con las normas de la OMC, impugnado por Rusia (2025), con un grupo especial desde septiembre de 2026, y la segunda fase del acuerdo de pesca, sobre la sobrecapacidad y la sobrepesca. **Cadenas de valor**: requieren reglas de inversión, competencia y fiscalidad. **Comercio digital**: decaída la moratoria, falta un marco multilateral. **Reforma**: el dilema es restaurar una función jurisdiccional y negociadora eficaz sin renunciar a la naturaleza consensual de la organización.