

La contribución de las *Joint Statement Initiatives* (JSIs) en el sistema multilateral de comercio

“The contribution of the Joint Statement Initiatives (JSIs) to the multilateral trading system”

José Manuel Campos A.

Magister Estrategia Internacional y Política Comercial (MEIPC)

Instituto de Estudios Internacionales – IEI

Universidad de Chile

22 de agosto 2022

Profesora Guía: Fabiola Wust Zibetti

Resumen

A raíz del surgimiento de los procesos plurilaterales denominados *Joint Statement Initiatives* en la 11° Conferencia Ministerial de la OMC, se ha instalado una discusión respecto a la legitimidad legal y su contribución en el sistema multilateral de comercio. Estos procesos han proporcionado mayor flexibilidad a las discusiones dentro de la OMC, revitalizando el pilar de negociaciones dentro de la organización, mediante la inclusión de nuevos temas de relevancia para el comercio internacional y respetando los principios básicos del sistema multilateral de comercio. Además, constituyen una vía para volver a instalar la creación de reglas comerciales globales al interior de la OMC, y así evitar que estas continúen desarrollándose mediante acuerdos comerciales regionales. En el capítulo 1, se analiza el rol que han tenido los acuerdos plurilaterales en la construcción del sistema multilateral de comercio, desde su creación con el GATT de 1947 hasta la actualidad. En el capítulo 2, se explora sobre los fundamentos de las JSIs en el contexto de la OMC, incluyendo las razones de su surgimiento, las características de cada una de ellas, y sus elementos comunes. Por último, en el capítulo 3, se analizan las alternativas con base a las actuales reglas de la OMC para incorporar sus resultados en el acervo legal de la OMC y su contribución en el sistema multilateral de comercio. Finalmente, destacar que en el contexto de la reforma de la OMC, el fortalecimiento del pilar en materia de negociaciones constituye un elemento central, por lo que la discusión en torno a los acuerdos plurilaterales y las JSIs ocupará un lugar destacado en la agenda multilateral en los próximos años.

Palabras Claves: OMC; GATT; Sistema Multilateral de Comercio; Acuerdos Plurilaterales; Masa Crítica; Todo único; *Joint Statement Initiatives* (JSIs); Reforma.

Abstract

As a result of the emergence of the plurilateral processes called Joint Statement Initiatives (JSIs) at the 11th Ministerial Conference of the WTO, a discussion regarding legal legitimacy and its contribution to the multilateral trading system has been installed. These processes have provided greater flexibility to the discussions within the WTO, revitalizing the pillar of negotiations within the organization, by including new issues of relevance to international trade and respecting the basic principles of the multilateral trading system. In addition, they constitute a way to reinstall the creation of global trade rules within the WTO, and thus prevent these from continuing to be developed through regional trade agreements. Chapter 1 analyzes the role that plurilateral agreements have played in the construction of the multilateral trading system, from its creation with the GATT of 1947 to the present. Chapter 2 explores the foundations of the JSIs in the context of the WTO, including the reasons for their emergence, the characteristics of each of them, and their common elements. Finally, in chapter 3, the alternatives are analyzed based on the current WTO rules to incorporate their results into the legal architecture of the WTO and their contribution to the multilateral trading system. Finally, it should be noted that in the context of the WTO reform, the strengthening of the negotiating pillar is a central element, so the discussion around plurilateral agreements and JSIs will occupy a prominent place on the multilateral agenda in the coming years.

Keywords: *WTO; Multilateral Trading System; Plurilaterals Agreements; Critical Mass, Single Undertaking; Joint Statement Initiatives (JSIs); Reform.*

Además, la razón nos dice que las leyes escritas no deben conservarse siempre inmutables. La política, y lo mismo pasa con las demás ciencias, no pueden precisar todos los pormenores. La ley debe en absoluto disponer de un modo general, mientras que los actos humanos recaen todos sobre casos particulares.

Aristóteles

La Política, Libro segundo, capítulo V (350 a.C.)

Traducción de Patricio de Azcárate (1873)

Tabla de contenido

Introducción	6
Capítulo 1: El Sistema Multilateral de Comercio GATT/OMC: El surgimiento de los acuerdos plurilaterales.	8
1.1 El origen del Sistema Multilateral de Comercio: los procesos negociadores	8
1.2 El GATT de 1947: el surgimiento de los acuerdos plurilaterales.....	12
1.3 La masa crítica en las negociaciones del GATT/OMC.....	19
1.4 Los acuerdos plurilaterales frente al multilateralismo de la OMC.....	22
Capítulo 2: Las Joint Statements Initiatives (JSIs) en la OMC	36
2.1 El surgimiento de las JSIs en la OMC.....	36
2.2 Características de las JSIs vigentes	40
2.2.1 Reglamentación Nacional en materia de Comercio de Servicios.....	43
2.2.2Facilitación de Inversiones para el Desarrollo	46
2.2.3 Comercio Electrónico	48
2.2.4 Grupo Informal sobre MIPYMEs.....	50
2.2.5 Grupo Informal sobre Género	53
2.2.6 Comercio y sostenibilidad ambiental	54
2.3 La crítica hacia las JSIs y su relación con los principios de la OMC	57
Capítulo 3: La contribución de las JSIs al sistema multilateral de comercio: alternativas para la incorporación de sus resultados en la OMC	64
3.1 La incorporación de los resultados de las JSIs en el acervo legal de la OMC.....	64
3.1.1 Acuerdo Plurilateral según el Anexo 4 del Acuerdo de Marrakech	65
3.1.2 Modificación de Listas de Concesiones en Mercancías	66
3.1.3 Modificación de Listas de Compromisos en Servicios.....	69
3.1.4 Enmienda con base al artículo X del Acuerdo de Marrakech	70
3.2 Consideraciones para la incorporación de las JSIs en la OMC	73
3.3 La contribución al proceso de toma de decisiones de la OMC	76
Conclusiones	80
Bibliografía	83
Apéndices	99
Tabla Participación JSIs	99
Línea de tiempo 1: acuerdos plurilaterales. Del GATT (1947) a la OMC (1994)	104
Línea de tiempo 2: acuerdos plurilaterales. De la OMC (1994) a la fecha (2022)	104

Introducción

Una discusión que ha tomado una mayor notoriedad ha sido la incompatibilidad de los esquemas de interacción multilateral y plurilateral, no obstante, el sistema multilateral de comercio ha demostrado que ambos han coexistido en su construcción, y que un plurilateralismo planteado de una manera inclusiva, no discriminatoria y transparente puede contribuir a la consecución de los mismos objetivos.

El presente estudio de caso busca responder a la siguiente **pregunta de investigación** ¿cómo las *Joint Statement Initiatives* (JSIs) pueden contribuir de una manera plurilateral al sistema multilateral de comercio?.

A raíz del surgimiento de los procesos denominados JSIs en la 11° Conferencia Ministerial de la OMC, realizada en Buenos Aires en 2017, se ha instalado una discusión respecto a la legitimidad legal que estas iniciativas tienen dentro de la organización y su contribución en el proceso de toma de decisión de la OMC. Ello debido a que son iniciativas plurilaterales en la que, a pesar de estar abiertas a todos los Miembros de la OMC, participa un grupo de la membresía, quienes buscan profundizar sus relaciones comerciales en ciertos temas de común interés y de relevancia para el comercio internacional.

La **hipótesis** presente en este estudio es la siguiente: La contribución que tienen las JSIs es proporcionar mayor flexibilidad a las negociaciones en la OMC, permitiendo revitalizar la agenda negociadora de forma plurilateral, respetando los principios fundacionales del sistema multilateral de comercio.

Con base a la hipótesis indicada, el **objetivo general** de la presente investigación es analizar cómo las *Joint Statement Initiatives* (JSIs) pueden contribuir de una manera plurilateral al sistema multilateral de comercio.

Para ello, el primer capítulo busca analizar el rol que han tenido los acuerdos plurilaterales en la construcción del sistema multilateral de comercio, desde su creación con el GATT de 1947 hasta la actualidad, observando cómo el concepto de masa crítica ha influido en ese proceso. El segundo capítulo, persigue analizar los fundamentos de las JSIs en el contexto de la OMC, incluyendo las razones de su surgimiento, las características de cada una de ellas, y sus elementos comunes. Por último, el tercer capítulo analiza las

alternativas con base a las actuales reglas de la OMC para incorporar sus resultados en el acervo legal de la OMC y su contribución en el sistema multilateral de comercio.

El presente trabajo busca ser una contribución al debate actual en el contexto de la reforma OMC, y en particular en lo que respecta al objetivo de fortalecer el pilar de negociaciones de la organización, por medio de esquemas que permitan una mayor flexibilidad en la toma de decisiones sin menoscabar los principios fundamentales que la OMC persigue.

Capítulo 1: El Sistema Multilateral de Comercio GATT/OMC: El surgimiento de los acuerdos plurilaterales.

La historia del sistema multilateral de comercio se debe entender como un proceso en permanente desarrollo que en la consecución de sus objetivos han confluído avances a distintas velocidades dependiendo las circunstancias políticas y económicas que los gobiernos se han visto enfrentados. En este desarrollo han interactuado actos unilaterales tendientes a eliminar obstáculos comerciales en un sector, negociaciones de bilaterales en una región del mundo, hasta culminar con un arreglo multinacional (VanGrasstek, 2013, p.42).

En el presente capítulo se expone sobre cómo los procesos de negociación plurilaterales han sido parte de la construcción del sistema multilateral de comercio construido a partir del GATT de 1947, y han aportado a la consecución de los objetivos establecidos en el propio sistema, particularmente en lo referido a un mayor nivel de liberalización comercial y a la incorporación de temáticas que buscan hacer frente a los nuevos desafíos en materia comercial.

Además, se revisará qué entenderemos por un acuerdo plurilateral, se profundizará sobre la negociación de acuerdos plurilaterales en materia arancelaria, se describirán las características de los “códigos” de la Ronda de Tokio, y las consecuencias sistémicas que estos acuerdos tuvieron en el GATT.

1.1 El origen del Sistema Multilateral de Comercio: los procesos negociadores

El origen del sistema multilateral de comercio que conocemos en nuestros días es consecuencia directa de la II Guerra Mundial, cuando motivados por el deseo de paz y seguridad se establecen principios comunes para el desarrollo del comercio internacional. En 1941, Winston Churchill y Franklin D. Roosevelt acuerdan la Carta del Atlántico (*Atlantic Charter*), en momentos críticos para Estados Unidos, quien se enfrentaba a la disyuntiva de ingresar o no a la guerra (Nottage, 2022). En la Carta del Atlántico (1941), la cláusula 4 y 5 se referían a asuntos económicos, y se establece el objetivo de contar un sistema commercial global en beneficio de todas las naciones, a saber: “*to further the enjoyment by*

all States, great or small, victor or vanquished, of access, on equal terms, to the trade and to the raw materials of the world which are needed for their economic prosperity”, y, “they desire to bring about the fullest collaboration between all nations in the economic field with the object of securing, for all, improved labor standards, economic advancement and social security” (Atlantic Charter, 1941).

En 1947, se establece el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), el cual estableció las reglas para buena parte del comercio internacional durante los próximos 47 años. El establecimiento del GATT es producto de la experiencia acumulada en materia comercial alcanzada entonces, y principalmente de la liberalización negociada realizada por los Estados Unidos y Gran Bretaña con sus principales socios comerciales, así como los efectos internos en estos países de la protección de ciertas industrias, siendo por tanto el GATT una creación principalmente del Reino Unido y de los Estados Unidos luego de la segunda guerra mundial (VanGrasstek, 2013, p.42-43).

Junto con la negociación del GATT, 50 países tenían la intención de crear una institución que se ocupara de los temas económico-comerciales y que viniera a añadirse a las instituciones de Bretton Woods, a saber: El Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Sin embargo, durante la Conferencia de la Habana, en diciembre de 1947, la creación de la Organización Internacional del Comercio (OIC) no prosperó debido a que dicha Carta no fue ratificada por algunas de las legislaturas de los países, entre ellos Estados Unidos (OMC, 2015, p.15-16). Por tanto, el GATT no sólo fue un acuerdo comercial con alcance global, sino que también se transformó en la práctica en una organización internacional *de facto* (OMC, 2015, p.10).

En 1994, el GATT es incorporado en el Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio (OMC), dando forma al actual Sistema Multilateral de Comercio. Durante los 47 años de existencia del GATT, si bien los principios jurídicos se mantenían, el nivel de compromiso estaba en permanente evolución en la medida que transcurrían las rondas de negociación. No sólo ingresaban nuevas Partes Contratantes, sino que también se lanzaban negociaciones mediante “rondas”, con miras a aumentar los niveles de liberalización comercial e incorporar nuevas reglas comerciales al comercio internacional (OMC, 2015, p. 16).

Ocho rondas de negociaciones multilaterales se realizaron entre 1947 y 1994 durante el GATT, a saber: Ginebra (1947) Annecy (1949), Torquay (1950-51), Ginebra

(1956), Ronda de Dillon (1960-61), Ronda Kennedy (1964-67), Ronda de Tokio (1973-79) y, la Ronda de Uruguay (1986-94), conforme se indica en la Tabla N°1.

Las negociaciones durante el GATT se desarrollaban bajo distintos formatos y modalidades con tal de promover una mayor liberalización comercial, y en donde confluían procesos de negociación bilaterales, multilaterales y plurilaterales (Hoda, 2018). Estas negociaciones en un inicio se enfocaron en la reducción de aranceles y paulatinamente comenzó a incluir aspectos de carácter regulatorio (OMC, 2015, p. 16).

Tabla 1: Rondas Comerciales del GATT

Año	Ronda	Países
1947	Ginebra	23
1949	Anncy	13
1950-51	Torquay	38
1956	Ginebra	26
1960-61	Ronda de Dillon	26
1964-67	Ronda Kennedy	62
1973-79	Ronda Tokio	102
1986-94	Ronda de Uruguay	123

Fuente: Organización Mundial del Comercio. Entender la OMC (2015, p.16)

La práctica general para la toma de decisiones en el GATT, y posteriormente en la OMC, ha sido el “consenso”. A diferencia de la unanimidad, en la que todos los Miembros están de acuerdo con adoptar algún acuerdo, el consenso en esencia significa que las decisiones se deben tomar sin que un Miembro objete la decisión durante la reunión (Low, 2011, p. 3).

La práctica de adopción de decisiones por consenso seguida en el GATT de 1947 ha sido mantenida en la OMC. Al respecto, el artículo IX del Acuerdo de Marrakech señala de forma expresa que “la OMC mantendrá la práctica de adopción de decisiones por consenso seguida en el marco del GATT de 1947”. A continuación, en su nota al pie, señala que las decisiones se adoptarán por consenso “si ningún Miembro presente en la reunión en que se adopte la decisión se opone formalmente a ella” (Artículo IX:1, nota al pie 1, Acuerdo de Marrakech).

En ese sentido, el consenso tiene implícito la posibilidad de veto, el que teóricamente podría ser aplicado por cualquiera de los actuales 164 Miembros de la OMC, aunque en la

práctica sea finalmente aplicado por un grupo acotado de Miembros. La discusión en torno al consenso y su efecto en las negociaciones multilaterales es un aspecto central analizado por diversos autores. Hoekman y Sabel, plantean, por ejemplo que: *“Consensus-based decision-making has been a factor inhibiting the ability of the WTO to engage in deliberations on new agreements”* (Hoekman & Sabel, 2021, p.1).

A pesar de las dificultades insoslayables que tiene la toma de decisión sobre la base del consenso, este mecanismo es deseado debido a que constituye un mecanismo de cohesión del sistema multilateral de comercio, proveyendo de un cierto grado de democracia a la organización, puesto que evita que reglas comerciales vinculantes bajo el sistema de solución de diferencias sean impuestas a Miembros que no la desean. En ese sentido también permite resguardar la soberanía de los Estados, ya que estos en última instancia son los que deciden aceptar o no el acuerdo en cuestión. Además, el consenso busca necesariamente que las decisiones que se tomen sean negociadas entre las partes, puesto que el resultado final debe satisfacer múltiples intereses para su debida adopción, debiendo los extremos encontrar un balance aceptable para llegar a acuerdo.

Si bien la OMC contempla disposiciones que pudiesen llevar a una votación, tal como se establece en el artículo IX del Acuerdo de Marrakech, esta nunca ha sido puesto en práctica debido a los efectos que traería en el sistema. Además, poner en práctica un sistema en que cada Miembro tenga un voto, sería inaceptable para aquellos que tienen un poder relativo mayor dentro de la organización (Low, 2011, p. 6).

Si bien la regla general para la toma de decisiones a nivel multilateral es el consenso, en la práctica en el proceso de negociación surgen otro tipo de configuraciones no exentas de críticas a objeto de facilitar la toma de decisiones. A ese respecto, resulta relevante distinguir entre el proceso de toma de decisiones y la adopción de tales decisiones. Un ejemplo que tiene aplicabilidad hasta nuestros días, y que ilustra que el proceso de toma de decisiones no necesariamente es de carácter multilateral, entendiéndose por este en el que todos los miembros de la organización forman parte, es el llamado *Green Room*. Al respecto Van den Bossche señala lo siguiente:

“Green room meetings bring together the major powers in the WTO (which obviously include the European Union, the United States, China, Brazil and India) and a select number of others Members, which either are the coordinators/representative of a larger group of Members (such as, for example, the least-developed-country Members) or have a particular interest in the subject matter under discussion” (Van den Bossche & Zdouc, 2017, p. 153).

En definitiva, resulta relevante destacar que el GATT no fue un acuerdo estático, y a pesar de las dificultades de avanzar de una manera más profunda y amplia en línea con los desafíos presentes en esa época, los compromisos asumidos originalmente se modificaban en la medida que transcurrían las rondas de negociaciones. Si bien las negociaciones buscaban llevarse a cabo de acuerdo a la práctica del consenso, en los hechos la dificultad de alcanzarlo derivó a que las Partes Contratantes buscaran otras modalidades para continuar con su objetivo de liberalización comercial, incluido el esquema plurilateral. A continuación, se revisarán algunos ejemplos específicos de acuerdos plurilaterales alcanzados durante el periodo GATT, y en particular la preeminencia que estos alcanzaron durante la Ronda de Tokio.

1.2 El GATT de 1947: el surgimiento de los acuerdos plurilaterales

Durante las ocho rondas de negociación del GATT, las negociaciones en materia arancelaria se llevaron a cabo en distintos formatos y modalidades con tal de promover una gradual eliminación arancelaria. En ellas cada gobierno tenía la flexibilidad de entregar concesiones o adoptar nuevos compromisos conforme a sus intereses (Hoda, 2018, p. 29). En ese contexto, los llamados “acuerdos plurilaterales” tenían una alta prevalencia, aunque en ocasiones no se les calificaba como tal (Hoekman & Mavroidis, 2015, p. 320).

Se entenderá por un acuerdo plurilateral cualquier acuerdo entre más de dos miembros, e inferior a todos los miembros. Lo anterior, permite hacer una diferenciación respecto a lo que entendemos por acuerdos bilaterales y multilaterales, los cuales reúnen a dos y todos los miembros del GATT/OMC respectivamente (Hoekman et al., 2021, p. 5-6).

Además, se entenderá por **acuerdos plurilaterales** aquellos que se desarrollan en el marco del sistema multilateral de comercio GATT/OMC y, por tanto, no comprenden los acuerdos comerciales regionales preferenciales suscritos bajo el artículo XXIV del GATT y el artículo V del AGCS, que por definición son discriminatorios y cerrados al resto de los miembros del GATT/OMC.

A diferencia de los **acuerdos comerciales regionales**, también llamados como Tratados de Libre Comercio (TLCs), los acuerdos plurilaterales suelen ser específicos a una materia, o bien, combinan un pequeño número de asuntos comerciales. Además, los

acuerdos plurilaterales en el contexto del GATT/OMC, podrían no necesitar del consenso de todos los miembros, pero sí podrían acomodarse a su estructura legal (Hoekman et al., 2021, p. 6-7). Como se verá más adelante, sus beneficios podrían extenderse a todos los Miembros, o a un grupo de ellos, es decir, podrían aplicarse o no de acuerdo con el principio de Nación Más Favorecida (NMF).

La base jurídica de las negociaciones arancelarias está en el artículo XXVIII del GATT, en donde se indica que estas pueden referirse a productos elegidos uno a uno o “fundarse en los procedimientos multilaterales aceptados por las Partes Contratantes interesadas” (Art. XXVIII del GATT). Al respecto, la utilización del concepto “Partes Contratantes interesadas”, señala implícitamente que no todos podrían participar en estas negociaciones, abriendo la puerta a modalidades de negociación que no eran estrictamente multilaterales, es decir, que abarcaban todas las Partes Contratantes del GATT.

Durante el periodo GATT, múltiples **negociaciones sectoriales** tuvieron lugar, las cuales adoptaron distintas formas según la ronda de negociación. Tal como lo expresa Anwarul Hoda, estas negociaciones tomaron modalidades de negociación bilaterales, plurilaterales y multilaterales (Hoda, 2018). En un estudio elaborado por la OMC sobre las modalidades de negociaciones sectoriales, se plantea que las distintas modalidades de negociación se explican probablemente por: “la variada naturaleza de los problemas abordados en cada una de estas negociaciones, así como por la evolución del propio proceso de negociación”. (OMC, 2005, p. 15).

En la **Ronda de Kennedy**, entre 1964 y 1967, dos acuerdos sectoriales plurilaterales se alcanzaron, en materia de cereales y productos químicos respectivamente. Estas negociaciones plurilaterales permitieron avanzar hacia una mayor liberalización del comercio entre aquellos interesados, ya que no era posible hacerlo de forma multilateral junto a todas Partes Contratantes del GATT, debido a las dificultades que implicaba llegar a un acuerdo en el que todos fuesen partícipes (OMC, 2005, p. 7).

Durante el periodo GATT, **la Ronda Tokio** se caracterizó por haber alcanzado importantes acuerdos, no obstante, buena parte de ellos se realizaron de manera plurilateral debido a la falta de consenso entre las Partes Contratantes del GATT (Van den Bossche, 2016, p.85).

En esta ronda participaron 102 Partes Contratantes, y es considerado como el “primer intento por reformar el sistema”, debido a los esfuerzos tendientes a la interpretación de normas del GATT ya existentes, y la inclusión de nuevos temas en la agenda comercial

(OMC, 2015, p.16). Si bien en materia arancelaria hubo resultados importantes, “con una reducción media de un tercio de los derechos de aduana en los nueve principales mercados industriales del mundo, con lo que el arancel medio aplicado a los productos industriales descendió al 4,7 por ciento” (OMC, 2015, p.16), esta Ronda es recordada mayormente por los acuerdos plurilaterales, o “códigos” suscritos voluntariamente, por un grupo de países que buscaban resolver obstáculos no arancelarios.

Años más tarde, varios de los acuerdos plurilaterales alcanzados en la Ronda de Tokio sirvieron como base para los acuerdos multilaterales de la Ronda de Uruguay, y sólo cuatro de ellos permanecieron siendo de carácter plurilateral, a saber: el Acuerdo sobre Comercio de Aeronaves Civiles, el Acuerdo sobre Contratación Pública, El Acuerdo Internacional sobre Productos Lácteos, y el Acuerdo sobre Carne Bovina (OMC, 2015, p.17).

Una revisión respecto al estatus de aceptación por parte de las Partes Contratantes del GATT participantes en cada uno de los acuerdos plurilaterales alcanzados en la Ronda Tokio, se encuentra en el documento *GATT Status of Acceptances of Protocols, Agreements and Arrangements* del 13 de mayo de 1985 (GATT, 1985), así como en Mavroidis, 2012, p. 35. El número de países que aceptaron, firmaron, o fueron observadores en cada uno de esos acuerdos plurilaterales, se encuentra en la Tabla N°2.

Los “códigos” adoptados durante la Ronda de Tokio fueron los siguientes:

- Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio.
- Acuerdo sobre Compras del Sector Público.
- Acuerdo relativo a la interpretación y aplicación de los artículos VI, XVI y XXIII (“Código de Subvenciones”).
- Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII (“Código de Valoración en Aduana).
- Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación.
- Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI (“Código antidumping”).

Además de los acuerdos sectoriales:

- Acuerdo de la Carne de Bovino.
- Acuerdo Internacional de los Productos Lácteos.
- Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles.

Tabla 2: Participación de las Partes Contratantes del GATT en los Acuerdos plurilaterales de la Ronda de Tokio.

Acuerdo	Aceptado	Firmado*	Observador
Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (Código de Normas)	32	3	23
Acuerdo sobre Compras del Sector Público	13	0	32
Acuerdo relativo a la interpretación y aplicación de los artículos VI, XVI y XXIII (Código de Subvenciones)	24	1	26
Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII (Código de Valoración en Aduana)	23	0	22
Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación (Código de Licencias de Importación)	23	1	25
Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI (Código antidumping)	22	0	27
Acuerdo de la Carne de Bovino	25	0	17
Acuerdo Internacional de los Productos Lácteos	16	0	19
Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles	18	2	21

*Pendiente la Aceptación.

Fuente: Elaboración propia con base al documento L/5517/Add.16.del GATT (GATT, 1985).

El **Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio** (LT/TR/A/5), también denominado como “Código de Normas”, los signatarios se comprometen a velar por que los reglamentos técnicos o normas que puedan adoptar los gobiernos y otros órganos por razones de seguridad, sanidad, protección de los consumidores o del medio ambiente o por otros fines y los sistemas de pruebas y certificación correspondientes no creen obstáculos innecesarios al comercio. (Código de Normas, 1979). En la época, 32 Partes Contratantes aceptaron entonces el Acuerdo (GATT, 1985).

El **Acuerdo sobre Compras del Sector Público** (LT/TR/PLURI/2) tiene por objetivo conseguir una mayor competencia internacional en las licitaciones relativas a los contratos de compra del sector público. Estipula reglas detalladas sobre la forma en que deben convocar las licitaciones y adjudicar contratos. Este acuerdo fue aceptado por 13 Partes Contratantes del GATT. (Acuerdo sobre Compras del Sector Público, 1979). Actualmente, este acuerdo es uno de los acuerdos plurilaterales que permanecen vigentes en la OMC, y está conformado por 47 Miembros, y 35 Miembros observadores (OMC, 2022c).

El **Acuerdo relativo a la interpretación y aplicación de los artículos VI, XVI y XXIII** (LT/TR/A/3), conocido también como el “Código de Subvenciones”, los gobiernos signatarios se comprometen a velar por que el empleo de subvenciones por parte de cualquiera de ellos no perjudique los intereses comerciales de los demás signatarios y porque las medidas compensatorias, impuestas para mitigar los efectos de tales subvenciones, no obstaculicen injustificadamente el comercio internacional. (Código de Subvenciones, 1979). Este Acuerdo fue aceptado por 24 Partes Contratantes del GATT (GATT, 1985).

El **Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII** (LT/TR/A/2), también conocido como “Código de Valoración en Aduana”, tiene como objetivo establecer un sistema equitativo, uniforme y neutro para la valoración en aduana de las mercancías. Contiene un cuerpo detallado de reglas de valoración, en las cuales se enuncia una norma convenida de aplicar las disposiciones más generales sobre valoración en aduana ya previstas en el Acuerdo General. (Código de Valoración Aduanera, 1979). Este Acuerdo fue aceptado por 23 Partes Contratantes del GATT (GATT, 1985).

El **Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación** (LT/TR/A/4), reconoce que tales procedimientos pueden tener usos aceptables, pero que si se utilizan indebidamente pueden entorpecer el comercio internacional. La finalidad del Acuerdo es conseguir que no actúen de por sí como restricciones a la importación. (Código de Valoración Aduanera, 1979). Este Acuerdo fue aceptado por 23 Partes Contratantes del GATT (GATT, 1985).

El **Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI** (LT/TR/A/1), conocido también como “Código antidumping”, es una versión revisada del “Código Antidumping” negociado durante la Ronda Kennedy (1964-1967). El nuevo Código interpreta las disposiciones del artículo VI del Acuerdo General, que establecen las condiciones en las cuales, como defensa contra las importaciones a precios de dumping, podrán percibirse derechos antidumping. La versión revisada del Código armonizó algunas de sus disposiciones con las disposiciones pertinentes del “Código de Subvenciones” (Código Antidumping, 1979). Este Acuerdo fue aceptado por 22 Partes Contratantes del GATT (GATT, 1985).

Además, en la Ronda de Tokio se celebraron una serie de acuerdos sectoriales, como el **Acuerdo de la Carne de Bovino** (LT/TR/PLURI/3), el cual tiene por objetivo fomentar la expansión, la liberalización y la estabilidad del comercio internacional de la carne y de los animales vivos, así como incrementar la cooperación internacional en este

sector. El Acuerdo se aplica a la carne de vacuno y ganado bovino en pie (Acuerdo de la carne de bovino, 1979). Este Acuerdo fue suscrito por 25 Partes Contratantes aceptaron el acuerdo (GATT, 1985).

También fue adoptado el **Acuerdo Internacional de los Productos Lácteos** (LT/TR/PLURI/4), cuya finalidad es conseguir la expansión y liberalización del comercio mundial de productos lácteos. Comprende todos los productos lácteos y contiene disposiciones concretas que regulan el comercio de ciertos tipos de leche en polvo, las materias grasas lácteas, incluida la mantequilla, y determinados quesos. El Acuerdo establece precios mínimos para la venta de esos productos en el mercado mundial. Este Acuerdo fue aceptado por 16 Partes Contratantes del GATT (GATT, 1985).

El **Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles** (LT/TR/PLURI/1), que condujo a la supresión, por parte de los participantes, de todos los derechos de aduana y gravámenes similares sobre aeronaves civiles, muchas partes y piezas de aeronaves, y las reparaciones de aeronaves civiles (Acuerdo sobre el comercio de aeronaves civiles, 1979). Con posterioridad a 1979 se ha ampliado el alcance del Acuerdo. Este Acuerdo fue aceptado por 18 Partes Contratantes del GATT (GATT, 1985). Además, es uno de los acuerdos que permanece en vigor (WT/L/1120), y actualmente cuenta con 33 Miembros de la OMC, y 25 Miembros Observadores, más dos organizaciones internacionales. Además, cuenta con un Comité formal en la OMC que vela por la implementación del acuerdo (OMC, 2022j).

Lo anterior nos demuestra que los acuerdos plurilaterales estuvieron presentes en las sucesivas rondas y Conferencias Ministeriales del GATT, y abarcaron temas relacionados a asuntos arancelarios y no arancelarios. Si bien este tipo de acuerdos permitía avanzar en el objetivo de liberalización comercial y a hacer frente a los nuevos obstáculos comerciales, el sistema multilateral comenzó a enfrentar lo que algunos autores llaman un **GATT à la carte** (Hoekman & Mavroidis, 2015).

Además, el hecho que estas negociaciones se daban entre un grupo de países, tal como señala la propia Secretaría de la OMC, la **falta de transparencia** era otra de las características presente durante este periodo (OMC, 2005, p. 2).

Durante el GATT los procesos de negociación eran menos transparentes que en la actualidad y las modalidades de negociación diversas. Tal como plantea la propia Secretaría de la OMC, la Secretaría del GATT desempeñó una función relativamente modesta durante las primeras rondas, teniendo escasos registros respecto a cómo se

llevaron a cabo estos procesos de negociación. Por ejemplo, los aranceles y las estadísticas comerciales, así como las peticiones y ofertas de consolidación y reducción arancelaria, fueron preparados, gestionados e intercambiados por los propios gobiernos participantes. En muchos casos, sólo las versiones finales de los acuerdos bilaterales o plurilaterales se presentaban a la Secretaría para su registro (OMC, 2005, p. 2).

No obstante, la profundidad de los problemas que debió enfrentar el GATT era mucho mayor. Si bien es destacable el éxito logrado por el GATT en la reducción de aranceles, donde países desarrollados redujeron de 40% a menos del 4% sus aranceles promedio para bienes industriales (Van den Bossche & Zdouc, 2011, p.84), una serie de recesiones económicas en la década del 1970 y 1980, llevó a los gobiernos a idear otras formas de protección de su industria nacional. Respecto al éxito del GATT y el surgimiento de nuevas barreras comerciales, Van den Bossche y Zdouc plantean que: *“the GATT was notably less successful than it was with the reduction of tariffs. Negotiations on the reductions of non-tariff barriers were much more complex and, therefore, required, inter alia, a more ‘sophisticated’ institutional framework than that of the GATT”* (Van den Bossche & Zdouc, 2017, p. 84-85).

El GATT con el pasar de los años paulatinamente dejó de responder a la realidad del comercio internacional de entonces. El comercio internacional era mucho más complejo que en la década de los 1940, el proceso de globalización de la economía venía de la mano con el aumento de las barreras no arancelarias, así como de la creciente importancia del comercio de servicios y las inversiones, temas que no estaban abordados en el GATT. A lo anterior, se suma también el escaso avance en las negociaciones agrícolas y de textiles, sectores que habían sido altamente protegidos y que tuvieron escasos avances en materia de liberalización comercial, afectando especialmente a los países en desarrollo exportadores de esos productos (OMC, 2015, p.17).

La Ronda de Tokio, como se indicó anteriormente, fue un intento de abordar algunos de estos nuevos desafíos, siendo su principal logro la adopción de un régimen global para medidas no arancelarias, aunque buena parte de sus resultados se lograron de manera plurilateral. Asimismo, críticos a esta Ronda planteaban que promovía la creación de un GATT a dos niveles y debilitaba el principio de no discriminación. También, se acusó de “balcanizar” el sistema multilateral de comercio, ya que cada acuerdo contaba con comités, y distintas disposiciones y procedimientos para la solución de diferencias (OMC, 2012, p. 42).

Con la Decisión del GATT de noviembre de 1979 (OMC, 1979), cuya aplicación sigue vigente hasta nuestros días, se permiten ciertas excepciones al principio de NMF en favor de los países en desarrollo. En el marco de esta Decisión, “los países desarrollados no esperan reciprocidad por los compromisos que adquieran en las negociaciones comerciales en cuanto a reducir o eliminar los derechos de aduana y otros obstáculos al comercio de los países en desarrollo”. Esta modalidad de negociación permitió continuar avanzando hacia una mayor liberalización del comercio, en un contexto cada vez más complejo para alcanzar acuerdos multilaterales debido a la diversidad de intereses y prioridades (OMC, 2015, p.17).

Por tanto, y sin perjuicio de la crítica respecto a la falta de transparencia y la creciente fragmentación del sistema, acentuado entre otras cosas por la proliferación de acuerdos plurilaterales, durante sus 47 años de funcionamiento, previo a su incorporación en la OMC, el GATT permitió avanzar en el objetivo de la liberalización comercial y consolidar un sistema multilateral de comercio que hasta entonces era inexistente. De esta forma, alcanzar acuerdos plurilaterales que implicaban la participación de un grupo de miembros con una participación significativa en el comercio internacional, también llamado “masa crítica”, fue una alternativa viable para continuar con los objetivos de liberalización comercial planteados por la organización sin menoscabar los derechos y obligaciones de aquellos que no son participantes.

1.3 La masa crítica en las negociaciones del GATT/OMC

Durante los años de desarrollo del GATT se observó una creciente participación de nuevas Partes Contratantes. En un inicio el GATT estaba formado por 23 países, los cuales aumentaron a 123 durante la Ronda de Uruguay, lo que, junto con un aumento en términos de su alcance global, cada vez se hacía más complejo alcanzar acuerdos multilaterales considerando la diversidad de intereses y complejidad de materias a tratar (Low, 2011, p. 2).

A pesar de su carácter provisional y un campo de acción limitado, el éxito del GATT en el fomento de la liberalización de gran parte del comercio mundial durante los 47 años de existencia, están a la vista. Ejemplo de lo anterior, fue el creciente interés de formar parte de este acuerdo y su consiguiente ampliación hasta la Ronda de Uruguay, siendo ello

un reconocimiento de que el sistema multilateral de comercio constituía un soporte al desarrollo, así como un instrumento para la reforma económica y comercial de los países (OMC, 2015, p.17). Para Mavroidis, el hecho que durante el periodo GATT se pasara de 23 a 123 Partes Contratantes, habiéndose convertido *de facto* en una organización internacional sin serlo, y sumado al pragmatismo para enfrentar funcionalmente problemas comerciales reales, son prueba del éxito del GATT (Mavroidis, 2012, p. 45).

Un concepto surgido en estas negociaciones plurilaterales durante el GATT fue el de masa crítica ("*critical mass*"), el que luego siguió estando presente en la ronda de Uruguay y en el periodo posterior al establecimiento de la OMC (Low, 2011).

Al respecto, según Patrick Low, la "masa crítica" existe cuando un número suficiente de partes que no representan a toda la membresía acuerdan un curso de cooperación común bajo los auspicios de la OMC (Low, 2011, p. 6). Hoekman agrega que la "masa crítica" se alcanza porque entre los participantes tienen una proporción substancial del mercado en cuestión, y las concesiones realizadas por los signatarios es suficiente para asumir los costos de aceptar las disciplinas del acuerdo (Hoekman et al. 2021, p. 7).

Para Low no existe una métrica que sea aplicada de manera transversal en cada una de las negociaciones para alcanzar la "masa crítica", sino que es definido por los miembros presentes en la negociación sobre la base de la participación existente y alcance de los compromisos alcanzados en el acuerdo (Low, 2011, p. 9).

En otras palabras, el cumplimiento del principio de "masa crítica" se da cuando un grupo suficiente de miembros, que ocupan un lugar influyente comercialmente en el área bajo negociación, tienen interés en suscribir un acuerdo de forma no discriminatoria, es decir, tolerando que otros que aquellos no son parte de ese acuerdo (*free riders*) se vean beneficiados también producto de la cláusula NMF.

Autores como Andrew Cornford (2004), Bernard Hoekman (2021), Patrick Low (2011), Petros Mavroidis (2015), Craig VanGrasstek (2013), así como los estudios elaborados por el *Sutherland Report* (2004) y el *Warwick Commission* (2007), han coincidido en la necesidad de buscar flexibilidades al proceso de toma de decisiones en la OMC con tal de hacerlo más eficiente, por ejemplo, mediante la suscripción de acuerdos plurilaterales con base al concepto de "masa crítica" o "geometría variable". Lo anterior, tiene su fundamento en las complejidades que ha traído a la membresía alcanzar acuerdos multilaterales con base al consenso.

Cornford plantea que introducir elementos de “geometría variable” significa pensar en cómo la OMC puede servir de marco para que aquellos Miembros interesados decidan profundizar sus compromisos de integración comercial. Al respecto, Cornford señala que:

“(...) a WTO that would serve as an umbrella framework for agreements on trade issues whose signatories would not necessarily include all its members, and thus as a vehicle for some countries to undertake deeper integration or liberalization regarding selected subjects without trammels due to the unwillingness of other members to go along” (Cornford, 2004, p. 2).

En esa línea, *the Sutherland Report*, planteó en 2004 la necesidad de hacerse cargo de las dificultades que tienen los Miembros para alcanzar acuerdos y la importancia de explorar otras modalidades de negociación, como por ejemplo la plurilateral, aunque advierte de ciertos resguardos que habría que tomar. Al respecto, señala que:

“(...) in recent years, WTO Members have faced considerable difficulties in making substantive progress in major negotiations. The experience is not new and reflects a variety of factors. Nevertheless, the Consultative Board believes that different approaches to negotiations should be reviewed outside the context of the Doha Round. For example, there should be a re-examination of the principle of plurilateral approaches to WTO negotiations. This should pay particularly sensitive attention to the problems that those not choosing to participate might face. Further, the approach should not permit small groups of Members to bring into the WTO issues which are strongly and consistently opposed by substantial sections of the rest of the membership” (Sutherland Report, 2004, p.82).

The Warwick Commission, por su parte, en 2007 también planteó la necesidad de introducir mayor flexibilidad al proceso de negociación, destacando especialmente el concepto de “masa crítica” en la toma de decisión. Al respecto, recomendó que:

“(...) serious consideration be given to the re-introduction of the flexibility associated with what has come to be known as critical mass decision-making. Such a proposal, if implemented, would have the effect of unbundling in some measure the obligation related single undertaking and introducing an additional element of ‘variable geometry’. We do not believe that any voting system would be desirable in the context of critical mass decision-making. Rather, we see critical mass criteria emerging in the process of discussing and analyzing proposals for new topics on the WTO agenda” (Warwick Commission, 2007, p. 30).

Por otra parte, resulta interesante notar que, no sólo la esencia del concepto de “masa crítica” está presente en los procesos de negociación plurilateral, tal como se ha explicado anteriormente, sino que también en la propia incorporación de resultados

multilaterales en la OMC. Por ejemplo, el artículo X:3 establece que las enmiendas realizadas a los Acuerdos de la OMC surtirán efecto tras su aceptación por dos tercios de los Miembros.

Si bien el enfoque de “masa crítica” no es ajeno a los procesos plurilaterales de negociación, autores han llamado a rediseñar la toma de decisiones sobre esa base. A este respecto, Low advierte que podría traer riesgos de fragmentación y erosión del proceso de integración, así como ciertas inconsistencias con algunos de los principios del sistema multilateral de comercio (Low, 2011, p. 8). Por esa razón, autores como Hoekman (2021) y Low (2011) proponen la necesidad de generar garantías institucionales y procedimentales a objeto de disminuir tales riesgos, algunas de las cuales se revisarán en el capítulo 3.

1.4 Los acuerdos plurilaterales frente al multilateralismo de la OMC

La Organización Mundial del Comercio (OMC) es creada en 1994 al concluir la Ronda de Uruguay sobre la base de una serie de principios que van a regir el Sistema Multilateral de Comercio, los que se encuentran presentes fundamentalmente en el preámbulo del Acuerdo de Marrakech y en los Acuerdos Multilaterales de Comercio de la OMC, como es el caso de la liberalización del comercio, la no discriminación, la reciprocidad, el desarrollo sostenible, la transparencia, y el *single undertaking*.

En lo que se refiere a la **liberalización del comercio**, al igual que en GATT de 1947, esta constituía uno de los elementos fundamentales de la creación de este nuevo sistema multilateral. Los negociadores del GATT partían de la premisa que “la reducción gradual de aranceles y la eliminación de obstáculos no arancelarios al comercio contribuirían al aumento del bienestar, así como al logro del pleno empleo, al aumento del ingreso real, al acceso a recursos y al aumento de la producción (Oeter, 2016, p. 114-115).

Este principio se encuentra presente en varios acuerdos de la OMC, especialmente aquellos que buscan la eliminación de aranceles y de impuestos arancelarios, tal como se expresa en el artículo II y XI:1 del GATT, y el Artículo 4.2 del Acuerdo sobre la Agricultura. Adicionalmente, el preámbulo del Acuerdo de Marrakech señala:

“(…) Deseosas de contribuir al logro de estos objetivos mediante la celebración de acuerdos encaminados a obtener, sobre la base de la reciprocidad y de mutuas ventajas, la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de los demás obstáculos al comercio, así como la

eliminación del trato discriminatorio en las relaciones comerciales internacionales (...) (Preámbulo, Acuerdo de Marrakech).

Además, este principio se relaciona con la “presunción de que los aranceles deben preferirse frente a otras formas de barreras comerciales puesto que son comparativamente más transparentes y menos distorsionantes del comercio” (Oeter, 2016, p. 114-115). Lo anterior, reconoce el derecho de los Miembros de aplicar medidas que puedan restringir el comercio, promoviendo aquellas que generen una menor distorsión comercial para alcanzar el objetivo legítimo perseguido. Por tanto, la liberalización comercial tiene ciertos límites, y por esa razón el artículo XX del GATT incorpora excepciones generales a las disciplinas.

En cuanto a la **no discriminación**, este principio “*prohíbe a los Miembros de la OMC diferenciar entre los demás integrantes, teniendo en cuenta las condiciones generales de acceso a los mercados, así como el tratamiento de los bienes y de los servicios*”. (Oeter, 2016, p. 116). El mismo es uno de los elementos centrales de los Acuerdos de la OMC, y por esa razón también está presente en el propio preámbulo del Acuerdo de Marrakech. El principio de no discriminación se divide en dos principios, el Trato de Nación Más Favorecida (NMF), y en el Trato Nacional (TN).

Por una parte, el trato NMF se refiere al “hecho de que el Estado, tanto en su marco normativo como en sus medidas administrativas, debe tratar al otro Estado de manera correspondiente al mejor trato que le haya otorgado a un tercer Estado en la misma relación o bajo las mismas premisas”. (Oeter, 2016, p. 116). Este principio tiene su expresión en una parte importante de los Acuerdos de la OMC, por ejemplo, en el Artículo I:1 del GATT, el Artículo II:1 del AGCS, el Artículo 4 de los ADPIC, y el Artículo 2.2 del Acuerdo de Salvaguardias. Una excepción importante se da en caso de la suscripción de acuerdos comerciales regionales amparados por el Artículo XXIV del GATT y el Artículo V del AGCS. El artículo I:1 del GATT establece:

“Con respecto a los derechos de aduana y cargas de cualquier clase impuestos a las importaciones o a las exportaciones, o en relación con ellas, o que graven las transferencias internacionales de fondos efectuadas en concepto de pago de importaciones o exportaciones, con respecto a los métodos de exacción de tales derechos y cargas, con respecto a todos los reglamentos y formalidades relativos a las importaciones y exportaciones, y con respecto a todas las cuestiones a que se refieren los párrafos 2 y 4 del artículo III, cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado”* (Artículo I:1 del GATT).

El trato de NMF de la OMC “obliga a los Miembros de la OMC a otorgar todos los beneficios concedidos a un Estado (independientemente de que sea miembro de la OMC o no) en caso de bienes o de servicios similares, de manera inmediata e incondicional a los demás Miembros” (Oeter, 2016, p. 116). En otras palabras, los Miembros no pueden discriminar entre sus interlocutores comerciales y, si se concede una ventaja, como por ejemplo una rebaja arancelaria a un producto, debe hacer lo mismo a los demás Miembros de la OMC (OMC, 2015, p.10).

Una de las excepciones más comunes a este principio es el establecimiento de acuerdos comerciales regionales en conformidad con el artículo XXIV del GATT o el artículo V del AGCS, la que faculta a los Miembros signatarios de ese acuerdo entregar un trato diferente, por ejemplo en materia arancelaria o la aplicación de ciertas discriminaciones de trato en el ámbito del comercio de servicios, a quienes no son parte (OMC, 2015, p.11).

Por otra parte, el Trato Nacional, busca la igualdad en materia de impuestos y prescripciones jurídicas de trato entre los bienes y servicios extranjeros con la producción nacional. (Oeter, 2016, p. 116). Este principio tiene su expresión, por ejemplo, en disposiciones como el artículo III del GATT, Artículo 3 de los ADPIC, Artículo 2.3 del Acuerdo MSF, el Artículo 2 de los MIC, Artículo III del Acuerdo de Compras Públicas, entre otros. El artículo III:1 del GATT, establece:

“Las partes contratantes reconocen que los impuestos y otras cargas interiores, así como las leyes, reglamentos y prescripciones que afecten a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución o el uso de productos en el mercado interior y las reglamentaciones cuantitativas interiores que prescriban la mezcla, la transformación o el uso de ciertos productos en cantidades o en proporciones determinadas, no deberían aplicarse a los productos importados o nacionales de manera que se proteja la producción nacional.” (Art. III:1 del GATT).

El principio de Trato Nacional tiene también sus excepciones y puede limitarse en determinados ámbitos, siendo el artículo XX del GATT una de las principales disposiciones. En el ámbito de los servicios no encuentra ninguna aplicación general, sino que se asume específicamente solo a través de los compromisos específicos (Oeter, 2016, p. 116).

El principio de **reciprocidad** es otro elemento central al momento de comprender las reglas generales presentes en el sistema multilateral de comercio, y esta dice relación con que las ventajas comerciales que los Miembros se conceden son normalmente

dependientes al otorgamiento de concesiones recíprocas por parte de otro Miembro, manteniendo un equilibrio entre sí (Oeter, 2016, p. 117).

El preámbulo del Acuerdo de Marrakech establece al respecto lo siguiente:

“(...) Deseosas de contribuir al logro de estos objetivos mediante la celebración de acuerdos encaminados a obtener, sobre la base de la reciprocidad y de mutuas ventajas, la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de los demás obstáculos al comercio, así como la eliminación del trato discriminatorio en las relaciones comerciales internacionales (...)”. (Preámbulo, Acuerdo de Marrakech, 1994)

Lo anterior, demuestra que el principio de reciprocidad cobra especial significado en el contexto de las rondas comerciales, por ejemplo, en las reducciones arancelarias y de otras restricciones al comercio (Artículo XXVIII:2, XXVIIIbis:1 del GATT), en las negociaciones de acceso de nuevos Miembros (Artículo XII OMC y Artículo XXXIII del GATT), así como en la determinación de las medidas de salvaguardia y de derechos compensatorios (Artículo XIX:3 (a) del GATT, Artículo 4.10 del SMC, Artículo 22.4 ESD). (Oeter, 2016, p. 117).

Entre las limitaciones que tiene este principio, una de las principales se refiere a aquellas dirigidas a los países en desarrollo, quienes se eximen de la estricta reciprocidad. Según el artículo XXXVI:8 del GATT, no se espera que los llamados países en desarrollo otorguen concesiones incompatibles con sus necesidades particulares (Oeter, 2016, p. 117).

Otro aspecto importante es la relación entre el principio de reciprocidad y el de NMF, los que conjuntamente han contribuido a la progresiva liberalización del comercio. De hecho, con la NMF, las concesiones recíprocas en las negociaciones bilaterales o plurilaterales se extienden a todas las partes, beneficiando a algunos que no se vieron en la obligación de hacer esa concesión, surgiendo así la figura de los *freeriders*. No obstante, y tal como plantea Oeter, esta situación es minimizada a través de las rondas negociación puesto que cada vez incluyen a los Miembros comercialmente más relevantes, por lo que, si un importante socio comercial omite hacer una concesión, muy probablemente ya no surgen concesiones de las otras partes interesadas del acuerdo (Oeter, 2016, p. 118). Lo planteado por Oeter, deja de manifiesto en la dinámica de negociación la existencia de socios comerciales más relevantes que otros, derivando así a dinámicas de negociación guiada por conceptos como la “masa crítica”, en la que bastaría el compromiso de un grupo de Miembros para que el acuerdo sea potencialmente alcanzado.

Otro importante principio de la OMC es el **desarrollo sostenible**, el cual tiene su expresión en el primer párrafo del Preámbulo del Acuerdo de Marrakech. Además, la protección del medioambiente está presente en otros apartados de los Acuerdos de la OMC, como por ejemplo el Artículo 2.2 del OTC; Artículo 27.2 de los ADPIC; Artículo XIV (b) del AGCS, o el Artículo XX:(b) y (g) del GATT. Al respecto, el Preámbulo del Acuerdo de Marrakech señala:

“Reconociendo que sus relaciones en la esfera de la actividad comercial y económica deben tender a elevar los niveles de vida, a lograr el pleno empleo y un volumen considerable y en constante aumento de ingresos reales y demanda efectiva y a acrecentar la producción y el comercio de bienes y servicios, permitiendo al mismo tiempo la utilización óptima de los recursos mundiales de conformidad con el objetivo de un desarrollo sostenible y procurando proteger y preservar el medio ambiente e incrementar los medios para hacerlo, de manera compatible con sus respectivas necesidades e intereses según los diferentes niveles de desarrollo económico, (...)” (Preámbulo, Acuerdo de Marrakech).

El Órgano de Apelación del sistema de solución de diferencias de la OMC también se ha referido a este punto. Entre los casos más emblemático ha sido el de Estados Unidos – Camarones, y el de Comunidades Europeas- Amianto. Estas disputas han tratado la interpretación del artículo XX (g) del GATT, es decir, la justificación por vía de excepción de medidas que buscan la protección de recursos naturales agotables.

Respecto al principio de **transparencia**, es necesario observar que los compromisos en materia de transparencia son un aspecto fundamental orientado otorgar previsibilidad a los actores económicos de las condiciones comerciales. Por esa razón, existe un número importante compromisos y obligaciones en materia de transparencia en los Acuerdos de la OMC.

Según Oeter, el principio de transparencia se expresa en tres niveles. El primero, se refiere a la información que ponen a disposición los propios Miembros mediante sus respectivos exámenes de política comercial, o haciendo público, usualmente mediante notificaciones, las leyes y reglamentos relevantes que afectan el comercio. El segundo, tiene relación con la labor que realiza la propia Secretaría de la OMC con base a la información disponible, y se materializa mediante la publicación y difusión de reportes periódicos como el *World Trade Statistic Report*, *World Trade Report*, *WTO Annual Report*, *Trade Monitoring Report*. El tercer nivel, dice relación la participación del sector privado y la sociedad civil en los trabajos desarrollados en la OMC, donde destaca, por ejemplo, el *WTO Public Forum* y el *Aid for Trade*. (Oeter, 2016, p. 123-124).

Un principio central en las negociaciones dentro del Sistema Multilateral de Comercio es el ***single undertaking*** (o todo único) (OMC, 2022ag). Aunque no está debidamente definido en los Acuerdos de la OMC, este principio se aplicó durante la Ronda de Uruguay y constituyó un elemento central en la toma de decisiones. Es decir, que las negociaciones constituyen un conjunto único de temas que cada país debe suscribir, sin posibilidad de escoger los acuerdos en función de sus intereses particulares en los distintos temas, permitiendo así la creación de un sistema de reglas multilaterales para todos los Miembros. De esta manera, se evitaba la fragmentación del sistema que se venía observando en el GATT, también conocido como el GATT “*a la carte*”.

En ese sentido, durante la Ronda de Uruguay se buscaba evitar la fragmentación del sistema multilateral de comercio mediante el establecimiento de un “marco institucional común para el desarrollo de las relaciones comerciales entre sus Miembros” (Artículo II:1 del Acuerdo de Marrakech), así como “foro para ulteriores negociaciones entre sus Miembros acerca de sus relaciones comerciales multilaterales” (Artículo III:2 del Acuerdo de Marrakech).

La aplicación del *single undertaking* también servía como herramienta de negociación puesto que ayudaba a proporcionar balance ante la diversidad de intereses por parte de los Miembros. De esa manera, durante la ronda los Miembros aplicaban el principio “nada está acordado hasta que todo está acordado”. Este principio evitaba el “*cherry-picking*”, a menos que todas las partes lo acuerden, y así maximizar las oportunidades de “*trade off*” (Low, 2011, p.4). En otras palabras, hacía que las partes prefieran aceptar los acuerdos en su conjunto a pesar de la existencia de elementos incómodos o difíciles de aceptar, debido a que en la práctica los beneficios de estar dentro del sistema eran mayores que no estarlo (Hoekman et al, 2021, p. 6).

Hoekman y Mavroidis comparan el GATT con la OMC con la siguiente analogía.

“The Uruguay Round was premised on the approach of the so called single undertaking – membership of the WTO was made contingent upon accepting all of the treaties as a package. This approach is in sharp contrast to the GATT à la carte approach, which followed the Tokyo Round (1973–1979). The WTO was designed to offer a ‘menu du jour’ – customers (WTO members) could not choose particular items but had to accept the whole offering” (Hoekman & Mavroidis, 2015, p. 321).

La aplicación del *single undertaking* implicaba que las delegaciones no podían consumir un menú *à la carte* como había ocurrido en la Ronda de Tokio. La negativa de

adoptar los Códigos de la Ronda de Tokio no era visto con muy buenos ojos por parte de países desarrollados en ese entonces, especialmente por parte de Estados Unidos, debido al efecto de *free rider* de algunos países a causa de que su aplicación se hacía sobre una base NMF. Por lo cual, en palabras de VanGrasstek, en la Ronda de Uruguay se decidió un solo menú con precio fijo para todos los participantes (VanGrasstek, 2013, p. 51).

Ahora bien, resulta interesante destacar que el sentido original que los negociadores habían dado al *single undertaking* era más bien procedimental, tal como aparece en la Declaración Ministerial de Punta del Este de 1986, párrafo I.B.2. En ese sentido, se planteaba que las negociaciones en cada tema se debían desarrollar de manera simultánea y no secuencial. No obstante, fue en la última parte de la Ronda de Uruguay, que el *Quad* (Estados Unidos, Canadá, Unión Europea y Japón), y luego el resto de las Partes Contratantes del GATT en general, en el que se agregó el componente de indivisibilidad del paquete final, ello a objeto de no replicar los errores de la Ronda de Tokio. En palabras de VanGrasstek, el *single undertaking* ha sido uno de los aspectos más controvertidos del sistema de la OMC, que permitió un resultado ambicioso en la Ronda de Uruguay, pero que también se le atribuye parte de fracaso de la Ronda de Doha para el Desarrollo iniciada en 2001, luego del establecimiento de la OMC (OMC, 2022ah). De hecho, el negociador estadounidense Andrew Stoler, así como el especialista jurídico, John H. Jackson, posteriormente consideraron retrospectivamente que esta interpretación del *single undertaking* fue un “error”. (VanGrasstek, 2013, p. 52-53).

Sin perjuicio de lo anterior, y a pesar de los esfuerzos desplegados en la Ronda de Uruguay por que las reglas comerciales se apliquen a todos los Miembros, la aplicación diferenciada de ciertas reglas ha continuado siendo parte de la construcción del sistema multilateral de comercio. Un ejemplo de aquello es la aplicación del principio de trato especial y diferenciado en favor de los países en desarrollo (Hoekman et al, 2021, p. 5). A lo anterior, se suma también la diferencia en términos de los compromisos asumidos por los Miembros en sus listas en materia de mercancías y servicios, o los compromisos adicionales que debieron asumir algunos Miembros que ingresaron luego del establecimiento de la OMC mediante la negociación de sus respectivos protocolos de adhesión en complemento a la suscripción de los acuerdos comerciales multilaterales de la OMC.

Cornford agrega que durante el periodo GATT había otros ejemplos de reglas que se desviaban de su aplicación uniforme. Además de los acuerdos plurilateral de la Ronda

Tokio mencionados anteriormente, se encuentra también la no aplicación del acuerdo mediante el artículo XXXV del GATT, la *Grandfather Clause* aplicada por Estados Unidos a sus importaciones agrícolas, el régimen comercial especial para textiles, y el trato especial para los países socialistas al momento de su adhesión (Cornford, 2004, p.3).

Si bien el concepto de *single undertaking* fue considerado como un logro durante la Ronda de Uruguay, Hoekman plantea que también ha sido visto como un elemento que ha erosionado la confianza en el sistema, principalmente en países en desarrollo. Ello debido a que estos últimos se vieron obligados a aceptar acuerdos que no respondían a sus intereses o preferencias, y cuyo incumplimiento arriesgaba a caer bajo una disputa en el sistema de solución de diferencias. Por esa razón, el *single undertaking* ha contribuido substancialmente a la falta de progreso posterior en materia de negociaciones dentro de la OMC (Hoekman et al, 2021, p. 6).

Particularmente en lo que se refiere a los acuerdos plurilaterales, durante la Ronda de Uruguay, por la que posteriormente se establece la OMC, los Miembros acordaron cuatro Acuerdos Plurilaterales que fueron incorporados en el Anexo 4 del Acuerdo de Marrakech, así como otros acuerdos de carácter sectorial incluidos en las respectivas Listas de concesiones o compromisos de los Miembros en materia de bienes y servicios respectivamente. Son ejemplos de estos últimos los acuerdos plurilaterales sectoriales de la OMC, como el Acuerdo sobre Productos Farmacéuticos (*Pharma Agreement*), el Acuerdo sobre Tecnologías de la información (*Information Technology Agreement, ITA*), los Protocolos en materia de Servicios, entre otros.

En el marco del **Anexo 4 del Acuerdo de Marrakech**, es importante notar que cuatro Acuerdos Plurilaterales negociados durante la Ronda de Tokio luego se incorporaron en este Anexo, a saber: el Acuerdo sobre Compras Públicas, el Acuerdo de Aeronaves Civiles, el Acuerdo sobre Productos Lácteos, y el Acuerdo sobre Carne de Bovino (Van den Bossche & Zdouc, 2017, p. 53). Los últimos dos acuerdos finalmente expiraron en 1997, ya que los signatarios estimaron que era más conveniente tratar tales materias en el marco de los Acuerdos sobre la Agricultura y el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (OMC, 2022k).

Si bien el espíritu de trabajo de la Ronda de Uruguay consistía en alcanzar un marco multilateral de reglas comunes para todos los Miembros de la OMC, esta categoría de acuerdos plurilaterales flexibilizaron el principio de *single undertaking* a partir de reglas y

procedimientos establecidos en el Art. X:9 del Acuerdo de Marrakech. En él se establece lo siguiente:

“9. La Conferencia Ministerial, previa petición de los Miembros partes en un acuerdo comercial, podrá decidir, exclusivamente por consenso, que se incorpore ese acuerdo al Anexo 4. La Conferencia Ministerial, previa petición de los Miembros partes en un Acuerdo Comercial Plurilateral, podrá decidir que se suprima ese Acuerdo del Anexo 4.” (Art. X:9 del Acuerdo de Marrakech).

Este artículo señala que el requisito para establecer un Acuerdo Plurilateral el Anexo 4 es que la decisión debe ser adoptada multilateralmente por “consenso”. Dado la dificultad de adoptar decisiones sobre la base del consenso, ello ha imposibilitado que se incorporen nuevos acuerdos, al punto que, desde el establecimiento de la OMC, ningún nuevo acuerdo ha sido incorporado al Anexo 4.

Señalase que los **Acuerdos Plurilaterales bajo el Anexo 4** no requieren necesariamente que se apliquen bajo el principio de NMF, tal como ocurre, por ejemplo, en el caso del Acuerdo sobre Compras Públicas, cuyos beneficios no son extendidos a aquellos Miembros que no son parte.

Además, según el artículo II:3 del Acuerdo de Marrakech, tales Acuerdos forman parte integral de los Acuerdos de la OMC, pero son vinculantes sólo para los signatarios de ese acuerdo en particular, por lo que no crean obligaciones ni derechos para los Miembros que no los hayan aceptado. Al respecto, este artículo señala:

“3. Los acuerdos y los instrumentos jurídicos conexos incluidos en el Anexo 4 (denominados en adelante "Acuerdos Comerciales Plurilaterales") también forman parte del presente Acuerdo para los Miembros que los hayan aceptado, y son vinculantes para éstos. Los Acuerdos Comerciales Plurilaterales no crean obligaciones ni derechos para los Miembros que no los hayan aceptado” (Art. II:3 del Acuerdo de Marrakech).

El hecho que los acuerdos no crean obligaciones ni derechos para aquellos que no lo hayan aceptado, es consistente con el principio del derecho internacional público “*pacta tertiis nec nocent nec present*”, establecido en el artículo 34 de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 1969 (Convención de Viena, 1969), por el cual se establece que los pactos no obligan ni benefician a terceros.

En cuanto a si los Acuerdos Plurilaterales están o no sujetos al Sistema de Solución de Diferencias de la OMC, cabe destacar que el Entendimiento de Solución de Diferencias

(ESD) aplica a los acuerdos cubiertos (*covered agreements*), por lo que los Acuerdos Plurilaterales están sujetos a las disposiciones del sistema de solución de diferencias, tal como dispone el Apéndice 1 del ESD.

Si bien el Anexo 4 establece las reglas que rigen los Acuerdos Plurilaterales en la OMC, existen otros acuerdos plurilaterales que se han enmarcado bajo reglas distintas a las aplicadas a los acuerdos contenidos en el Anexo 4, tanto en materia de bienes como de servicios.

Con relación al **comercio de bienes**, al igual que en el periodo del GATT, y también con base a las disposiciones contenidas en el Art. XXVIII de este acuerdo, durante la Ronda de Uruguay y, una vez establecida la OMC, los Miembros alcanzaron algunos acuerdos sectoriales de carácter plurilateral. Entre ellos destacan el acuerdo sobre Productos Farmacéuticos y el acuerdo sobre Tecnologías de la Información.

El *Pharma Agreement* (L/7430), suscrito en 1994, elimina los aranceles a un gran número de productos farmacéuticos y sus sustancias para producirlos, consolidando de manera permanente a niveles libres de derechos. El acuerdo fue concluido en la Ronda Uruguay, y firmado por un grupo de reducido de participantes, quienes se comprometieron a aplicar los resultados sobre la base del principio NMF. Actualmente, los Miembros que participan de este acuerdo son: Canadá, Estados Unidos, Japón, Macao (China), Noruega, Reino Unido, Suiza y la Unión Europea (OMC, 2022l).

El ITA, suscrito en 1996, posterior a la Ronda de Uruguay, el cual tiene por objeto reducir significativamente los aranceles a los productos de tecnologías de la información, tales como computadores, teléfonos celulares, semiconductores, etc. Este acuerdo fue concluido por 29 Miembros durante la Conferencia Ministerial de Singapur en 1996. En 2012, y en vista de los nuevos avances tecnológicos, un grupo de Miembros lanzaron negociaciones con la finalidad de expandir el ITA a otros productos. Actualmente, el acuerdo ha sido suscrito a 82 Miembros y en su conjunto representan cerca del 97% del comercio mundial de productos de tecnologías de la información. Cabe destacar que a pesar de no ser un Acuerdo Plurilateral bajo el Anexo 4, el ITA cuenta con un Comité específico en la OMC que tiene por finalidad abordar la implementación de este Acuerdo (OMC, 2022m).

Los resultados del *Pharma Agreement* y el ITA fueron incorporados en la Lista de concesiones de cada uno de los Miembros signatarios y, por tanto, queda sujeto al sistema

de solución de diferencias de la OMC y sus compromisos se aplican bajo el principio NMF, beneficiando a todos los Miembros de la OMC de estas preferencias.

No obstante, no todos los procesos plurilaterales de negociación en materia de mercancías han logrado acuerdo. Por ejemplo, el Acuerdo sobre Bienes Medioambientales (EGA, por sus siglas en inglés), era un proceso de negociación que reunía a 46 Miembros de la OMC¹, y buscaba la reducción arancelaria con base NMF a una serie de productos ambientales que pudiesen contribuir a la protección del medioambiente, por ejemplo, aquellos relacionados a la generación de energía limpia y renovable, la eficiencia energética, la lucha contra la contaminación del aire, la gestión de desechos, el tratamiento de las aguas residuales, entre otros. Estas negociaciones se suspendieron en 2016, y aún no han sido retomadas (OMC, 2022n).

En materia de **comercio de servicios**, el papel que han jugado las negociaciones plurilaterales con miras a avanzar en los objetivos del AGCS ha sido notable. Lo anterior, se debe a la flexibilidad que tiene este acuerdo para asumir compromisos, y el hecho que el AGCS se basa fundamentalmente en los compromisos que cada Miembro decide asumir en materia de acceso a mercados, trato nacional y compromisos adicionales, en los sectores y modos de suministro del comercio de servicios que decida consignar. Tal como se indica en el artículo XX del AGCS, las Listas de compromisos específicos se anexan al Acuerdo y forman parte integrante del mismo.

Las negociaciones plurilaterales en materia de servicios están explícitamente reconocidas en el artículo XIX:4 del AGCS, referido a los compromisos de liberalización progresiva. Al respecto, se establece que:

“4. En cada una de esas rondas se hará avanzar el proceso de liberalización progresiva mediante negociaciones bilaterales, plurilaterales o multilaterales encaminadas a aumentar el nivel general de los compromisos específicos contraídos por los Miembros en el marco del presente Acuerdo” (Art. XIX:4 del AGCS).

Esta disposición no obliga a aquellos Miembros no interesados formar parte del lanzamiento, desarrollo o conclusión de esta negociación. Además, el AGCS en su artículo

¹ Australia; Canadá; China; Corea; Costa Rica; Estados Unidos; Hong Kong, China; Islandia; Israel; Japón; Liechtenstein; Noruega; Nueva Zelanda; Singapur; Suiza; Taipei Chino; Turquía; Unión Europea (28).

XXI entrega las garantías legales para asegurar que tales resultados plurilaterales sean consistentes con las reglas del Acuerdo y no afecten los derechos de los no participantes.

Además, el artículo XVIII del AGCS dispone de manera expresa el objetivo de continuar con la liberalización en el comercio de servicio por medio de la incorporación de compromisos adicionales en sus respectivas Listas de compromisos, a saber:

“Los Miembros podrán negociar compromisos con respecto a medidas que afecten al comercio de servicios pero no estén sujetas a consignación en listas en virtud de los artículos XVI o XVII, incluidas las que se refieran a títulos de aptitud, normas o cuestiones relacionadas con las licencias. Dichos compromisos se consignarán en las Listas de los Miembros” (artículo XVIII del AGCS).

Lo anterior, permite a los Miembros incorporar compromisos distintos a aquellos referidos a acceso a mercados y trato nacional en sus respectivas Listas, lo que reafirma la intención del AGCS de continuar el proceso de liberalización del comercio de servicios.

Para Hoekman y Mavroidis,

“The inclusion of Art. XVIII was in part the result of the inability to conclude certain sectoral negotiations before the end of the Uruguay Round, giving rise to a need for a mechanism through which the results of post-Uruguay round negotiations could be incorporated into the GATS” (Hoekman & Mavroidis, 2016, p. 2).

Además, agregan que el *“GATS was to be an instrument for progressive liberalization of trade in services and that new commitments to this effect would result from future multilateral negotiations”* (Hoekman & Mavroidis, 2016, p. 2).

Los Protocolos en materia de servicios, acordados posterior a la Ronda de Uruguay, son un ejemplo interesante de negociaciones plurilaterales, puesto que permiten coordinar entre los miembros signatarios cuando los compromisos entrarían en vigor.

Ejemplos destacados de negociaciones plurilaterales en el contexto del AGCS son el acuerdo sobre servicios financieros (1997) (S/L/11) y el acuerdo sobre servicios de telecomunicaciones (1997) (S/L/20), en donde los Miembros participantes contrajeron nuevos compromisos específicos en esos sectores. Tales compromisos se incorporaron en las Listas de compromisos de cada Miembro signatario mediante Protocolos, de acuerdo a lo dispuesto en el art. XVIII del AGCS (OMC, 2022ñ).

En el acuerdo en materia de servicios financieros 70 Miembros asumieron compromisos. En tanto, el *template* sobre *Regulatory Principles for Basic*

Telecommunications (1997) fue negociado por 68 Miembros y su resultado fue posteriormente incorporado en las listas de compromisos de esos Miembros según establece el artículo XVIII del AGCS. Este último, es particularmente relevante, dado que es un acuerdo plurilateral que incorpora compromisos que van más allá del componente de acceso a mercado, incorporando además disposiciones de carácter regulatorio. (OMC, 2022o) (OMC, 2022p).

En materia de servicios también existen ejemplos de negociaciones que finalmente no alcanzaron un acuerdo. Ejemplo de lo anterior es el *Trade in Services Agreement* (TISA), el cual era negociado por 51 Miembros que representaban cerca del 70% del comercio mundial de servicios². Para algunos miembros como la Unión Europea, el “*TiSA is intended to be a forerunner of a multilateral agreement on services that would be folded into the WTO once critical mass is reached. In the meantime, the benefits of the agreement will be available for the participants only*” (European Commission, 2016, p. 2). Estas negociaciones iniciadas en 2013 constituían un acuerdo comprehensivo en materia de servicios, y se buscaba incluir nuevas reglas y compromisos en sectores como: telecomunicaciones, entrada temporal de personas de negocios, comercio electrónico, transporte aéreo, transporte marítimo, transporte terrestre, servicios financieros, servicios profesionales, entre otros. (European Commission, 2016). Estas negociaciones fueron suspendidas en noviembre de 2016 (SICE, 2022).

Por otra parte, se observa que en no todos los acuerdos plurilaterales se han dado en materia de bienes y servicios. Por ejemplo, con motivo de la parálisis que afecta desde diciembre de 2019 al Órgano de Apelación (OA), en abril de 2020 un grupo de Miembros suscribieron el *Multiparty Interim Arrangement* (MPIA). Este arreglo actualmente agrupa a 52 Miembros de la OMC³, y establece un mecanismo interino de arbitraje en apelación, de acuerdo al artículo 25 del ESD, a fin de preservar la segunda instancia de la OMC mientras el OA no esté en funcionamiento (OMC, 2020c).

² Australia, Canadá, Chile, China Taipéi, Colombia, Costa Rica, Estados Unidos, Hong Kong, Islandia, Israel, Japón, Liechtenstein, México, Nueva Zelanda, Noruega, Pakistán, Panamá, Paraguay, Perú, República de Corea, Suiza, Turquía y la Unión Europea (28).

³ Australia; Benín; Brasil; Canadá; China; Chile; Colombia; Costa Rica; Ecuador; Guatemala; Hong Kong, China; Islandia; Macao, China; México; Montenegro; Nicaragua; Noruega; Nueva Zelanda; Pakistán; Perú; Singapur; Suiza; Ucrania; Unión Europea (28) y Uruguay.

Como pudimos analizar en el presente capítulo, la negociación de los acuerdos plurilaterales ha estado presente en el desarrollo del Sistema Multilateral de Comercio desde el GATT hasta la OMC. Estos acuerdos involucraban a una parte de la membresía y se alcanzaron compromisos arancelarios que permitían una mayor liberalización comercial en distintos sectores. A aplicación del concepto masa crítica para alcanzar acuerdos, hacía conveniente a algunos gobiernos asumir compromisos sin la necesidad que estuvieran todas las Partes Contratantes presente, lo que en la práctica significaba flexibilizar la toma de decisiones respetando las reglas vigentes.

Si bien estos acuerdos plurilaterales han implicado cambios a la modalidad tradicional de negociación multilateral, caracterizada por el consenso y el *single undertaking*, también han permitido avanzar en el cumplimiento de los objetivos y principios planteados por el propio sistema. En otras palabras, han logrado avanzar hacia un mayor nivel de liberalización comercial, respetando el principio de no discriminación, dado que estos acuerdos tienen una aplicación sobre una base NMF. De esta manera, se le ha permitido a un grupo significativo de países asumir nuevos compromisos en un escenario donde los desafíos comerciales se complejizan y aumenta la diversidad de intereses dentro de la membresía. En ese contexto, a continuación, se analizará el surgimiento de las *Joint Statement Initiatives*, y cómo estas vuelven a tensionar la discusión respecto a los procesos plurilaterales dentro de la OMC y su relación con los objetivos que persigue la propia organización, ante lo cual se analizarán sus orígenes y principales características.

Capítulo 2: Las Joint Statements Initiatives (JSIs) en la OMC

En el presente capítulo se analizarán las razones detrás del surgimiento de las JSIs como instancias plurilaterales de negociación o diálogo desarrolladas en el contexto de la OMC. Adicionalmente, se describirán las características de cada una de ellas, en función de su objeto, número de participantes, masa crítica, entre otros. Por último, se analizarán aquellos elementos comunes que comparten estas JSIs y su relación con algunos de los principios de la OMC.

2.1 El surgimiento de las JSIs en la OMC

A raíz del surgimiento de los procesos denominados *Joint Statement Initiatives* (JSIs) en la 11° Conferencia Ministerial de la OMC, realizada en Buenos Aires en diciembre 2017, se ha instalado una discusión, tanto entre los Miembros de la OMC como dentro de la academia, respecto a la legitimidad legal que estas iniciativas tienen dentro de la arquitectura de la OMC. Ello debido a que en esencia son iniciativas plurilaterales, que a pesar de estar abiertas a todos los Miembros de la OMC participa una parte de la membresía, quienes buscan profundizar sus relaciones comerciales en temas de común interés y de relevancia para el comercio internacional.

A diferencia de los Acuerdos Plurilaterales establecidos en el Anexo 4 del Acuerdo de Marrakech, estas iniciativas fueron una respuesta a la falta de avance que hubo en algunas negociaciones multilaterales (por ej. reglamentación nacional), a la dificultad de iniciar negociaciones formales nivel multilateral (por ej. Comercio electrónico), o bien, debido a la reticencia de algunos Miembros de instalar una agenda comercial con enfoque más inclusivo y/o sustentable, que permitiera intercambiar experiencias con miras a facilitar la participación ciertos actores en el comercio exterior (por ej. Género, Pymes, Medioambiente).

Estas iniciativas han generado especial interés en un grupo importante de Miembros, alcanzando en su conjunto un lugar significativo en el comercio internacional, llegando en algunos casos a tener una representatividad por sobre los 100 Miembros, o una participación que en su conjunto representan sobre el 80% del comercio internacional (véase tabla N°3). Como se indicará más adelante, no todas estas iniciativas constituyen

actualmente procesos de negociación propiamente tal, sino que también existen diálogos informales tendientes a promover la discusión sobre un tema de interés. Entre los temas que se abordan destacan, por ejemplo: Reglamentación Nacional en materia de Servicios, Comercio Electrónico, Facilitación de Inversiones, Pymes, Empoderamiento de la Mujer, Desarrollo Sostenible, entre otros.

Analizar los fundamentos jurídicos y políticos que tienen las JSIs, requiere conocer los procesos plurilaterales que han tenido lugar en la OMC, lo que a su vez constituye un elemento central para analizar su contribución en el proceso de toma de decisiones en la OMC. Esta discusión, además, cobra especial relevancia en marco del proceso de Reforma de la OMC, en donde parte importante de la discusión se ha centrado en la posibilidad de integrar este tipo de instrumentos de manera formal en la arquitectura de la OMC y, de esa forma, fortalecer el pilar de negociaciones de esta organización, el cual se ha visto estancado producto de la dificultad de avanza sobre la base de una toma de decisiones por consenso.

Las JSIs son una respuesta natural al estancamiento de las negociaciones multilaterales en la OMC. Desde el establecimiento de la OMC en 1995, escasos han sido los resultados multilaterales y jurídicamente vinculantes logrados por los Miembros, salvo, por ejemplo: la modificación de las ADPIC en materia de salud pública en 2005 (OMC, 2005), el Acuerdo sobre Facilitación de Comercio en 2013 (OMC, 2013) y, la eliminación de los subsidios a la exportación de productos agrícolas en 2015 (OMC, 2015). A este listado, cabe agregar el reciente acuerdo en materia de subsidios a la pesca alcanzado durante la 12° Conferencia Ministerial de la OMC, cuya entrada en vigor deberá materializarse una vez que 2/3 de la membresía ratifique el acuerdo, tal como dispone el artículo X del Acuerdo de Marrakech (OMC, 2022q).

A pesar de la existencia de mandatos multilaterales de negociación contenidos en los Acuerdos de la OMC, por ejemplo, en materia de agricultura (artículo 20 del AoA), reglamentación nacional en materia de servicios (artículo VI:6 del AGCS), o compromisos específicos en materia de servicios (artículo XIX del AGCS), no se ha podido cumplir tales mandatos y lograr resultados esperados. Posteriormente, en la Ronda de Doha en 2001, así como en otras Conferencias Ministeriales, también se han incluido nuevos mandatos de negociación, por ejemplo, en comercio y medioambiente, NAMA, propiedad intelectual, existencias públicas con fines de seguridad alimentaria, entre otros, los cuales tampoco han podido a la fecha alcanzar resultados.

Las razones de esta falta de acuerdos multilaterales pueden ser diversas, no obstante, las causas podrían estar en la dificultad de lograr resultados sobre la base del consenso, los efectos del *single undertaking* en las Rondas de negociación, o las consecuencias de un mundo más multipolar y heterogéneo, donde los intereses comunes se disipan y se realzan las particularidades individuales o regionales.

Lo anterior ha generado que muchos Miembros hayan decidido enfocar sus esfuerzos en alcanzar acuerdos comerciales fuera del ámbito de la OMC, tanto de manera bilateral como plurilateral (por ejemplo, el CPTPP, USMCA, Alianza del Pacífico, ASEAN, RCEP, etc.). Estos acuerdos comerciales regionales han permitido a los Miembros avanzar de manera más expedita y profunda hacia el establecimiento de estándares más altos en términos de compromisos y preferencias comerciales. Si bien estos acuerdos han tomado como base los Acuerdos de la OMC, no sólo han incorporado una mayor liberalización en términos de bienes y servicios, sino que también han incorporado nuevas disciplinas y áreas del comercio internacional que no están abarcados a nivel multilateral, por ejemplo: comercio electrónico, inversiones, competencia, medioambiente, asuntos laborales, género, pymes, entre otros. Un análisis más acabado respecto a la proliferación de los acuerdos comerciales preferenciales, véase el estudio publicado en 2020 por el Banco Mundial *Handbook of Deep Trade Agreement* (Banco Mundial, 2020), el Informe del Comercio Mundial de la OMC del año 2011 (OMC, 2011), y la base de datos de la OMC sobre los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR). Esta última, da cuenta que el año 1995 había sólo 45 acuerdos comerciales regionales en vigor, mientras el 2021 esa cifra se incrementó a 354 acuerdos (OMC, 2022ae).

Este interés por parte de los Miembros de profundizar sus relaciones comerciales mediante ACR, y buscar mayores niveles de liberalización y de integración económica, da cuenta del interés que estas materias representan para ellos. Por tanto, la falta de acuerdos multilaterales al interior de la OMC no debiese interpretarse producto de la falta de voluntad o interés por avanzar hacia esquemas más profundos de integración comercial, sino que más bien habría que profundizar respecto aquellos elementos que hoy día inhiben a los Miembros de hacerlo dentro de la organización.

Por tanto, la discusión en torno a las JSIs y la modernización del pilar de negociaciones en un contexto de Reforma de la OMC, tal como lo han planteado algunos Miembros, es actualmente una necesidad y un desafío impostergable. En esa línea, los

países miembros del Grupo Ottawa⁴, han sido especialmente vocales en promover el fortalecimiento del pilar de negociaciones en la discusión sobre la reforma de la OMC, hecho que se manifiesta, por ejemplo, en la declaración emitida en el marco de la 12° Conferencia Ministerial de la OMC el 17 de junio de 2022, a saber:

“3. We reaffirm our support to strengthening the WTO’s negotiating function to address the economic and trade realities of the 21st century, and we acknowledge the role that flexible and open negotiating approaches, such as plurilateral initiatives, can play in supporting the WTO. We are fully committed to achieving significant and timely outcomes in the Joint Statement Initiatives on e-commerce and investment facilitation and to integrating these and other outcomes in the WTO framework. In reinvigorating the negotiating function, we need to continue exploring how the development dimension can be best pursued in rule-making efforts” (Grupo Ottawa, 2022).

De hecho, el “Paquete de Ginebra”, tal como se denominó a los acuerdos alcanzados en la 12° Conferencia Ministerial de la OMC (OMC, 2022r), fue un impulso importante a la relevancia de la organización, donde los Miembros pudieron alcanzar un resultado significativo en apoyo al sistema multilateral de comercio, particularmente en un contexto económico y político complejo, marcado por la pandemia del COVID-19 y bajo una creciente amenaza a la seguridad alimentaria a nivel mundial. Este resultado, también comprende y reconoce la importancia de “reformular” la organización, haciéndose cargo de la oportunidad de mejorar sus pilares de trabajo, incluido el de negociaciones. Al respecto, el párrafo 3 de la Declaración Ministerial de esta Conferencia, reconoce los retos que enfrenta la OMC y se compromete a trabajar para lograr la “necesaria” reforma de la OMC (OMC, 2022s).

Por esa razón, se prevé que la discusión sobre la contribución de los acuerdos plurilaterales, incluidas las JSIs, y con ello la posibilidad construir reglas que permitan a los Miembros mayor flexibilidad para desarrollar e incorporar estos acuerdos en la arquitectura formal de la OMC, sea un aspecto relevante en los esfuerzos que desplegarán los Miembros por revitalizar la función negociadora de la organización. A continuación, se analizarán las características de las JSIs que actualmente están teniendo lugar en la OMC.

⁴ Australia, Brasil, Canadá, Chile, Unión Europea, Japón, Kenia, Corea del Sur, México, Nueva Zelanda, Noruega, Singapur, Suiza y Reino Unido.

2.2 Características de las JSIs vigentes

Con base a las declaraciones ministeriales conjuntas publicadas por los Miembros firmantes, podemos señalar que las JSIs abordan temas de relevancia para el comercio internacional y de especial interés para los Miembros participantes, cuyas temáticas no han podido avanzar a nivel multilateral. Estas iniciativas en tres casos constituyen procesos de negociación (reglamentación nacional, comercio electrónico y facilitación de inversiones), y en cuatro de ellos diálogos tendientes a promover un debate sobre un tema de interés sin prejuzgar el resultado de ellos.

En cuanto a su nivel de participación, estas iniciativas representan a un sector significativo de la membresía OMC, muchas de las cuales alcanzan una participación cercana al 50% del total de los Miembros. El aumento en términos de participación de estas iniciativas a partir del momento de su lanzamiento no ha sido especialmente significativo, salvo en el caso de facilitación de inversiones que ha pasado de 70 a 120 Miembros, y de comercio electrónico de 71 a 87 Miembros.

En relación a la “masa crítica”, observamos que buena parte de las iniciativas el conjunto de sus miembros representa una alta proporción del comercio internacional, muchas de los cuales superan el 80% de las exportaciones mundiales o del comercio mundial.

Desde un punto de vista de la dimensión de desarrollo, tanto países desarrollados como en desarrollo participan en similar proporción en estas iniciativas, aunque habría que considerar que en la OMC cerca de 2/3 de la membresía se autoclasifica como país en desarrollo. En el caso de la participación de los Países Menos Adelantados (PMA), se observa una participación muy menor en cada una de estas iniciativas, salvo en materia de facilitación de inversiones y género.

En cuanto a la abstención de participar en las JSIs, sólo un 8% de los Miembros de la OMC no participa en ninguna JSI, proporción que aumenta al 25% en el caso de aquellas que son negociaciones y un 14% en el caso de los diálogos. Lo anterior, demuestra que no existe un rechazo mayoritario *per se* a las JSI, y que la reticencia a participar se encuentra en un número muy minoritario de Miembros.

Una explicación a la no participación por parte de algunos Miembros en estos procesos podría ser, entre otras, a la falta de recursos para participar en estas instancias,

dado la demanda de tiempo y dedicación que significa para representaciones diplomáticas pequeñas y que usualmente no cuentan con la capacidad para cubrir reuniones y participar adecuadamente en el trabajo desarrollado.

Respecto a la participación de las principales economías, cuestión central al momento de identificar la existencia o no de “masa crítica” en estas iniciativas, podemos observar que Estados Unidos participa en las iniciativas de comercio electrónico, reglamentación nacional, Género y TESSD. China y la Unión Europea participan en las 7 JSIs analizadas, mientras que la India no participa en ninguna de ellas.

En cuanto a las coordinaciones de estas iniciativas, observamos que ello depende de lo que cada JSIs haya definido de acuerdo a sus necesidades e intereses, y por esa razón existe una variación en términos de número de coordinadores a cargo de la conducción de estas. No obstante, en términos generales se observa que los Miembros han procurado un balance para que sean conducidas tanto por países en desarrollo como desarrollados.

Tabla N°3 – Cuadro comparativo de las JSIs

Joint Statement Initiative	Miembros originales*	Miembros actuales*	Coordinación	Objetivo	Negociación o Diálogo	Masa Crítica	% países en desarrollo y PMA
Reglamentación Nacional	59	70	Costa Rica	Facilitar el comercio de servicios, mediante la mitigación de los efectos no deseados de restricción del comercio causados por las medidas relativas a las prescripciones y procedimientos en materia de licencias, las prescripciones y procedimientos en materia de títulos de aptitud y las normas técnicas.	Negociación	90% del comercio mundial de servicios. 88% exportaciones mundiales	45%
Facilitación de Inversiones para el Desarrollo	70	113	Chile y Corea	Facilitar la inversión extranjera directa	Negociación	76% exportaciones mundiales	68%
Comercio Electrónico	71	87	Australia, Japón y Singapur	Promover el comercio electrónico mediante un ecosistema propicio a las tendencias actuales del comercio exterior	Negociación	91% exportaciones mundiales	56%
Mipymes	88	95	Uruguay	Apoyar la integración de las MIPYMES en el comercio mundial	Diálogo	76% exportaciones mundiales	61%
Genero	118	122	Islandia, Botswana y El Salvador	Fomentar el empoderamiento económico de las mujeres mediante su participación en el comercio internacional,	Diálogo	85% exportaciones mundiales	68%
TESSD	50	74	Canadá y Costa Rica	Establecer debates estructurados sobre el comercio y la sostenibilidad ambiental	Diálogo	85% exportaciones mundiales	47%
Plásticos	40	73	Australia, Barbados, China, Ecuador, Fiji y Marruecos	Contribuir a los esfuerzos por reducir la contaminación producida por los plásticos y fomentar la transición a un comercio de plásticos más ambientalmente sostenible	Diálogo	66% exportaciones mundiales	49%

Fuente: Elaboración propia con base a la información disponible en el sitio web de la OMC al 14 de agosto de 2022 y Trade Map.

*La Comisión Europea se contabiliza como Miembro independiente.

A continuación, se describirán las principales JSIs que tienen lugar actualmente en la OMC, a saber: reglamentación nacional en materia de comercio de servicios, comercio electrónico, facilitación de las inversiones para el desarrollo, el grupo informal de MIPYMEs, el Grupo Informal de Género y Comercio, y las iniciativas en materia de comercio sostenible, particularmente el dialogo estructurado en materia de sostenibilidad ambiental y el diálogo sobre comercio de plásticos.

2.2.1 Reglamentación Nacional en materia de Comercio de Servicios

Durante 11^o Conferencia Ministerial (CM11), realizada en diciembre 2017, un grupo de 59 Miembros, emitió la Declaración Ministerial Conjunta sobre la Reglamentación Nacional en la esfera de los Servicios (OMC, 2017), en la cual los Miembros signatarios reafirman su compromiso de avanzar en la negociación sobre Reglamentación Nacional en Servicios. Esta negociación buscaba adoptar compromisos para asegurar que ciertas medidas especialmente relevantes para el comercio de servicios, tales como las prescripciones y procedimientos en materia de títulos de aptitud, las normas técnicas y las prescripciones en materia de licencias, no constituyan obstáculos innecesarios al comercio de servicios (OMC, 2022u).

Posteriormente, los Miembros reafirman su compromiso con esta negociación mediante una nueva declaración conjunta publicada el 23 de mayo de 2019, en la que acogieron con satisfacción los avances logrados en las negociaciones y se comprometieron a seguir trabajando sobre las cuestiones pendientes y a finalizar las negociaciones para la Duodécima Conferencia Ministerial (OMC, 2019).

Esta negociación se ha mantenido abierta a todos los Miembros de la OMC, mientras continúa persiguiendo el mandato establecido en el artículo VI del AGCS, tal como se establece en el párrafo 4 de la declaración de 2019, saber:

“Teniendo presente el mandato multilateral enunciado en el párrafo 4 del artículo VI del AGCS, seguimos alentando la participación de todos los Miembros de la OMC a fin de mejorar el entorno normativo para el comercio de servicios a nivel mundial” (OMC, 2019).

Con fecha 2 de diciembre de 2021, 67 Miembros participantes de esta JSI, quienes representan más del 90% del comercio mundial de servicios, anunciaron la conclusión de

las negociaciones (OMC, 2021a), ocasión en la que se acordó el “Documento de referencia sobre la reglamentación nacional en el ámbito de los servicios” (OMC, 2021b), transformándose en la primera JSI que llega a una conclusión.

Durante el 2022, los Miembros deberán implementar el acuerdo, siendo este por medio de la modificación unilateral de sus Listas de compromisos específicos para su posterior certificación, según lo dispuesto en “Procedimientos para la certificación de rectificaciones o mejoras de las listas de compromisos específicos”, acordados por el Consejo del Comercio de Servicios el 14 de abril de 2000 (S/L/84).

Estas negociaciones tuvieron originalmente un formato multilateral mediante el Grupo de Trabajo en materia de Reglamentación Nacional (WPDR, por sus siglas en inglés), establecido en 1999 sobre la base de lo dispuesto en el Art. VI.4 del AGCS. Sin embargo, este proceso de negociación multilateral no pudo seguir avanzando debido a la falta de consenso por parte de los Miembros, siendo entonces la JSI sobre reglamentación nacional la heredera de ese proceso que no pudo concluir luego de 20 años de negociaciones multilaterales (OMC, 2022v).

Como evidencia de la falta de consenso en el WPDR, en la última reunión del grupo antes de la CM11, se hizo evidente la imposibilidad de avanzar en las negociaciones. Durante la reunión, se plantearon las siguientes conclusiones:

“2.56. The Chairperson concluded that, first, some Members did not see any prospect for any outcome in the short term on the basis of what was on the table. Consequently, these Members did not believe that the production of a negotiating text would serve any purpose. Second, some Members wished to continue with the process in the coming weeks despite the skepticism expressed by others. Many of these Members had called for a negotiating text to be produced to provide an input to the discussion. Some Members calling for a negotiating text had expressed the view that a discussion should take place at a higher level. Third, several delegations had suggested reflecting on post-MC11 work, but it was not her sense that these delegations had suggested that this reflection should take place in the WPDR in the coming two weeks. At this stage and on this basis, she did not see agreement on what to do in the coming weeks. Moreover, she did not see scope for preparing a negotiating text under her own responsibility on the basis of the views heard if such a text was meant to lead towards a consensus outcome in the short term”. (OMC, 2018, p. 52-53)

La negociación en la JSI, ha contado con el apoyo de la Secretaría de la OMC, en la que no sólo ha prestado apoyo a la conducción y preparación de las reuniones, sino que también dispone una sección específica de esta JSI en el sitio web de la OMC⁵. La conclusión de esta negociación ha sido considerada como una muestra que sí se pueden alcanzar resultados en la negociación de reglas comerciales en el marco de la OMC, tal como expresó la Directora General de la OMC, Ngozi Okonjo-Iweala, el día en que se adoptó el presente acuerdo:

Este es el primer conjunto de normas sobre servicios adoptado en 24 años. Se refiere a un segmento dinámico y en rápida expansión de la producción mundial. Este acuerdo se ha alcanzado a pesar del aplazamiento de la CM12. Según el estudio de la OMC y la OCDE, el acuerdo ahorrará a las empresas, especialmente a las más pequeñas, gastos por valor USD 150.000 millones todos los años. Y mejora la reglamentación en el marco de la OMC. ¡Demuestra que la OMC está activa y evoluciona! (OMC, 2021c).

Asimismo, la conclusión de esta negociación ha sido especialmente apoyada por parte del sector privado a nivel internacional, por ejemplo: *Asia Pacific Services Coalition (APSC)*, *Coalition of Services Industries (CSI)*, *European Services Forum (ESF)*, y el *Global Express Association (GEA)* (OMC, 2021c).

Actualmente, 70 Miembros de la OMC forman parte de esta JSI, representando en su conjunto el 90% del comercio mundial de servicios y el 88% de las exportaciones mundiales. Además, un 45% de sus participantes son países en desarrollo. La coordinación de esta iniciativa recae en el representante de Costa Rica, quien además oficia como *chair* del WPDR (OMC, 2022u).

⁵ https://www.wto.org/spanish/tratop_s/serv_s/jsdomreg_s.htm

2.2.2 Facilitación de Inversiones para el Desarrollo

Esta JSI tiene su origen durante la CM11 en diciembre de 2017, ocasión en la que 70 Miembros lanzan la “Declaración ministerial conjunta sobre la facilitación de las inversiones para el desarrollo”. En esta declaración, los Miembros signatarios acuerdan iniciar “debates estructurados con el objetivo de elaborar un marco multilateral sobre la facilitación de las inversiones” (OMC, 2017c) (OMC, 2022y).

En la declaración, los Miembros también señalan que:

“Esos debates tendrán por objeto identificar y desarrollar los elementos de un marco para facilitar las inversiones extranjeras directas que permita mejorar la transparencia y previsibilidad de las medidas en materia de inversiones; racionalizar y agilizar los procedimientos y requisitos administrativos; y aumentar la cooperación internacional, el intercambio de información, el intercambio de buenas prácticas y las relaciones con las partes interesadas pertinentes, con inclusión de la prevención de diferencias. Además, esos debates tendrán por objeto aclarar la relación e interacción del marco con las disposiciones de la OMC existentes, con los compromisos actuales de los Miembros en materia de inversiones, y con los trabajos sobre facilitación de las inversiones realizados por otras organizaciones internacionales. En los debates no se abordará el acceso a los mercados, la protección de las inversiones ni la solución de diferencias entre inversores y Estados” (OMC, 2017c).

En cuanto a la participación de los países en desarrollo, se señala:

“También convenimos en que la facilitación de una mayor participación de los Miembros en desarrollo y los Miembros menos adelantados en las corrientes mundiales de inversiones deberá constituir un objetivo central del marco” (OMC, 2017c)

Posteriormente, el 22 de noviembre de 2019, 98 Miembros de la OMC acuerdan:

“(…) intensificar la labor con el fin de seguir desarrollando el marco para facilitar las inversiones extranjeras directas, y a trabajar con miras a lograr un resultado concreto sobre la facilitación de las inversiones para el desarrollo en la Duodécima Conferencia Ministerial de la OMC.” (OMC, 2019d).

Además, en esta misma declaración destacan la importancia de la divulgación de este proceso, así como instar a que “todos” los Miembros de la OMC formen parte de estas negociaciones (OMC, 2019d).

Esta iniciativa se centra en 4 grandes áreas: (1) Mejorar la transparencia regulatoria y la previsibilidad; (2) Agilizar y simplificar los procedimientos administrativos; (3) Mejorar la

cooperación internacional y abordar las necesidades de los miembros en desarrollo; y (4) Otros aspectos relacionados con la facilitación de inversiones, tales como una conducta empresarial responsable y anticorrupción (OMC, 2022y).

El 21 de diciembre de 2021, 112 Miembros suscriben una nueva declaración llamada “Comunicación conjunta sobre la facilitación de las inversiones para el desarrollo” (OMC, 2021e), la cual busca concluir un Acuerdo multilateral sobre la facilitación de las inversiones para el desarrollo a objeto de atraer, ampliar y conservar corrientes de inversión extranjera directa y a alcanzar objetivos de desarrollo sostenible. Asimismo, dan cuenta de avances en las negociaciones “significativos y tangibles”, especialmente en materia de transparencia, racionalización y agilización de los procedimientos administrativos, cooperación internacional, intercambio de información, e intercambio de buenas prácticas. Adicionalmente, reconocen que el texto del Coordinador, llamado texto de Pascua rev.5, constituye la base para sus negociaciones y se comprometen a concluirla a finales de 2022 (OMC, 2021e).

La negociación de esta JSI ha contado con el apoyo de la Secretaría de la OMC, la que junto con prestar apoyo a la conducción y preparación de las reuniones, también dispone una sección específica de esta JSI en el sitio web de la OMC⁶, la que incluye información general sobre esta iniciativa, actividades desarrolladas, y acceso a documentos y declaraciones presentados o suscritos en este marco. Entre las actividades desarrolladas, por ejemplo, este 2022 se han hecho cuatro mesas redondas regionales dirigidas respectivamente a economías árabes (1 de junio), africanas (31 de mayo), del Asia-Pacífico (19 mayo), y el Caribe (10 de mayo), mientras que el 2021 se realizó el evento titulado “El vínculo entre la inversión, el comercio y el desarrollo en la era posterior a la COVID-19 (22 de octubre), y dos sesiones en el *Public Forum*, “Facilitación de las inversiones para el desarrollo: revitalizar las inversiones en favor de la recuperación tras la COVID-19” y, “¿Cómo puede un acuerdo de la OMC sobre la facilitación de las inversiones para el desarrollo contribuir a la recuperación después de la COVID y propiciar economías más resilientes? (OMC, 2022y).

⁶ https://www.wto.org/spanish/tratop_s/invfac_public_s/invfac_s.htm

Actualmente, 113 Miembros de la OMC forman parte de esta JSI, representando en su conjunto el 76% de las exportaciones mundiales. Además, un 68% de sus participantes son países en desarrollo, de los cuales 20 Miembros son PMA. La coordinación de esta iniciativa recae actualmente en Chile y Corea (OMC, 2022y).

2.2.3 Comercio Electrónico

Esta JSI tuvo su origen en la CM11, en donde un grupo de 71 Miembros de la OMC suscriben una declaración en la que se acuerdan iniciar trabajos exploratorios con miras a futuras negociaciones en la OMC sobre los aspectos del comercio electrónico relacionados con el comercio. Durante la ocasión, los signatarios acordaron:

“Nosotros, como grupo, iniciaremos juntos trabajos exploratorios con miras a futuras negociaciones en la OMC sobre los aspectos del comercio electrónico relacionados con el comercio. La participación estará abierta a todos los Miembros de la OMC...” (OMC, 2017b)

Posteriormente, el 25 de enero de 2019, 76 Miembros de la OMC, mediante una declaración confirman su intención de “entablar negociaciones en la OMC sobre los aspectos del comercio electrónico relacionados con el comercio”, y “que se base en los Acuerdos y marcos de la OMC existentes, con la participación del mayor número posible de Miembros de la OMC”. Además, reconocen y tendrán en cuenta “las oportunidades y los desafíos únicos a los que se enfrentan los Miembros, incluidos los países en desarrollo y los PMA, así como las microempresas y las pequeñas y medianas empresas, en lo que respecta al comercio electrónico”. (OMC, 2019c).

El 14 de diciembre de 2021, los *co-conveners* distribuyeron una declaración, en la cual destacan los progresos alcanzados a la fecha en el marco de esta iniciativa, junto con destacar la importancia de apoyar la participación de los miembros en desarrollo y los miembros de los países menos adelantados (PMA) en la iniciativa.

Entre los avances alcanzados a la fecha, los *co-conveners* destacan lo siguiente:

“We welcome the substantial progress made to date in the negotiations. We have achieved good convergence in negotiating groups on eight articles – online consumer protection; electronic signatures and authentication; unsolicited commercial electronic messages; open government data; electronic contracts; transparency; paperless trading; and open internet

access. The outcomes already achieved in these areas will deliver important benefits including boosting consumer confidence and supporting businesses trading online”. Además, destacan: “we have seen the consolidation of text proposals in other areas, including on customs duties on electronic transmissions, cross-border data flows, data localisation, source code, electronic transactions frameworks, cybersecurity, and electronic invoicing, as well as advanced discussions on market access”. (Australia, Japón, Singapur, 2021)

Esta iniciativa también ha contado con el apoyo de la Secretaría de la OMC y en particular de su Directora General, Ngozi Okonjo-Iweala, quien durante la presentación de la declaración de diciembre de 2021, declaró:

“El trabajo realizado promete más estabilidad y previsibilidad para los consumidores y las empresas en un sector de la economía digital que crece a grandes pasos. La pandemia ha puesto de manifiesto la importancia del comercio electrónico como herramienta de inclusión, que ayuda a las pequeñas empresas a acceder a los mercados internacionales, en particular a las dirigidas por mujeres. Animo a que se sigan manteniendo abiertas las puertas de la iniciativa para que otros Miembros de la OMC se unan a ella y a que se sigan debatiendo las cuestiones de desarrollo que sean necesarias para reducir la brecha digital”. (OMC, 2021d)

La discusión sobre temas de comercio electrónico tiene una larga data en la OMC, puesto que en 1998 se estableció un Programa de Trabajo sobre el Comercio Electrónico (WT/L/274), y en donde el Consejo General encomienda a cuatro órganos de la OMC⁷ que estudien la relación entre los Acuerdos de la OMC existentes y el comercio electrónico (OMC, 1998) (OMC, 2022w). Este trabajo se ha materializado en la elaboración de una serie de informes presentados ante el Consejo General que dan cuenta del estado de las discusiones (JOB/GC/73/Add.1).

Asimismo, los Miembros han acordado el establecimiento de una moratoria provisional sobre la imposición de derechos de aduana a las transmisiones electrónicas, la cual se ha ido renovando en cada Conferencia Ministerial. La última renovación se hizo en el contexto de la CM12 en Ginebra, Suiza (OMC, 2022x).

⁷ Consejo de Comercio de Mercancías, Consejo de Comercio de Servicios, Consejo sobre los Aspectos de la Propiedad Intelectual y el Consejo de Comercio y Desarrollo.

No obstante, y a pesar de haber pasado 24 años examinando todos los aspectos del comercio electrónico relacionados con el comercio, no se ha podido lograr en la OMC el inicio de negociaciones multilaterales tendientes a alcanzar reglas que disciplinen esta creciente actividad, razón por la cual un grupo de Miembros decidieron iniciar un proceso de negociación plurilateral mediante la presente JSI.

La negociación de esta JSI ha contado con el apoyo de la Secretaría de la OMC, la que junto con prestar apoyo a la conducción y preparación de las reuniones, también dispone una sección específica de esta JSI en el sitio web de la OMC⁸, la que incluye antecedente generales de esta iniciativa, noticias, y acceso a documentos y declaraciones presentadas relacionadas con el comercio electrónico (2022af).

Actualmente, 87 Miembros de la OMC forman parte de esta JSI, representando en su conjunto el 91% de las exportaciones mundiales. Además, un 56% de sus participantes son países en desarrollo, de los cuales 4 son PMA. La coordinación de esta iniciativa, llamados *co-conveners*, recae actualmente en Australia, Japón y Singapur (2022af).

2.2.4 Grupo Informal sobre MIPYMEs

En mayo de 2017 se creó el “Grupo de Amigos de MIPYMEs”, con el objeto de promover en la OMC un diálogo informal sobre la dinámica de las MIPYMEs y los diversos desafíos que deben enfrentar. En la declaración Ministerial realizada en la CM11, 88 Miembros emiten la “Declaración relativa al establecimiento de un programa de trabajo informal de la OMC sobre las Mipymes” (OMC, 2017d), en donde se comprometen a identificar soluciones que ayudarían a las Mipymes a aumentar su participación en el comercio mundial, teniendo en cuenta las necesidades específicas de los países en desarrollo (OMC, 2022z).

Al respecto, la declaración destaca que este Grupo de Trabajo está abierto a “todos” los Miembros de la OMC, y sus resultados aspiran ser multilaterales. La declaración señala respecto que el Grupo de Trabajo está:

⁸ https://www.wto.org/spanish/tratop_s/ecom_s/joint_statement_s.htm

“(...) abierto a todos los Miembros, y nos seguiremos esforzando por lograr un resultado multilateral destinado al establecimiento de un programa de trabajo formal sobre las MIPYME en la próxima Conferencia Ministerial” (OMC, 2017d).

Adicionalmente, los signatarios se comprometen con la:

“(...) búsqueda de soluciones horizontales y no discriminatorias que puedan ser beneficiosas para la participación de las MIPYME en el comercio internacional, teniendo en cuenta las necesidades específicas de los países en desarrollo y los PMA” (OMC, 2017d).

En octubre de 2021, se suscribe una nueva declaración en la que se hace un reconocimiento a la importancia de la integración de las MIPYMEs en el comercio internacional para contribuir al desarrollo económico. Junto con ello, se reconoce el rol del sistema multilateral de comercio y la OMC, en propiciar un entorno comercial transparente, inclusivo, no discriminatorio y previsible en favor de las MIPYMEs. Además de reafirmar los compromisos enunciados en la CM11, reconoce los efectos negativos de la pandemia en las MIPYMEs, y realza la necesidad de coordinar una respuesta mundial para ayudar al sector a recuperarse de dichos efectos (OMC, 2021f).

Durante esa ocasión el Grupo acuerda seis recomendaciones (OMC,2022z), a saber:

- i) “facilitar información sobre políticas relativas a las Mipymes durante el examen de sus políticas comerciales con el fin de aumentar la transparencia y servir de fuente de buenas prácticas;
- ii) apoyar al Servicio de Asistencia al Comercio Mundial, una plataforma en línea destinada a reunir la información comercial y empresarial destinada a las empresas, en particular las Mipymes, en un mismo lugar;
- iii) apoyar la plena aplicación del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio y la recomendación de que los Miembros de la OMC compartan buenas prácticas relacionadas con las Mipymes;
- iv) promover la inclusión de las Mipymes en la elaboración de reglamentos comerciales con el fin de reducir al mínimo las trabas reglamentarias;
- v) aplicar la Decisión de 2019 sobre la Base Integrada de Datos de la OMC para permitir a las Mipymes acceder a información sobre aranceles y otros impuestos a la importación;

- vi) intercambiar buenas prácticas y contribuir a identificar medidas que puedan facilitar el acceso de las Mipymes a la financiación y a los pagos transfronterizos (OMC,2022z).

Desde la declaración Ministerial en 2017, el Grupo ha tenido un intenso trabajo, en la que han promovido actividades de difusión respecto al rol de la MIPYMES en el comercio internacional y la importancia abordar los obstáculos que impiden su internacionalización. Entre de los hitos destaca por ejemplo las plataformas Global Trade Help Desk⁹ y Trade 4 MSMEs¹⁰, proyecto liderado junto a otras instituciones y organismos internaciones, y que ponen a disposición del público en un solo lugar distintas bases de datos vinculadas al comercio internacional elaborada por distintas organizaciones, sistematizando así información de relevancia para la internacionalización de las MIPYMES que no cuentan en ocasiones con el acceso a la información que requieran.

El Grupo informal sobre MIPYMES es considerado de especial interés en atención que hoy en día el 95% de las empresas de todo el mundo son MIPYMES, y generan el 60% del total del empleo a nivel mundial. Además, ha contado con el apoyo y trabajo conjunto con otros organismos internacionales, ONGs y el sector privado (OMC, 2022z).

Este Grupo Informal ha contado con el apoyo de la Secretaría de la OMC, la que junto con prestar apoyo a la conducción y preparación de las reuniones, también dispone una sección específica de esta JSI en el sitio web de la OMC¹¹, la que incluye antecedente generales de esta iniciativa, noticias, boletines periódicos sobre el trabajo desarrollado, y acceso a documentos y declaraciones presentadas relacionadas con las MIPYMES (2022z). Por ejemplo, entre las actividades desarrolladas 2022, destacan: Lanzamiento del Iniciativa de campeones para pequeñas empresas (27 de julio), el Lanzamiento del *Trade4MSMEs Network* (8 de junio), el encuentro del Grupo con el sector privado (8 de febrero), entre otros (OMC, 2022z).

⁹ www.globaltrahelpdesk.org

¹⁰ <https://trade4msmes.org>

¹¹ https://www.wto.org/spanish/tratop_s/msmes_s/msmes_s.htm

Actualmente, 95 Miembros de la OMC forman parte de esta JSI, representando en su conjunto el 76% de las exportaciones mundiales. Además, un 61% de sus participantes son países en desarrollo, de los cuales 4 son PMA. La coordinación de esta iniciativa recae en Uruguay (OMC, 2022z).

2.2.5 Grupo Informal sobre Género

Durante la CM11, 118 Miembros y observadores respaldaron una iniciativa colectiva para promover una mayor participación de las mujeres en el comercio: la declaración conjunta llamada “Declaración de Buenos Aires sobre el Comercio y Empoderamiento Económico de las Mujeres” (2017f).

En esta declaración los signatarios reconocen la importancia de incorporar la perspectiva de género en el crecimiento económico inclusivo, la contribución de las políticas de comercio inclusivas en avanzar hacia la igualdad de género, la importancia de mejorar el acceso de las mujeres a las oportunidades que brinda el comercio internacional y las inversiones, la vinculación que tiene este tema con el Objetivo 5 de los Objetivos de Desarrollo Sostenible en la Agenda 2030 de Naciones Unidas, entre otros. Adicionalmente se comprometen a una serie de acciones, como por ejemplo el intercambio de experiencias y mejores prácticas para el fomento de la participación de las mujeres y el análisis de datos, entre otros (2017f).

Con el fin de impulsar la agenda de trabajo en comercio y género de la OMC y avanzar en los objetivos establecidos bajo la declaración, en septiembre de 2020 se estableció el Grupo de Trabajo Informal (GTI) sobre comercio y género (OMC, 2020), celebrando su primera reunión en diciembre 2020 (OMC, 2022aa). En la declaración de 2020, las partes establecen lo siguiente:

(...) las actividades serán voluntarias, transparentes e inclusivas. En la CM12 presentaremos un segundo informe sobre los progresos realizados en la aplicación de la Declaración de Buenos Aires, con inclusión de una hoja de ruta y un plan de aplicación para el futuro. (...) los signatarios de la Declaración de Buenos Aires reconocen la importancia de seguir ampliando, profundizando y coordinando los esfuerzos por integrar el empoderamiento económico de las mujeres (...) (OMC, 2020).

Luego, en el año 2021, el GTI aprobó un plan de trabajo sobre la base de cuatro pilares, a saber: ayuda para el comercio; enfoque de género; datos con perspectiva de género, e intercambio de buenas prácticas. Estos pilares fueron identificados en el "Informe Provisional tras la Declaración Conjunta de Buenos Aires sobre Comercio y Empoderamiento Económico de las Mujeres" (OMC, 2020).

En preparación a la CM12, los Miembros lanzaron la "Declaración ministerial conjunta sobre la promoción de la igualdad de género y el empoderamiento económico de las mujeres en el comercio duodécima conferencia ministerial de la OMC" (OMC, 2021g). En esta declaración los Miembros mandatan a actuar en cuatro ámbitos para impulsar la igualdad de género en el comercio, y establece un proceso formal de presentación de informes anuales en el Consejo General y en la Decimotercera Conferencia Ministerial de la OMC. Este compromiso institucionaliza por primera vez las cuestiones de género en la OMC.

Este Grupo Informal ha contado con el apoyo de la Secretaría de la OMC, la que junto con prestar apoyo a la conducción y preparación de las reuniones, también dispone una sección específica de esta JSI en el sitio web de la OMC¹², la que incluye antecedente generales de esta iniciativa, noticias, y acceso a documentos y declaraciones presentadas relacionadas con el Grupo Informal de Género (OMC, 2022aa).

Actualmente, 122 Miembros de la OMC forman parte de esta JSI, representando en su conjunto el 85% de las exportaciones mundiales. Además, un 68% de sus participantes son países en desarrollo, de los cuales 25 son PMA. La coordinación de esta iniciativa recae en Islandia, Botswana y El Salvador (OMC, 2022aa).

2.2.6 Comercio y sostenibilidad ambiental

Actualmente, los Miembros de la OMC trabajan en diversas iniciativas relacionadas al comercio y la sostenibilidad ambiental, reconociendo a su vez que el comercio es un actor relevante para la promoción de un desarrollo sostenible y la protección y preservación del

¹² https://www.wto.org/spanish/tratop_s/womenandtrade_s/iwg_trade_gender_s.htm

medio ambiente, y la consecución de la Agenda 2030 sobre los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).

En particular, se destaca el Dialogo Estructurado sobre Comercio y Sostenibilidad Ambiental (TESSD), y el Diálogo informal sobre contaminación plástico y comercio de plásticos ambientalmente sostenible (IDP), las cuales fueron formalmente lanzadas el 15 de diciembre de 2021 (OMC, 2021k).

El TESSD, fue lanzado en noviembre de 2020 por 50 Miembros de la OMC, y fue anunciado mediante una declaración conjunta intensificar la labor sobre el comercio y la sostenibilidad ambiental en la OMC organizando "debates estructurados" para los Miembros interesados (OMC, 2020b).

En el párrafo 2 de esa declaración se identifican cuatro áreas claves, a saber: i) compartir mejores prácticas promover la transparencia, el diálogo y el intercambio de información a lo largo de toda la cadena de valor de productos; ii) reforzar la coherencia a nivel nacional e internacional de manera que la OMC sea más eficaz al momento de abordar cuestiones relacionadas con el desarrollo sostenible; iii) colaborar con organizaciones internacionales y actores competentes, incluido el sector privado, a fin de identificar las necesidades de asistencia técnica y creación de capacidades para los Miembros y en particular los PMAs y; iv) estudiar medidas y resultados que promuevan la sostenibilidad ambiental en las diversas áreas en la OMC (OMC, 2020b).

Adicionalmente, en la Declaración señalan que buscan complementar el trabajo desplegado por el Comité de Comercio y Medioambiente de la OMC, así como del resto de los Comités y organismos pertinente, mediante debates estructurados para los Miembros de la OMC y diálogo con las partes interesadas externas como organizaciones internacionales, el sector privado y la sociedad civil. También se plantea que estos diálogos están abiertos a todos los Miembros interesados, procurando además mantener a toda la membresía informada de su trabajo (OMC, 2020b).

En el sitio web de la OMC se ha dispuesto una sección específica sobre esta JSI, en la cual se puede encontrar detallada y diversa información sobre esta iniciativa, por ejemplo, noticias, las actividades y reuniones realizadas, los documentos presentados, etc. (OMC, 2022ab).

Durante el año 2021 se trabajó en la configuración de los entregables para la CM12, recogiendo los intereses y prioridades de la membresía. Lo anterior quedó plasmado en la declaración Ministerial de TESSD, la cual resalta el rol de las políticas comerciales para enfrentar los desafíos medioambientales y el cambio climático, y establece un plan de trabajo con los compromisos en las diversas áreas propuestas.

El 15 de diciembre de 2021, se lanzó una nueva Declaración del TESSD, ocasión en la que los Miembros convienen, entre otras cosas, intensificar el trabajo con miras a identificar acciones concretas que podrían adoptarse de manera individual o colectiva a fin de aumentar las oportunidades del comercio sostenible de forma inclusiva. Asimismo, se identificaron temas de interés, entre los cuales destaca la economía circular, el fomento de cadenas de suministro sostenibles, y la promoción de bienes y servicios medioambientales, y subsidios (OMC, 2021i).

Ese lanzamiento se hizo en un acto público junto a las tres iniciativas conjuntas en materia de medioambiente, ocasión en la que la Directora General de la OMC expresó su apoyo a estas iniciativas, catalogando el evento como un “momento histórico para la OMC”. Además, añadió que “el comercio, y la OMC, forman parte de la solución al cambio climático y a la degradación del medio ambiente”, y dirigiéndose a los Miembros que “sus Comunicaciones Ministeriales deben dar lugar a la adopción de medidas” (Okonjo-Iweala, 2021).

La coordinación general de esta iniciativa recae en los representantes de Canadá y Costa Rica. Además, existen cuatro subgrupos de trabajo, a saber: i) Economía Circular, facilitado por Chile y Japón; ii) Comercio y Cambio Climático, facilitado por Suiza y Turquía; iii) Bienes y Servicios medioambientales, facilitado por Ecuador y Noruega; iv) Subsidios, facilitado por Islandia (OMC, 2022ac).

Actualmente, 74 Miembros de la OMC forman parte de esta JSI, representando en su conjunto el 85% de las exportaciones mundiales. Además, un 47% de sus participantes son países en desarrollo, de los cuales 3 son PMA. La coordinación de esta iniciativa, llamados *co-conveners*, recae actualmente en Canadá y Costa Rica (OMC, 2022ab).

En cuanto al IDP, fue lanzado en diciembre 2021, y las partes signatarias acordaron intensificar el trabajo con el fin de identificar medidas para respaldar los esfuerzos mundiales por reducir la contaminación producida por los plásticos (OMC, 2021j).

Su objetivo consiste en abordar el rol que puede asumir la OMC en la reducción de la contaminación por plástico, a través de la promoción de la transparencia, buenas prácticas, fortalecer la coherencia de políticas, identificar acciones conjuntas, crear capacidad y monitorear tendencias en relación al comercio de plásticos (OMC, 2021j).

Esta iniciativa dispone de un sitio web específico que contiene noticias, el trabajo desarrollado, los documentos presentados y las actividades que han tenido lugar.

El trabajo plasmado en su declaración Ministerial reconoce la importancia del rol del comercio en el logro de los ODS, y la protección del medioambiente, además de buscar acciones a lo largo del ciclo de vida del plástico, economía circular.

Actualmente, 73 Miembros de la OMC forman parte de esta JSI, representando en su conjunto el 49% de las exportaciones mundiales. Además, un 49% de sus participantes son países en desarrollo, de los cuales 4 son PMA. La coordinación de esta iniciativa recae actualmente en Australia, Barbados, China, Ecuador, Fiji y Marruecos (OMC, 2022ad).

2.3 La crítica hacia las JSIs y su relación con los principios de la OMC

Aunque cada una de las JSIs responde a un contexto similar, marcado especialmente por la dificultad de llevar adelante esos procesos a nivel multilateral, estos son procesos autónomos entre sí. Lo anterior, significa que no existe mayor vinculación (*linkage*) entre ellas que condicionen alcanzar avances, hecho que dista del enfoque del *single undertaking* que suele caracterizar las rondas de negociación. Ahora bien, y tal como ocurrió en la Ronda de Tokio durante el periodo GATT, estos procesos plurilaterales no han estado alejado de críticas, especialmente por parte de aquellos Miembros que no forman parte de ellas, así como de académicos que sustentan ese tipo de tesis aludiendo una inconsistencia con respecto a los principios y reglas básicas de la OMC.

De esta manera, con motivo del surgimiento de las JSIs en la OMC, se ha instalado la discusión respecto a la legitimidad que tienen estas iniciativas *vis a vis* las disposiciones contenidas en el Acuerdo de Marrakech por el cual se establece la OMC. Mientras un grupo plantea que las actuales negociaciones en el marco de los JSIs se ajustan a las reglas y procedimientos emanados de los Acuerdos de la OMC, otros han señalado que existe una incompatibilidad. A continuación, se analizan las principales críticas planteadas respecto a las JSIs.

En la OMC estas preocupaciones han sido fundamentalmente levantadas por India, Namibia y Sudáfrica, quienes en 2021 presentaron el documento “*The legal status of 'joint statement initiatives' and their negotiated outcomes*”, cuestionando la legalidad de estas iniciativas cuando sus resultados aspiran a incorporarse formalmente en el acervo de la OMC, sin considerar los procedimientos contenidos en el Anexo 4 del Acuerdo de Marrakech sobre los Acuerdos Plurilaterales (India et al, 2021).

Al respecto, se plantea que existe una contradicción entre las JSIs y los principios fundamentales de la OMC, en el sentido que van en contra de la creación de un marco institucional común (párrafo 1 del Artículo II del Acuerdo de la OMC), que debilita el rol de la OMC como foro para las negociaciones multilaterales (párrafo 2 del Artículo III del Acuerdo de la OMC), que menoscaban el principio de adopción de decisiones sobre la base del consenso (Artículo III.2, IX, y X.9 del Acuerdo de la OMC), que son contrarias a los procedimientos de enmiendas a los Acuerdos (artículo X del Acuerdo de la OMC), que no respetan los procedimientos contenidos para los Acuerdos Plurilaterales (Anexo 4), entre otras. Además, se plantea que los Miembros participantes buscan imponer una nueva categoría de acuerdos, que no son multilaterales ni plurilaterales según lo dispuesto en el artículo II:3 del Acuerdo de Marrakech (India et al, 2021).

En palabras del Representante Permanente de la India ante la OMC, en reunión del Consejo General realizada en octubre 2021, planteaba lo siguiente:

“11.5 ... Any attempt to introduce new rules resulting from JSI negotiations into the WTO without fulfilling the requirements of Articles IX and X of the Marrakesh Agreement, will create a precedent for any group of Members to bring any issue into the WTO without the required consensus; bypass the collective oversight of Members for bringing in any new rules or amendments to existing rules; usurp limited WTO resources available for multilateral negotiations. Most importantly, such an approach will undermine balance in agenda setting and result in Members disregarding existing multilateral mandates arrived at through consensus in favour of issues without multilateral mandates, leading to marginalization or exclusion of issues which are difficult but critical to Membership at large, such as agriculture” (OMC, 2021, p. 99).

En esa línea, Kelsey plantea que las JSIs en materia de comercio electrónico, facilitación de inversiones y reglamentación nacional en materia de servicios son fundamentalmente lideradas por países desarrollados, generando así un sesgo importante en favor de ellos. Además, plantea que *“the JSIs will deepen the fissures in the WTO*

between its economically and geopolitically powerful states and the majority of its developing country Members” (Kelsey, 2002, p.4). Adicionalmente, agrega que:

“This strategy directly challenges the World Trade Organization’s (WTO) core tenets of multilateralism, Member-driven consensus decision-making, and special and differential treatment, and sidelines the WTO’s role to mandate negotiations and its established bodies” (Kelsey, 2022, p. 1).

Además, Kelsey plantea evitar la continuidad de estos procesos por medio de tres estrategias tendientes a desafiar la legalidad de las JSIs, a saber: i) mediante intervenciones en el marco del trabajo regular desarrollado en los Consejos y Comités de la OMC; ii) a través de una *authoritative interpretation* de las disposiciones en cuestión de acuerdo a lo establecido en el Art. IX:2 del Acuerdo de Marrakech; iii) objetando la certificación las respectivas listas de compromisos; iv) iniciando una disputa bajo el sistema de solución de diferencias de la OMC (Kelsey, 2022, p.20-23).

Al respecto, cabe mencionar que tal como se observó en el capítulo 1, debemos notar que los procesos de negociación plurilateral y sus respectivos acuerdos han formado parte del desarrollo del sistema multilateral de comercio desde el GATT hasta nuestros días. De hecho, muchos de los “códigos” alcanzados en la Ronda de Tokio fueron posteriormente multilateralizados en la Ronda de Uruguay, lo que bien uno podría plantear que los acuerdos plurilaterales podrían servir también como una instancia previa a su aplicación multilateral.

Si bien el Acuerdo de Marrakech aspira a establecer un “marco institucional común”, las JSIs están abiertas a todos los Miembros interesados a participar, despertando un gran interés entre ellos, hecho que se manifiesta en la intensidad de los intercambios en temas de actual relevancia del comercio internacional, así como en el creciente número de sus participantes que, a diferencia de lo que plantea Kelsey, son promovidas tanto por el mundo desarrollado como en desarrollo. Por tanto, lejos de menoscabar a la OMC como foro de negociación multilateral, las JSIs lo han fortalecido, puesto que, de no existir estos procesos plurilaterales, el debilitamiento del pilar de negociaciones aumentaría, llevando a la irrelevancia de la OMC en lo que se refiere a su función negociadora y la consecución de sus objetivos. Además, como se verá más adelante, todavía es una discusión abierta respecto a cómo los resultados de las JSIs pueden ser incorporados en acervo de la OMC, no obstante, ya existen algunas alternativas a disposición de los Miembros sin necesidad de modificar ningún Acuerdo de la OMC y, por tanto, incorporar sus resultados en conformidad a las reglas actuales.

También resulta relevante notar que la creación de un marco institucional común, así como la práctica del consenso para la toma de decisiones dentro de la OMC, e incluso cualquiera de sus principios básicos, no han sido concebidos para que la organización caiga en el inmovilismo o irrelevancia. En ese sentido, cabe destacar que uno de los elementos centrales de la OMC es que sea dirigida por sus Miembros (*Member-driven*), por lo que si un número mayoritario o significativo de Miembros consideran necesario avanzar en una determinada dirección, respetando los Acuerdos de la OMC, los derechos y obligaciones de los Miembros, en materias que van en directa relación a la consecución de los objetivos de esta organización, difícilmente las reglas actuales debiesen interpretarse en un sentido de inhibir la voluntad de ellos, más aún cuando en la práctica se requiere de un acto unilateral orientado a entregar mayores compromisos o concesiones al resto de los Miembros de la OMC.

Dicho lo anterior, cabe notar que las JSIs no cuentan con un acuerdo o documento formal que regule su gobernanza, por lo que las reglas y procedimientos han sido establecidas en cada uno de los grupos. No obstante, en general la toma de decisión y la organización de sus trabajos se desarrolla según la costumbre que existe en la OMC, es decir, las decisiones son tomadas con base al consenso, promueven la no discriminación, son abiertas a todos los interesados, buscan la transparencia, entre otros.

Luego de un análisis de las declaraciones suscritas en el contexto de las JSIs, podemos observar algunos elementos comunes relativos a su gobernanza y caracterización. A continuación, se destacan algunos de ellos:

En lo que respecta al **consenso**, las declaraciones suscritas establecen que las decisiones son tomadas sobre la base del consenso entre los Miembros participantes, principio consistente con el Artículo IX:1 del Acuerdo de Marrakech, es decir, si ningún Miembro presente en la reunión se opone formalmente a una decisión.

Respecto al principio de **no discriminación**, las JSIs procuran no ser discriminatorias, e instan a que países en desarrollo y PMAs participen en ellas. Estos son dos principios fundamentales en la OMC y que forman parte del propio preámbulo. Por una parte, la no discriminación entendida como el respeto a los principios de NMF y Trato Nacional y, por otra, el reconocimiento expreso al fomento de la participación de los países en desarrollo y sus necesidades particulares.

En lo que se refiere a su **apertura o inclusividad**, los Miembros reafirman que la participación en las JSIs está abierta a todos los Miembros de la OMC, sin identificar

requisitos *a priori* para su ingreso. Esto último marca una diferencia respecto a lo que ocurre con los Acuerdos Plurilaterales bajo el Anexo 4, donde sí existe un proceso de adhesión como es el caso del Acuerdo sobre Compras Públicas.

En materia de **participación**, si bien en algunas de estas iniciativas participa la mayoría de los Miembros de la OMC, como es el caso de Facilitación de Inversiones, Género o Mipymes, en otras son inferior a la mitad de la membresía (82 Miembros). Además, se observa que el grado de interés en participar en ellas aumenta, si uno toma como base aquellos participantes el día de su lanzamiento, en algunos casos ese incremento no ha sido especialmente significativo.

La composición de las JSIs en general incorpora un porcentaje importante de Miembros en desarrollo, aunque hay un espacio importante para una mayor participación, especialmente considerando que cerca de dos tercios de la Membresía de la OMC son autclasificados como países en desarrollo. Lo mismo ocurre en caso de los PMA, cuya participación en general es escasa, salvo en materia de facilitación de inversiones y género. Una de las razones que se podrían atribuir a la falta de participación por parte de algunos países en desarrollo y PMAs, es que un número importante de ellos no cuenta con representaciones diplomáticas capaces de cubrir de manera plena y de forma incidente las distintas instancias de trabajo en la OMC. Esto último se manifiesta no sólo en el JSIs, sino que también en el trabajo regular y en los procesos de negociaciones multilaterales.

Sobre a su vinculación con el **multilateralismo**, a pesar ser iniciativas de carácter plurilateral, los Miembros manifiestan de manera expresa que los trabajos y resultados de las JSIs sean finalmente multilaterales y sobre una base NMF. Asimismo, en ocasiones se reafirma el compromiso con continuar las discusiones a través de los procesos multilaterales respectivos.

En cuanto a la **transparencia**, el desarrollo de los trabajos de las JSIs busca ser transparente. Los documentos que se presentan en el marco de cada iniciativa suelen estar a disposición de todos los Miembros de la OMC. Además, cuentan en la página web de la OMC con sitios específicos para cada JSI en donde el público general tiene acceso a diversa información, por ejemplo: declaraciones, agendas de trabajo, propuestas, y actividades de difusión. Además, los coordinadores de cada JSI reportan sobre el estado de sus trabajos en cada reunión del Comité de Negociaciones Comerciales, tal como lo realizan los *chairs* de las negociaciones multilaterales de los Comités en Sesión Extraordinaria de la OMC.

Con relación a la **cooperación** con entidades externas, estas promueven un trabajo cooperativo con otras instituciones, especialmente organismos internacionales, sector privado y ONGs. Además, se organizan una serie de seminarios abiertos al público en la que tienen una activa participación.

Respecto a la participación de la **Secretaría OMC**, las JSIs cuentan con el apoyo de ella en la coordinación y administración de los trabajos. Además, la Directora-General de la OMC ha expresado en diversas ocasiones su apoyo al trabajo desarrollado en estas iniciativas y la importancia que tienen para el fortalecimiento del sistema multilateral de comercio.

Además, en lo que se refiere a la **presidencia** de estas iniciativas, las JSIs cuentan con un coordinador, o con co-coordinadores dependiendo de la iniciativa. Estas coordinaciones, al igual que los *chairs* de los grupos de negociación en sesión especial de la OMC, recaen en los propios Miembros y son escogidos entre los participantes sobre la base del consenso. Asimismo, han procurado que las coordinaciones tengan un balance entre países en desarrollo y desarrollados.

En el presente capítulo se analizaron aquellos aspectos determinantes para el surgimiento de las JSIs, marcado fundamentalmente por la incapacidad de avanzar en una agenda de negociación multilateral en temas de relevancia para el comercio internacional. Además, notamos que la discusión respecto a la búsqueda de esquemas más flexibles para llevar adelante procesos de negociación o discusión de temas ha cobrado especial relevancia, particularmente en el contexto de la reforma de la OMC y la revitalización de la función negociadora de la organización, proceso acordado multilateralmente por los Miembros durante la CM12.

Luego de analizar las principales características de las JSIs vigentes, con base a las declaraciones suscritas por sus participantes y actividades desarrolladas, pudimos concluir que los objetivos planteados son de relevancia para el comercio internacional, mientras que su nivel de participación es significativo tanto en número de Miembros como respecto a la representación conjunta en el comercio internacional. Adicionalmente, se observó que la gobernanza de las JSIs no difiere de aquellas prácticas ya instaladas a nivel multilateral en la OMC, y estas iniciativas fortalecen -o al menos no afecta- varios de los principios de la OMC, incluido la creación de un marco institucional común y el consenso. A continuación, se profundizará sobre la discusión en torno a la incorporación de estos acuerdos

plurilaterales en el acervo de la OMC, así como su eventual contribución en el sistema multilateral de comercio.

Capítulo 3: La contribución de las JSIs al sistema multilateral de comercio: alternativas para la incorporación de sus resultados en la OMC

Una vez lanzados estos procesos de discusión o negociación plurilateral en la OMC, la discusión sobre su legitimidad legal conforme a las reglas contenidas en los Acuerdos de la OMC resulta inevitable, así como la potencial contribución que estas tienen en el sistema multilateral de comercio. Para ello, se analizarán a continuación aquellas alternativas que actualmente los Miembros tienen a su disposición para incorporar los resultados de las JSIs en el acervo legal de la OMC, y así evitar que los esfuerzos de mayor integración comercial queden finalmente reclusos fuera de la organización, tal como ocurre con los acuerdos comerciales regionales.

3.1 La incorporación de los resultados de las JSIs en el acervo legal de la OMC

Hamid Mamdouh plantea que al momento de analizar la legitimidad legal de las JSI resulta necesario hacer la distinción entre el proceso y el resultado de la negociación (Mamdouh, 2021, p.1). En cuanto al proceso, Mamdouh señala que no hay requerimientos legales en la OMC respecto a cómo los procesos de negociación deben ser lanzados, conducidos o concluidos. Asimismo, agrega que, si bien puede ser deseable que los Miembros tomen decisiones sobre la base del consenso para lanzar una iniciativa, ello no es una acción legalmente requerida en los Acuerdos de la OMC (Mamdouh, 2021, p.1).

No obstante, al momento de incorporar un resultado dentro de los Acuerdos de la OMC, estos sí proveen disposiciones específicas para hacerlo y los Miembros deben cumplirlas. Para ello, resulta necesario tener presente el contenido del acuerdo, ya que sobre esa base se debe tomar una determinación respecto a cómo esos resultados pueden ser incorporados en el acervo de la OMC. Para ello, resulta fundamental conocer si la materia en cuestión tiene una vinculación o no con algún Acuerdo Multilateral de la OMC. Además, es necesario saber si el resultado final de este acuerdo se aplicaría o no bajo una cláusula NMF, puesto que de ello dependerá también la disposición jurídica requerida para incorporar el resultado final al acervo de la OMC (Mamdouh, 2021, p. 2).

Adicionalmente, Mamdouh plantea que más que un problema legal, las negociaciones plurilaterales levantan una serie de temas políticos propios de cada negociación, y que requieren ser abordados por parte de los Miembros. Entre estos temas destaca, por ejemplo, la definición en torno a la “masa crítica”, el riesgo de los *free riding*, y el vínculo que puede haber con los intereses en otras negociaciones (Mamdouh, 2021, p. 3).

Con base a las disposiciones jurídicas existentes en los acuerdos de la OMC, las JSIs cuentan con al menos cuatro alternativas para incorporar formalmente sus resultados, a saber: i) mediante su incorporación en el Anexo 4, requiriendo el consenso de toda la membresía para ello; ii) mediante la modificación de las listas de concesiones en materia de mercancías; iii) mediante la modificación de las listas de compromisos en materia de servicios; y iv) mediante una enmienda a algún Acuerdo de la OMC o al Acuerdo de Marrakech según lo establecido en el Artículo X de este último acuerdo. Estas alternativas, presentadas en la tabla 4, difieren respecto a su base jurídica y proceso de adopción, entre otras características detalladas en el presente capítulo.

Tabla 4- Opciones Legales Existentes para la Incorporación de los Resultados de las JSIs

Modalidad	Disposición Jurídica	¿Requiere consenso?	¿Debe ser NMF?	Masa Crítica
Incorporación como un Acuerdo Plurilateral en el Anexo 4	Art. X.9 del Acuerdo de la OMC	SI	NO	SI
Modificación Listas de Concesiones (Mercancías)	Art. XXVIII del GATT	NO	SI	SI
Modificación Listas de Compromisos (Servicios)	Art. XVIII del AGCS	NO	SI	SI
Enmienda a los Acuerdos de los OMC	Art. X Acuerdo de Marrakech	SI	No aplica	No aplica

Fuente: Elaboración propia con base a las disposiciones de los Acuerdos de la OMC.

3.1.1 Acuerdo Plurilateral según el Anexo 4 del Acuerdo de Marrakech

Como se indicó anteriormente, durante la Ronda de Uruguay se estableció una categoría específica para los Acuerdos Plurilaterales. Bajo esta categoría se incorporó el Acuerdo de Comercio de Aeronaves Civiles, el Acuerdo sobre Contratación Pública, el

Acuerdo Internacional sobre Productos Lácteos, y el Acuerdo sobre Carne Bovina. Una característica de esta categoría es que pueden o no acogerse al principio NMF, y sólo crea derechos y obligaciones para aquellos Miembros que lo hayan aceptado.

Los Acuerdos Plurilaterales bajo el Anexo 4 son *standalone agreements* y, a diferencia de aquellos acuerdos que están ligados a la modificación de sus Listas, no están directamente vinculados a otro Acuerdo de la OMC. Tal como establece el Acuerdo de Marrakech, la OMC es el marco para la aplicación, administración y funcionamiento de estos acuerdos, mientras que los órganos establecidos en virtud de estos desempeñarán las funciones a ellos se le atribuyan en los propios acuerdos, los cuales deberán reportar al Consejo General de la OMC. Además, las decisiones adoptadas en el marco de un Acuerdo Plurilateral, incluidas las interpretaciones, exenciones y enmiendas, se realizan según lo dispuesto en el Acuerdo.

Para incluir un acuerdo en el Anexo 4 se requiere del consenso de toda la membresía, tal como establece el artículo X:9 del Acuerdo de Marrakech. Este requisito ha hecho en la práctica que sea complejo la inclusión de nuevos acuerdos bajo esta categoría, al punto que desde la Ronda de Uruguay ningún acuerdo se ha incorporado. De hecho, autores han planteado que “*The consensus requirement for adding to Annex 4 is a formidable hurdle in and of itself*” (Zampetti et al, 2022, p.17).

3.1.2 Modificación de Listas de Concesiones en Mercancías

Las principales disposiciones aplicables para la modificación o retiro de concesiones arancelarias contenidas en las Listas de concesiones recaen fundamentalmente en el Artículo XXVIII del GATT y las *Procedures for modification and rectification of schedules of tariff concessions* de 1980.

La incorporación de resultados a través de las listas de concesiones se aplica bajo cláusula NMF y no impone obligación a aquellos Miembros que no forman parte del acuerdo. Además, al incorporarse en la Lista, tales concesiones quedan sujetos al sistema de solución de diferencias de la OMC. El procedimiento para incorporar tales compromisos se encuentra en los *Procedures for modification and rectification of schedules of tariff concessions* de 1980, en el cual los Miembros que decidan modificar sus Listas deben notificar a la OMC los cambios que se esperan introducir y, en caso que no existe objeción

por algún Miembros, este luego es certificado por el Director General de la OMC. El Miembro que decida objetar una modificación de Lista debe argumentar porqué existe una disminución de sus derechos, y luego las Partes inician negociaciones bilaterales para dar solución a esta situación.

Respecto a la posibilidad de incorporar compromisos en materia regulatoria o referidas a medidas no arancelarias, si bien es un hecho que las Listas de concesiones se refieren mayoritariamente a compromisos en materia de aranceles, también podrían incluirse compromisos medidas no arancelarias. Según el formato establecido por los Miembros para incorporar sus concesiones en sus respectivas Listas, los compromisos en medidas no arancelarias pueden incorporarse en la Parte III, o bien, en la Parte IV de su Lista en caso de que sean para productos agrícolas (Hoekman & Mavroidis, 2016, p.8)

Por tanto, aquellos compromisos que se apliquen de manera transversal a todos los productos podrían incorporarse en la Parte III de sus listas de compromisos, llamado como “concesiones no arancelarias”, pudiéndose incorporar compromisos en materia de transparencia para regulaciones comerciales, subsidios, licencias de importación, o formalidades aduaneras (Hoekman & Mavroidis, 2016, p.7-8). Si bien el AGCS en su artículo XVIII es mucho más claro y explícito respecto a la incorporación de compromisos adicionales, la falta de una disposición como ella en el GATT no implica que ello no se pueda hacer de manera unilateral o concertada por parte de los Miembros (Hoekman & Mavroidis, 2016, p.12). Por tanto, el actual formato de las Listas de concesiones entrega la suficiente flexibilidad para incorporar compromisos en materia no arancelaria, al punto que en el caso de Rusia durante su proceso de adhesión, se incluyó una nueva categoría, la Parte V, para reflejar concesiones en materia de impuestos a la exportación (Hoekman & Mavroidis, 2016, p.8).

Cabe hacer presente que 13 Miembros de la OMC, cinco de los cuales accedieron a la OMC después de 1995, han listado concesiones en la Parte III de sus Lista¹³. No obstante, en el pasado los Miembros han incorporado acuerdos completos en sus listas de concesiones, por ejemplo, la Decisión Ministerial de Nairobi en materia de Competencia de

¹³ Belice, Cameron, el Salvador, Egipto, Indonesia, Malta, Senegal, Trinidad y Tobago, China, Taipei chino, Arabia Saudita, Vietnam y Ucrania.

las Exportaciones, o el *Banana Framework Agreement* incorporado por las Comunidades Europeas (OMC, 2012).

En 1955, el *Review Working Party on Other Barriers to Trade*, grupo que consideró propuestas orientadas a fortalecer las disciplinas del GATT de 1947 en materia de subsidios y empresas del Estado, señaló lo siguiente:

"(...) there was nothing to prevent contracting parties, when they negotiate for the binding or reduction of tariffs, from negotiating on matters, such as subsidies, which might affect the practical effects of tariff concessions, and from incorporating in the appropriate schedules annexed to the Agreement the results of such negotiations; provided that the results of such negotiations should not conflict with other provisions of the Agreement"(Hoekman & Mavroidis, 2016, p. 7).

Adicionalmente, el Reporte del Panel del GATT "United States – Restrictions on Imports of Sugar" señaló que:

"(...) Article II permits contracting parties to incorporate into their Schedules acts yielding rights under the General Agreement, but not act diminishing obligations under that Agreement", (...) "Article II gives contracting parties the possibility to incorporate into the legal framework of the General Agreement commitments additional to those already contained in the General Agreement and to qualify such additional commitments, not however to reduce their commitments under other provisions of that Agreement". WTO jurisprudence has confirmed that the term "concession" suggests that a Member may yield rights and grant benefits, but it cannot diminish its obligations.¹⁴"

En relación a la certificación de las Listas, tal como indican Hoekman y Mavroidis, ella no confiere "legalidad" a la misma, puesto que un Miembro igualmente puede iniciar una disputa comercial en caso que considere la existencia de alguna inconsistencia con relación a la aplicación de las reglas de los Acuerdos de la OMC, tal como quedó de manifiesto en el reporte del Órgano de Apelación EC- Bananas III (Hoekman & Mavroidis, 2016, p. 5).

Además, la no certificación de una Lista no obstaculiza la aplicación de las concesiones incorporadas en ella. Al respecto, la disputa DS492 *European Union* —

¹⁴ Appellate Body Report, European Communities – Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas, WT/DS27/AB/R, adopted 25 September 1997, para. 154.

Measures Affecting Tariff Concessions on Certain Poultry Meat Products, presentado por China, el Panel indicó que: “*certification is not a legal prerequisite for implementing the results of negotiations under Article XXVIII*” (OMC, 2017e, p.165). De hecho, la Unión Europea, como consecuencia del ingreso o salida de sus Estados miembros, aplica concesiones aún no certificadas mientras continúa con las negociaciones con los Miembros que han presentado una objeción a su Lista.

3.1.3 Modificación de Listas de Compromisos en Servicios

El procedimiento depende fundamentalmente del alcance que tenga la modificación, y particularmente si este implica un aumento o retiro de compromisos de la lista del Miembro.

Tal como ocurre en el caso de la JSI de Reglamentación Nacional, si se asumen nuevos compromisos que “no alteren el alcance ni la esencia de los compromisos en vigor”, se utilizan los procedimientos adoptados por el Consejo de Comercio de Servicios el 18 de abril de 2000, titulado “Procedimientos para la certificación de rectificaciones o mejoras de las listas de compromisos específicos” (OMC, 2000). De esta manera, el Miembro que decida modificar su lista deberá notificar al resto de los Miembros su intención de hacerlo indicando detalladamente las modificaciones en cuestión. Estas modificaciones entrarán en vigor 45 días desde su circulación por parte de la Secretaría de la OMC, o en una fecha posterior especificada por el Miembro modificador, a menos que ningún Miembro presente una objeción. Si nadie presenta una objeción dentro de plazo, la Secretaría informa a los Miembros la conclusión del procedimiento, indicando la fecha de entrada en vigor de las modificaciones.

En caso de que uno o más Miembros decidan presentar una objeción, deberá presentar una notificación identificando los elementos específicos de la modificación que motivan su objeción. Posteriormente, el Miembro modificador y el Miembro que presentó la objeción deberán entablar consultas a fin de alcanzar una solución satisfactoria dentro de los 45 días siguientes al vencimiento del plazo previsto para imponer objeciones. Sólo cuando el Miembro haya retirado la objeción, la Secretaría informará lo ocurrido a todos los Miembros y dará por concluido el procedimiento de certificación, identificando la fecha de entrada en vigor de las modificaciones. Si como resultado de las consultas se debe modificar la lista presentada originalmente, esta deberá pasar nuevamente por este proceso. En caso de que el miembro decida no retirar la objeción, este procedimiento dejará

de aplicarse y el Miembro modificante podrá retirar las modificaciones propuestas o iniciar los procedimientos según el artículo XXI del AGCS, adoptadas por el Consejo General del Comercio de Servicios el 19 de julio de 1999 (OMC, 1999).

Este último procedimiento, llamado “Procedimientos para la aplicación del artículo XXI del AGCS” (OMC, 1999), podría utilizarse cuando un Miembro tenga el propósito de modificar o retirar algún compromiso consignado en su Lista. Para ello, el Miembro modificante debe enviar a la Secretaría una notificación para su distribución al resto de los Miembros, en el cual figure los compromisos que desea modificar o retirar y su propósito, con una antelación de tres meses respecto a la fecha que se proponga realizar la modificación o retiro del compromiso. Esta notificación constará en la agenda de la siguiente reunión del Consejo de Comercio de Servicios. Todo Miembro que se considere afectado por esta modificación o retiro de compromisos podrá realizar una declaración de interés al Miembro modificante, durante un plazo de 45 días a partir de la fecha de la distribución de la notificación por parte de la Secretaría. Si no se presentan declaraciones de interés dentro del plazo establecido, el Miembro modificante queda en libertad de llevar a cabo las modificaciones o retiros respectivos.

No obstante, si se presente alguna declaración de interés, se deberán celebrar negociaciones a fin de alcanzar un acuerdo dentro de los tres meses siguientes a la fecha final del plazo para presentar las respectivas declaraciones. Los Miembros incumbentes deberán notificar por medio de la Secretaría al resto de los Miembros en caso que exista una prórroga del periodo de negociación, así como los términos del acuerdo alcanzado. En el evento que no se llegará a un acuerdo, el Miembro que haya formulado la declaración podrá someter el asunto a arbitraje dentro de los 45 días siguiente del final del periodo de negociaciones. Si el Miembro afectado no presenta esta solicitud de arbitraje, el Miembro modificante podrá llevar a efecto la modificación o retiro del compromiso en cuestión, luego respectivo proceso de certificación que dispone este procedimiento.

3.1.4 Enmienda con base al artículo X del Acuerdo de Marrakech

Otra alternativa a disposición de los Miembros para incorporar los acuerdos plurilaterales, y así dar una respuesta institucional y a largo plazo respecto al debate en torno a los acuerdos plurilaterales en la OMC, es a través de una enmienda a los Acuerdos de la OMC. No obstante, para ello se requiere el consenso de todos los Miembros de la

OMC, lo que considerando la situación actual, es una alternativa que evidentemente no estaría exenta de dificultades debido a la complejidad que implica alcanzar este requisito.

El artículo X:1 del Acuerdo de Marrakech establece las reglas y requisitos para modificar tanto ese Acuerdo como alguno contenido en el Anexo 1. Este artículo establece que:

Todo Miembro de la OMC podrá promover una propuesta de enmienda de las disposiciones del presente Acuerdo o de los Acuerdos Comerciales Multilaterales del Anexo 1 presentándola a la Conferencia Ministerial. (...) Salvo que la Conferencia Ministerial decida un período más extenso, durante un período de 90 días contados a partir de la presentación formal de la propuesta en la Conferencia Ministerial toda decisión de la Conferencia Ministerial de someter a la aceptación de los Miembros la enmienda propuesta se adoptará por consenso. (...) A menos que sean aplicables las disposiciones de los párrafos 2, 5 ó 6, en esa decisión se especificará si se aplicarán las disposiciones de los párrafos 3 ó 4. Si se llega a un consenso, la Conferencia Ministerial someterá de inmediato a la aceptación de los Miembros la enmienda propuesta. De no llegarse a un consenso en una reunión celebrada por la Conferencia Ministerial dentro del período establecido, la Conferencia Ministerial decidirá por mayoría de dos tercios de los Miembros si someterá o no a la aceptación de los Miembros la enmienda propuesta. (...) (Artículo X:1 del Acuerdo de Marrakech).

Para la aplicación del artículo X:1, una propuesta de modificación debe ser presentada por los Miembros a la Conferencia Ministerial, y esta última contará con 90 días para decidir la propuesta por consenso. En el evento que no se llegue a consenso, la Conferencia Ministerial decidirá por una mayoría de 2/3 (110 Miembros) si presenta o no la propuesta de modificación para la aceptación de los Miembros. Según lo establecido en el artículo X:3, en general las modificaciones al Acuerdo de Marrakech, así como a cualquier Acuerdo de la OMC, “surtirán efecto para los Miembros que las hayan aceptado tras su aceptación por dos tercios de los Miembros, y después, para cada uno de los demás Miembros, tras su aceptación por él”. Ello, salvo que se modifiquen los artículos IX y X del Acuerdo de Marrakech, los artículos I y II del GATT, el artículo II:1 del AGCS y el artículo 4 del los ADPIC, cuyo caso se requerirá que todos los Miembros lo ratifiquen.

Si bien este artículo contempla la aceptación por 2/3 en caso de que no se alcance el consenso, en la práctica resulta muy complejo que ello ocurra debido a las implicancias sistémicas que tiene en la organización. Cabe destacar que el procedimiento contemplado en el artículo X ha sido utilizado, por ejemplo, para la incorporación del Acuerdo sobre Facilitación de Comercio y la modificación del Acuerdo de los ADPIC en 2015.

Sin perjuicio de las dificultades que implica el consenso, a partir de la utilización del artículo X del Acuerdo de Marrakech, los Miembros podrían, por ejemplo, modificar el requisito de consenso contenido en el Art. X:9 de dicho Acuerdo, y así facilitar la incorporación de Acuerdos Plurilaterales en el Anexo 4. De esta forma, los Miembros podrían acordar un criterio distinto al consenso, por ejemplo, mayoría simple, 2/3 de la membresía, u otra alternativa que los Miembros decidan. Esta alternativa, además de ser compleja llevarla a cabo debido al requisito previo del consenso, también enfrentaría la dificultad que los Acuerdos plurilaterales en el Anexo 4 pueden desviarse del principio NMF.

También, los Miembros podrían considerar la creación de una nueva categoría de Acuerdos. Esta alternativa ha sido explorada por autores como Hoekman y Sabel mediante la creación de Acuerdos Plurilaterales Abiertos (OPA, por sus siglas en inglés) (Hoekman & Sabel. 2021. p 11-12).

Al respecto Hoekman y Sabel plantean que los Miembros deberían adoptar, a través de un reference paper o la creación de un Anexo 5, una serie de criterios para el establecimiento de OPAs, muchos de los cuales, por lo demás, ya operan en la práctica de los JSI. Estos criterios son:

- i) que el ingreso al OPA sea voluntario y quienes no participen no se vean presionados a ingresar posteriormente;
- ii) un OPA debe implementarse de manera no discriminatoria y sus beneficios extendidos a aquellos que no forman parte;
- iii) abiertos a aquellos Miembros de la OMC que quieran sumarse después de haber alcanzado el acuerdo, y la inclusión de requisitos y procedimientos claros para el proceso de adhesión de aquellos interesados;
- iv) la posterior adhesión no puede ser más onerosa que la de aquellos que ya son parte;
- v) la obligación de proporcionar razones fundadas en caso que una solicitud de adhesión sea rechazada;
- vi) entregar asistencia técnica a aquellos Miembros que no están en condiciones de cumplir con las obligaciones del OPA;
- vii) considerar el establecimiento de un cronograma de cumplimiento gradual de los compromisos para aquellos Miembros que no puedan cumplir los requisitos del OPA;

- viii) disposiciones que garanticen a los Miembros que no son parte información completa respecto a la implementación y operación del OPA;
- ix) elaboración de un reporte anual de las actividades desarrolladas en el contexto del OPA y;
- x) disposiciones que clarifican si el OPA estará sujeto a solución de controversias y, de ser el caso, especificar el *standard of review* y los criterios que se aplicarían para la selección de árbitros (Hoekman & Sabel, 2021, p.12).

Otra alternativa a considerar mediante la utilización del artículo X, es incorporar en el GATT una disposición análoga al Art. XVIII del AGCS sobre “compromisos adicionales”. Esta alternativa permitiría la incorporación de acuerdos plurilaterales para el comercio de mercancías sobre la base NMF, no obstante, Hoekman y Mavroidis estiman que ello no sería estrictamente necesario desde un punto de vista jurídico ya que las actuales reglas permitirían hacerlo de igual forma (Hoekman & Mavroidis, 2016, p. 14).

Sin perjuicio de las alternativas a disposición de los Miembros para incorporar el resultado de las JSIs en el acervo legal de la OMC, a saber: la utilización del Anexo 4, la modificación de las Listas de concesiones en materia de bienes, la modificación de las Listas de compromisos en materia de servicios, y la utilización de la enmienda del artículo X del Acuerdo de Marrakech, resulta necesario tener presente las siguientes consideraciones antes de tomar la decisión. Ello especialmente debido a que en la práctica las alternativas no necesariamente son lineales como muchas veces nos hacen pensar las reglas actuales en los Acuerdos de la OMC, y en la toma de decisión se deben considerar también otro tipo de elementos.

3.2 Consideraciones para la incorporación de las JSIs en la OMC

Conocer el contenido final de los acuerdos plurilaterales resulta necesario para poder definir cuál de las herramientas jurídicas existentes se debiesen utilizar en cada una de las JSIs a fin de que sean debidamente incorporadas en el acervo de la OMC. No obstante, los actuales Acuerdos de la OMC proporcionan algunas alternativas que, con mayor o menor dificultad, permitirían a las JSIs incorporarse en el acervo de la OMC.

Dado la dificultad que implica alcanzar resultados sobre la base del consenso, la modificación de Listas en materia de bienes y servicios son por el momento la principal herramienta a disposición de los Miembros en caso de que el resultado de esos acuerdos se aplique con base a NMF y no afecten los derechos y obligaciones de aquellos Miembros que no son parte. Al respecto, sobre la discusión en torno al consenso, Hoekman y Mavroidis plantean que:

“Consensus is not required as long as deals are applied on a nondiscriminatory basis and do not undercut existing rights of non-signatories, including provisions incorporated in existing multilateral WTO agreements (Hoekman & Mavroidis, 2016, p. 15).

En última instancia, son los Miembros quienes deben decidir cómo revitalizar el pilar de negociaciones de la OMC y, a partir de ello, ver qué disposiciones pueden utilizar, modificar o crear. No obstante, en el caso de no encontrar a tiempo las herramientas necesarias para la inclusión de estos resultados plurilaterales dentro de la OMC, existe el riesgo de una sobreutilización o una interpretación laxa del proceso de modificación de las Listas en materia de mercancías como de servicios, lo que ciertamente podría traer efectos nocivos a la organización.

Es probable que los procedimientos de modificación de listas no sean lo suficientemente idóneos en caso de que se enfrenten a acuerdos de mayor complejidad, en donde no quede lo suficientemente claro la vinculación con el GATT o el AGCS. Esta última situación podría darse especialmente en aquellas JSI que comprenden más de un acuerdo abarcado de la OMC. Además, en caso de que no exista ningún acuerdo que esté directamente relacionado con la JSI en cuestión, la modificación de Listas puede que no sea la herramienta apropiada para incorporarlos a la OMC. Lo anterior, podría darse en el caso, por ejemplo, en Comercio Electrónico, cuyas disposiciones podrían abarcar más de un acuerdo (GATT, AGCS y ADPIC), o bien, en materia de Pymes, Género o alguna de las iniciativas medioambientales, donde en principio no existe un Acuerdo de la OMC directamente relacionado al contenido de la JSI a incorporar.

Al igual que la modificación del artículo X:9 del Acuerdo Marrakech, la creación de una nueva categoría de acuerdos requeriría el consenso de toda la membresía, lo que no estaría exento de dificultades. No obstante, el hecho que estos se apliquen sólo bajo NMF, y sus beneficios sean extendidos al resto de la membresía sin afectar los derechos y obligaciones de aquellos que no son parte, tal como se plantea respecto a los OPA, podría ser una alternativa teóricamente más viable a ser considerada.

En caso de que las alternativas anteriormente planteadas no puedan materializarse debido a la imposibilidad de alcanzar el consenso, y sin perjuicio que la flexibilidad de las JSIs puede ser hoy día una de sus fortalezas, sería deseable que al iniciarse una JSI los Miembros participantes suscriban un documento en el cual establezcan las reglas y procedimientos de la negociación en cuestión. Esto último ayudaría a dar mayor transparencia y previsibilidad a cada iniciativa, además de consolidar en el tiempo ciertas prácticas que a futuro podrían materializarse formalmente en la OMC.

La pregunta respecto a cómo se debería modernizar el pilar de negociaciones de la OMC, y en particular la integración de acuerdos plurilaterales sobre una base NMF, es una cuestión que los Miembros deben resolver, dado que ello está íntimamente ligado proceso de reforma de la OMC.

A falta de una decisión por parte de los Miembros, existe la posibilidad también que los Miembros decidan resolver estas diferencias bajo el sistema de solución de diferencia de la OMC, y sea el panel o el Órgano de Apelación quien determine la inconsistencia o no de este tipo de instrumentos en la arquitectura de la OMC. Para ello, sostienen algunos autores que el artículo 41 de la Convención de Viena sería un marco apropiado al momento de realizar las interpretaciones correspondientes, especialmente teniendo presente que el acuerdo no afecta los derechos y obligaciones de otros Miembros (Zampetti et al, 2022).

En definitiva, la decisión de incorporar un resultado de una JSI en el acervo de la OMC, no es sólo una cuestión de carácter legal, sino que también político, y que está estrechamente ligada a la dirección que los Miembros quieren dar a la propia organización a futuro. Como se indicó anteriormente, esta es una discusión que los Miembros deberán sostener en el contexto de la reforma de la OMC, particularmente al momento de debatir respecto a la forma de revitalizar la función negociadora. Puesto que si queremos contar con una OMC que sea capaz de entregar las respuestas necesarias a los complejos desafíos que actualmente enfrenta el mundo en la actualidad, los Miembros deberán generar los incentivos para dar las respuestas requeridas y, de esa forma, evitar el debilitamiento del sistema multilateral de comercio en su conjunto.

3.3 La contribución al proceso de toma de decisiones de la OMC

La discusión en torno a la necesidad de reformar la toma de decisiones en la OMC ha estado presente desde hace años, especialmente a partir de los años 2000 cuando las dificultades de concluir la Ronda de Doha se hacían más evidente. En ese contexto, se cuestionaba la efectividad del *single undertaking* y se hacía más notoria la dificultad que implicaba la toma de decisiones con base al consenso, mientras que se sugerían nuevos esquemas más flexibles de “geometría variable”, de “masa crítica”, o de una OMC a distintas velocidades, a objeto de poder responder a las diversas necesidades e intereses de los Miembros (Sutherland Report, 2004) (Warwick Commission, 2007).

A este respecto, VanGrasstek plantea que ante la falta de avances en el campo multilateral, los Miembros deben analizar caminos alternativos para negociar. Estos caminos, plantea, tienen en común que cada uno implica algún grado de fragmentación, sea respecto de los Miembros que lo componen, como también respecto a los temas de discusión (VanGrasstek, 2013, p. 552). Además, agrega que:

“(...) proponents see plurilateral or regional undertakings as complements to multilateralism that can be pursued either in a form of “variable geometry” within the WTO or, if done on the outside, can produce useful precedents for multilateral deals” (VanGrasstek, 2013, p. 552).

En relación a esto último, si consideramos la proliferación de acuerdos comerciales regionales de los últimos años, podemos inferir que existe un espacio importante para que las materias abordadas en tales acuerdos sirvan de base o inspiración para el diseño de nuevas reglas comerciales a nivel multilateral.

Si se vincula el surgimiento de negociaciones plurilaterales mediante las JSIs y la proliferación de acuerdos comerciales regionales, como los TLCs, ello constituiría una oportunidad para regresar al establecimiento de acuerdos amplios que sean representativos de un grupo significativo de Miembros. Al respecto, Hoekman plantea que:

“This shift to plurilateral engagement offers an alternative to the negotiation of (deep) PTAs to countries seeking to bolster trade governance by providing a mechanism for countries to cooperate on an issue-specific basis without having to liberalize substantially all trade. In doing so it creates opportunities for cooperation without requiring all 164 WTO members to agree” (Hoekman et al, 2021, p. 1).

En la década del 2000, muchos Miembros vieron la negociación de acuerdos comerciales regionales (ACR) como un camino más expedito para alcanzar nuevas ventajas en materia comercial, mientras que alcanzar a acuerdos multilaterales se tornaba un camino más lento y complejo.

Adicionalmente, no flexibilizar el uso de los acuerdos plurilaterales en la OMC, podría desincentivar el camino multilateral y, en consecuencia, promover una profundización de una estrategia de integración comercial a través de los acuerdos comerciales regionales, los cuales por definición son discriminatorios, menos inclusivos y fuera de una vigilancia directa de la OMC (Hoekman & Mavroidis. 2015, p. 342).

La proliferación de acuerdos comerciales regionales observada durante los últimos años, se puede deber también a que las reglas en la OMC son mucho más estrictas para negociar Acuerdos Plurilaterales dentro de la organización que acuerdos comerciales regionales (Hoekman & Mavroidis, 2015, p. 319). Al respecto, resulta a lo menos contraintuitivo que las reglas multilaterales sean más flexibles para aquellos Miembros que deseen entablar acuerdos comerciales regionales fuera de la OMC, que acuerdos plurilaterales amplios y no discriminatorios dentro de la OMC.

Además, según Low, una mayor consideración de la “masa crítica” en el proceso de toma de decisión en la OMC, contribuiría a desenredar la creciente red de acuerdos regionales, por ejemplo, mediante reglas más flexibles que permitan una menor complejidad en los costos de transacción, y así quedar menos a merced de intereses y prioridades de una membresía diversa (Low, 2011, p. 8).

Entre las razones para considerar un mayor nivel de flexibilidad en el proceso de toma de decisión en la OMC, Low plantea las siguientes: i) la lentitud en la toma de decisiones, inducido quizás por la inercia y el poder de veto por parte de los Miembros; ii) las continuas dificultades en la definición de una agenda de negociación; iii) la idea en que las decisiones adoptadas por un grupo de Miembros podría facilitar una agenda futura sin comprometer la integridad y coherencia del sistema multilateral de comercio (Low, 2011, p. 8).

Por esa razón, Low plantea que resulta imposible para la OMC permanecer relevante a las necesidades de los Miembros sin modificar y expandir la agenda, ello ante la diversidad de intereses que debe acomodar el sistema. (Low, 2011, p. 3).

En las circunstancias actuales, Hoekman plantea que los acuerdos plurilaterales representan la manera más creíble, sino el único mecanismo de preservar y extender el orden del comercio mundial liberal que ha traído prosperidad en el mundo moderno. De esta forma, ofrecen una perspectiva de progreso mientras que la idea de un multilateralismo puro en la que todas las decisiones son tomadas por consenso decae (Hoekman et al, 2021, p. 5).

No hacerse cargo del inmovilismo en materia de negociaciones dentro de la OMC, es consolidar el *status quo* y profundizar su irrelevancia como principal institución multilateral en materia comercial. Además, tal como indica Hoekman, existen una serie de motivos para revitalizar la OMC en vez de abandonarla, entre las cuales destaca fundamentalmente tres: i) las mismas razones que hoy día dificultan la adaptación de acuerdos multilaterales estarían presentes en cualquier otra organización sucesora; ii) la OMC tiene una arquitectura y una estructura que todavía entrega servicios útiles, a pesar de los problemas que puedan existir; iii) existe una larga tradición de respeto por las reglas actuales y su desarrollo, lo que sería difícil replicar *de novo* (Hoekman et al, 2021, p. 5).

A pesar de las dificultades que el camino multilateral representa, no debemos olvidar que los Acuerdos de la OMC regulan aproximadamente el 75% del comercio mundial, mientras que el comercio realizado bajo acuerdos preferenciales es sólo el 25% restante (OMC, 2022t). Lo anterior, es un recordatorio a los gobiernos de la relevancia que continúan teniendo los Acuerdos de la OMC a pesar de la proliferación de los acuerdos comerciales regionales, así como la importancia que reviste buscar la manera de resolver los actuales desafíos que enfrenta el sistema multilateral de comercio. En palabras emitidas en 2004 por ex Director General de la OMC, Roberto Azevedo, los acuerdos comerciales regionales “*are important for the multilateral trading system—but they cannot substitute it*” (Azevedo, 2014).

A diferencia de los acuerdos comerciales regionales, las JSIs son procesos que buscan encausarse en un marco multilateral, de forma inclusiva y transparente, y de este modo avanzar hacia el establecimiento de reglas comerciales en temas de relevancia para el comercio internacional. Son llevados a cabo entre un grupo significativo de Miembros, permitiendo que el establecimiento de reglas comerciales se desarrolle entre un grupo diverso, y resguardando los intereses de países en desarrollo y menos adelantados.

Por lo tanto, la contribución de las JSIs al proceso de toma de decisiones radica fundamentalmente en proporcionar mayor flexibilidad y dinamismo a la toma de decisiones

en la OMC. Lo anterior se alcanzaría mediante una reconsideración del concepto de *single undertaking* y una revaloración de la “masa crítica” al momento de adoptar decisiones, elementos que ayudarían a quebrar ciertas prácticas que han dificultado avanzar en una agenda comercial que sea capaz de enfrentar los desafíos que la economía del siglo XXI demanda.

Además, las JSIs fortalecerían a la OMC como organización multilateral capaz de desarrollar en un contexto abierto y transparente nuevas reglas comerciales, y evitar que esa función siga profundizándose a través de los acuerdos comerciales regionales. Asimismo, permitiría que la organización incorpore nuevos temas a la agenda multilateral comercial, y tal como lo hizo el GATT en la Ronda de Tokio, hacerse cargo de los desafíos que demanda el comercio internacional.

Conclusiones

El presente estudio tenía por objeto poner de relieve un análisis en torno a las *Joint Statement Initiatives* (JSIs) y su contribución en el sistema multilateral de comercio en tanto iniciativas plurilaterales. En ese contexto, pudimos observar que estas han ayudado a proporcionar mayor flexibilidad a los procesos de negociación dentro de la OMC, revitalizando el pilar de negociaciones dentro de la organización, mediante la inclusión de nuevos temas de relevancia para el comercio internacional y respetando los principios básicos del sistema multilateral de comercio.

En el primer capítulo, pudimos observar que los acuerdos plurilaterales han formado parte consustancial en la creación del sistema multilateral de comercio desde el GATT hasta nuestros días. Estos acuerdos surgieron ante la dificultad de hacer frente de manera multilateral, y sobre la base del consenso, a los desafíos comerciales que en esa época se enfrentaban, logrando a través de una manera plurilateral continuar avanzando hacia la consecución de los objetivos planteados por el propio sistema multilateral de comercio, como es la liberalización del comercio y la eliminación de los obstáculos comerciales. Estos acuerdos plurilaterales se alcanzaban con base a las reglas vigentes, y en la práctica flexibilizaban el proceso de toma de decisión, caracterizado en la Ronda de Uruguay por el *single undertaking*. Además, la utilización del criterio de masa crítica hacía conveniente a aquellos signatarios alcanzar los acuerdos y entregar los beneficios derivados de ellos a quienes no formaban parte. En definitiva, si bien estos acuerdos plurilaterales han implicado cambios a la modalidad tradicional de negociación multilateral, caracterizada por el consenso y el *single undertaking*, también han permitido avanzar en el cumplimiento de los objetivos y principios planteados por el propio sistema.

En el capítulo 2, se analizaron las JSIs en tanto iniciativas plurilaterales. Para ello, se revisó el contexto en el cual los Miembros interesados lanzaron estos procesos durante la 11° Conferencia Ministerial de la OMC, el cual estuvo marcado por la dificultad de avanzar multilateralmente en una agenda negociadora que responda a un interés mayoritario de los miembros de esta organización. Asimismo, observamos que las JSIs son tanto procesos de negociación (reglamentación nacional, facilitación de inversiones y comercio electrónico), como diálogos tendientes a promover una discusión sobre un tema de interés (género, pymes, desarrollo sostenible). Al analizar cada una de ellas, constatamos que existe un interés y una participación significativa en ellas, y que sólo el 8% de los Miembros de la OMC no participa en ningunas de estas iniciativas. Además, en buena parte de ellas

más de la mitad de la membresía participa en cada una de ellas con una participación relevante del mundo en desarrollo, los que en su conjunto alcanzan una representación por sobre el 80% de las exportaciones a nivel global. Si bien no existe un documento específico que regule sus trabajos, notamos que estas buscan promover los principios de la OMC, y se rigen con base a la costumbre en la OMC, es decir, que las decisiones en su interior se toman sobre la base del consenso, son abiertas a todos los Miembros interesados, transparentes, no discriminan, promueven la participación de países en desarrollo, cuentan con el apoyo de la Secretaría de la OMC, etc.

En el 3 capítulo, se abordó el debate legal que hay entorno al surgimiento de estas iniciativas y las distintas opciones para la incorporación de sus resultados en la OMC. En este sentido, se analizó, por ejemplo, la base jurídica para la incorporación de los resultados de estas JSI conforme a lo dispuesto en el Anexo 4 del Acuerdo de Marrakech, la modificación de las listas de concesiones en materia de mercancías de acuerdo al Artículo XXVIII del GATT, la modificación de las listas de compromisos en materia de servicios según lo dispuesto en el artículo XVIII del AGCS, y la enmienda según lo establecido en el Artículo X del Acuerdo de Marrakech. En este último, se explora también la posibilidad de establecer una nueva categoría los acuerdos plurilaterales con base NMF, lo que Hoekman y Mavroidis han llamado *Open Plurilaterals Agreements* (OPAs). Adicionalmente, y dado la dificultad que implica adoptar decisiones con base al consenso, la alternativa más viable en estos momentos para incorporar los resultados de las JSIs sería a través de una modificación de las Listas de mercancías y servicios, aunque ello podría generar también riesgos a la propia organización en caso que la complejidad de los acuerdos conlleve a una interpretación laxa de las normas, por lo que los Miembros deberán tomar aquello en consideración al momento de tomar una decisión.

Por último, se analizó la contribución de las JSIs al sistema multilateral de comercio. Al respecto esta radica fundamentalmente en proporcionar mayor flexibilidad y dinamismo a la toma de decisiones en la OMC. Lo anterior se alcanzaría mediante una reconsideración del concepto de *single undertaking* y una revaloración de la “masa crítica” al momento de adoptar decisiones, elementos que ayudarían a quebrar ciertas prácticas que han dificultado avanzar en una agenda comercial que sea capaz de enfrentar los desafíos que la economía del siglo XXI demanda. Además, las JSIs fortalecerían a la OMC como organización multilateral capaz de desarrollar en un contexto abierto y transparente nuevas

reglas comerciales, y evitar que esa función siga profundizándose a través de los acuerdos comerciales regionales.

Finalmente, quisiera destacar que las conclusiones del presente estudio están lejos de ser concluyentes, y que aún quedan aspectos jurídicos y políticos que requieren ser profundizados, dado que la discusión en torno a las JSIs seguirá ocupando un lugar destacado en la agenda multilateral, especialmente considerando el inicio del proceso de reforma a la OMC lanzado en la pasada Conferencia Ministerial en junio de 2022. Asimismo, habría que observar con atención la evolución de algunas de estas iniciativas, como por ejemplo el proceso de implementación de los resultados en materia de reglamentación nacional, la eventual conclusión de las negociaciones en materia de facilitación de inversiones a fines de 2022, o el texto final que se pudiese alcanzar en materia de comercio electrónico, cuyos antecedentes naturalmente ayudarán a aportar nuevos elementos a este debate.

Bibliografía

- Aldung, Rudolf; Mamdouh Hamid. (2017). "Plurilateral Trade Agreements: An Escape Route for the WTO. World Trade Organization. Economic Research and Statistics Division. WTO Working Paper ERSD-2017-03
- Baiker, Bertola y Jelitto. (2021). "Services Domestic Regulation – Locking in Good Regulatory Practices. Analyzing the prevalence of services domestic regulation disciplines and their potential linkages with economic performance". WTO Economic research and statistics Division. Staff Working Paper ERSD-2021-14
- Berger, A., Kagan, Y., and Sauvart, K. P., eds. (2022). Investment Facilitation for Development: A toolkit for policymakers. Second edition. International Trade Centre, Geneva, Switzerland.
- Cornford, Andrew. (2004). "The Variable Geometry for WTO: Concept and Precedents". N°171. United Nations Conference on Trade and Development. UNCTAD/OSG/DP/2004/5.
- Hoda, Anwarul. (2018). "Tariff Negotiations and Renegotiations under the GATT and the WTO: Procedures and Practices", Cambridge. Second Edition.
- Hoekman, Bernard; Mavroidis, Petros. (2015). WTO 'à la carte' or 'menu du jour'? Assessing the Case for More Plurilateral Agreements. The European Journal of International Law Vol. 26 no. 2
- Hoekman, Bernard; Mavroidis, Petros. (2015a). Embracing Diversity: Plurilateral Agreements and the Trading System. World Trade Journal. 14: 1, 101–116.
- Hoekman, Bernad; Mavroidis, Petros. (2016). MFN Clubs and Scheduling Additional Commitments in the GATT: Learning from the GATS. European University Institute. EUI Working Paper RSCAS 2016/06
- Hoekman, Bernard; Sabel, Charles. (2021). "Plurilateral Cooperation as an Alternative to Trade Agreements: Innovating One domain at a Time". European University Institute. EUI Working PaperRSC 2021/01.
- Hoekman, Bernard; Winters, Alan; Ayele, Yohannes. (2021). "Delivering Plurilateral Trade within the World Trade Organization". Final Research Report". Department for International Trade, United Kingdom.
- India y Sud Africa. (2021). "The legal Status of Joint Statement Initiatives and Their Negotiated Outcomes". WT/GC/W/19/Rev.1

- Kelsey, Jane. (2021). "Why The Joint Statement Initiatives Lack Legal Legitimacy in the WTO. A Response to Hamid Mamdouh, Plurilateral Negotiations and Outcomes in the WTO". University of Auckland, Law School.
- Kelsey, Jane. (2022). "The Illegitimacy of Joint Statement Initiatives and Their Systemic Implications for the WTO". *Journal of International Economic Law*, 2022, 25, 2–24.
- Kennedy, Matthew. (2011). Two Single Undertakings-Can the WTO Implement the Results of a Round?. *Journal of International Economic Law*. 14. 77-120.
- Lloyd, Peter. (2008) "The Variable Geometry Approach to International Economic Integration".
- Low, Patrick. (2011). "WTO Decision-Making for the Future". World Trade Organization, Economic Research and Statistics Division. Staff Working Paper ERSD-2011-05
- Mamdouh, Hamid. (2021). "Plurilateral Negotiations and Outcomes in the WTO". King & Spalding.
- Matus, Mario; Unger Mark. (2016). *El Derecho de la Organización Mundial del Comercio*. Universidad Externado.
- Mavroidis, Petro C. (2012). "Trade in Goods". Second edition. Oxford.
- Oeter, Stefan. 2016. En Matus, Mario; Unger Mark. "El Derecho de la Organización Mundial del Comercio". Capítulo 4. Universidad Externado de Colombia.
- Nottage, Hunter. (2022). *History of Trade. Trade in War's Darkest Hour: Churchill and Roosevelt's daring 1941 Atlantic Meeting that linked global economic cooperation to lasting peace and security*. Disponible en:
https://www.wto.org/spanish/thewto_s/history_s/tradewardarkhour41_s.htm#
- Sutherland, Peter, ed. (2004). "The Future of the WTO: Addressing Institutional Challenges in the New Millennium".
- The Warwick Commission. (2007). "The Multilateral Trade Regime: Which Way Forward?".
- Van den Bossche, Peter; Zdouc, Wener. (2017). "The Law and Policy of the World Trade Organization". Cuarta Edición. Cambridge.
- VanGrasstek, Craig. (2013). "The History and Future of the World Trade Organization". World Trade Organization.

- VanGrasstek, Craig, Sauv e, Pierre. (2006). "The Consistency of WTO Rules: Can The Single Undertaking Be Squared with Variable Geometry?". *Journal of International Economic law* 9(4), 837-864.
- Zampetti, Am rico; Low, Patrick; Mavroidis, Petros. (2022). "Consensus Decision-Making and Legislative Inertia at the WTO: Can International Law Help?". *Journal of World Trade* 56, no 1: 1-26. Kluwer Law International BV, The Netherlands.
- *Atlantic Charter* (1941). Franklin D. Roosevelt, Winston S. Churchill. 14 de Agosto de 1941. Yale Law School. The Avalon Project. Lillian Goldman Law Library. Disponible en:
<https://avalon.law.yale.edu/wwii/atlantic.asp>
- European Commission (2016). Trade in Services Agreement (TISA). Fact Sheet. Contents. 26 de septiembre 2016. Disponible en:
https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/september/tradoc_154971.doc.pdf
- SICE- Foreign Trade Information System (2022). Trade in Services Agreement (TISA). Background Information. OAS. Disponible en:
http://www.sice.oas.org/TPD/TISA/TISA_e.ASP
- Convención de Viena (1969). Convención de Viena sobre el derecho de los tratados. Viena, 23 de mayo de 1969. Entrada en vigor el 27 de junio de 1980.
https://www.oas.org/36ag/espanol/doc_referencia/convencion_viena.pdf
- Azevedo, Roberto (2014). WTO News. Speeches - DG Roberto Azevedo. Regional Trade Agreements 'cannot substitute' the multilateral trading system. 25 de septiembre 2014. Ginebra, OMC. Disponible en:
https://www.wto.org/english/news_e/spra_e/spra33_e.htm

Documentos OMC:

- OMC- Organización Mundial del Comercio. 1994. Los Resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales. Los Textos Jurídicos. Ginebra, Suiza.
- OMC- Organización Mundial del Comercio. 2005, "Deliberaciones y Negociaciones sobre Sectores Específicos de Mercancías en el GATT y en la OMC". Grupo de Negociaciones sobre el Acceso a los Mercados. TN/MA/S/13.

https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd202114_e.pdf Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC - Organización Mundial del Comercio (2022a). Entender la OMC: Información Básica. Los años del GATT: de la Habana a Marrakech. Ginebra, OMC.

https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact4_s.htm Acceso el 9 agosto de 2022.

- Código de Normas (1979) - Acuerdo Sobre Obstáculos Técnicos al Comercio. Ronda de Tokio. Ginebra, GATT. LT/TR/A/5. Disponible en:

<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=S:/JCR/TOKYO/TBT.pdf&Open=True> Acceso el 9 agosto de 2022.

- Acuerdo sobre Compras del Sector Público (1979). Ronda de Tokio. Ginebra, GATT. LT/TR/PLURI/2. Disponible en:

https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/tokyo_gpr_s.pdf Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC - Organización Mundial del Comercio (2022c). Partes, observadores y adhesiones.

https://www.wto.org/spanish/tratop_s/gproc_s/memobs_s.htm Acceso el 9 agosto de 2022.

- Código de Subvenciones (1979). Acuerdo relativo a la Interpretación y Aplicación de los artículos VI, XVI y XXIII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Ronda de Tokio. Ginebra, GATT. LT/TR/A/3. Disponible en:

https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/tokyo_scm_s.pdf Acceso el 9 agosto de 2022.

- Código de Valoración Aduanera (1979). Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Ronda de Tokio. Ginebra, GATT. LT/TR/A/2. Disponible en:

https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/tokyo_val_s.pdf Acceso el 9 agosto de 2022.

- Código de Licencias de Importación (1979). Acuerdo sobre procedimientos para el trámite de licencias de importación. Ronda de Tokio. Ginebra, GATT. LT/TR/A/4 Disponible en:

https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/tokyo_lic_s.pdf Acceso el 9 agosto de 2022

- Código Antidumping (1979). Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Ronda de Tokio. Ginebra, GATT. LT/TR/A/1 Disponible en:

https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/tokyo_adp_s.pdf Acceso el 9 agosto de 2022.

- Acuerdo de la carne de bovino (1979). Ronda de Tokio. Ginebra, GATT. LT/TR/PLURI/3. Disponible en:

https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/tokyo_abm_s.pdf Acceso el 9 agosto de 2022.

- Acuerdo internacional de los productos lácteos (1979). Ronda de Tokio. Ginebra, GATT. LT/TR/PLURI/4. Disponible en:

https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/tokyo_dai_s.pdf Acceso el 9 agosto de 2022.

- Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles (1979). Ronda de Tokio. Ginebra, GATT. LT/TR/PLURI/1. Disponible en:

https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/tokyo_air_s.pdf Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC - Organización Mundial del Comercio (2022ag). How negotiations are organized. Principes. Ginebra, OMC. Disponible en:

https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/work_organ_e.htm#:~:text=Principles,agreed%20until%20everything%20is%20agreed%E2%80%9D

- OMC - Organización Mundial del Comercio (2022ah). La Ronda de Doha. Ginebra, OMC. Disponible en:

https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/dda_s.htm Acceso en: 9 agosto 2022

- OMC - Organización Mundial del Comercio (2022j). El Acuerdo sobre el comercio de aeronaves civiles. Ginebra, OMC. Disponible en:

https://www.wto.org/spanish/tratop_s/civair_s/civair_s.htm Acceso en: 9 agosto 2022

- OMC - Organización Mundial del Comercio (2022k). Entender la OMC. Acuerdos Plurilaterales: de participación minoritaria.

https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/agrm10_s.htm Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC - Organización Mundial del Comercio (2022l). Acuerdo de la OMC sobre productos farmacéuticos. Ginebra, OMC. Disponible en:

https://www.wto.org/spanish/tratop_s/pharma_ag_s/pharma_agreement_s.htm Acceso el 9 agosto de 2022

- OMC - Organización Mundial del Comercio (2022m). Acuerdo sobre tecnologías de la información. Ginebra, OMC. Disponible en:

https://www.wto.org/spanish/tratop_s/inftec_s/inftec_s.htm Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC - Organización Mundial del Comercio (2022n). Acuerdo sobre bienes medioambientales. Ginebra, OMC. Disponible en:

https://www.wto.org/spanish/tratop_s/envir_s/ega_s.htm Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC - Organización Mundial del Comercio (2022ñ). Servicios: Negociaciones posteriores a la Ronda de Uruguay. Ginebra, OMC. Disponible en:

https://www.wto.org/spanish/tratop_s/serv_s/s_negs_posturuguay_s.htm#protocols

Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC - Organización Mundial del Comercio (2022o). Servicios de Telecomunicaciones: Negociaciones. Decisión de la Ronda de Uruguay sobre relativa a las negociaciones sobre telecomunicaciones básicas. Ginebra, OMC. Disponible en:

https://www.wto.org/spanish/tratop_s/serv_s/telecom_s/tel22_s.htm Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC - Organización Mundial del Comercio (2022p). Servicios de telecomunicaciones: Documento de referencia 24 abril 1996. Grupo de Negociaciones sobre telecomunicaciones básicas. Ginebra, OMC. Disponible en:

https://www.wto.org/spanish/tratop_s/serv_s/telecom_s/tel23_s.htm Acceso el 9 agosto de 2022.

- Grupo Ottawa (2022). Ottawa Group Ministerial Statement on WTO Reform. 17 de julio 2022, Ginebra.

https://www.international.gc.ca/world-monde/international_relations-relations_internationales/wto-omc/news-nouvelles/2022-06-17-ottawa-group-groupe.aspx?lang=eng Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC - Organización Mundial del Comercio (2005). Noticias Comunicado de Prensa 2005. Press/426. 6 de diciembre 2005. Propiedad Intelectual. Los Miembros dan su visto bueno a una enmienda que da carácter permanente a la flexibilidad en materia de salud. Ginebra, OMC. Disponible en:

https://www.wto.org/spanish/news_s/pres05_s/pr426_s.htm Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC - Organización Mundial del Comercio (2013). Declaración Ministerial de Bali. Adoptada el 7 de diciembre de 2013.

<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=s:/WT/MIN13/DEC.pdf&Open=True> Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC - Organización Mundial del Comercio (2015). Competencia de las Exportaciones. Decisión Ministerial del 19 de diciembre de 2015.

<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=s:/WT/MIN15/45.pdf&Open=True> Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC - Organización Mundial del Comercio (2022q). Acuerdo sobre Subsidios a la Pesca. Decisión Ministerial del 17 de julio de 2022. (WT/MIN(22)/33). Ginebra, OMC. Disponible en:

<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/MIN22/33.pdf&Open=True> Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC - Organización Mundial del Comercio (2022r). Duodécima Conferencia Ministerial de la OMC. Resultados de la CM12. Ginebra, OMC. Disponible en:

https://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/mc12_s/mc12_s.htm#outcomes Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC - Organización Mundial del Comercio (2022s). Documento final de la CM12. Adoptado el 17 de junio de 2022. Ginebra, OMC. WT/MIN(22)/24. Disponible en:

<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=s:/WT/MIN22/24.pdf&Open=True> Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC - Organización Mundial del Comercio (2011). Informe sobre el Comercio Mundial 2011. La OMC y los Acuerdos Comerciales Preferenciales: de la coexistencia a la coherencia. Ginebra, OMC. Disponible en:

https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/world_trade_report11_s.pdf Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC - Organización Mundial del Comercio (2022t). DDG Ellard: Multilateralism is the solution to the challenges of global commons. 7 de febrero 2022. Ginebra, OMC. Disponible en:

https://www.wto.org/english/news_e/news22_e/ddgae_08feb22_e.htm#:~:text=Despite%20the%20proliferation%20of%20free,every%20problem%2C%E2%80%9D%20she%20concluded Acceso el 9 agosto de 2022.

- India, Namibia y Sudáfrica (2021). The Legal Status of 'Joint Statement Initiatives' and their negotiated outcomes. 30 de abril 2021. Ginebra, OMC. WT/GC/W/819/Rev.1. Disponible en:

<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/GC/W819R1.pdf&Open=True> Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC - Organización Mundial del Comercio (2021). Consejo General 7-8 octubre de 2021. Minuta de la Reunión. Ginebra, OMC. WT/GC/M/193. Disponible en:

<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/GC/M193.pdf&Open=True> Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC - Organización Mundial del Comercio (2017). Declaración Ministerial Conjunta sobre la Reglamentación Nacional en la esfera de los Servicios. 11° Conferencia Ministerial. 13 de abril 2017.

<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=s:/WT/MIN17/61.pdf&Open=True> Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC - Organización Mundial del Comercio (2019). Declaración Conjunta sobre la Reglamentación Nacional en la esfera de los Servicios. 23 de mayo 2019. Ginebra, OMC. WT/L/1059. Disponible en:

<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=s:/WT/L/1059.pdf&Open=T>
[rue](#) Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC - Organización Mundial del Comercio (2022u). Debates Informales. Iniciativa Conjunta en materia de Reglamentación Nacional. Ginebra, OMC. Disponible en:

https://www.wto.org/spanish/tratop_s/serv_s/jsdomreg_s.htm Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC - Organización Mundial del Comercio (2019). Declaración conjunta sobre la reglamentación nacional en la esfera de los servicios. 23 de mayo 2019. WT/L/1059. Ginebra, OMC. Disponible en:

<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=s:/WT/L/1059.pdf&Open=T>
[rue](#) Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC - Organización Mundial del Comercio (2021a). Declaración relativa a la conclusión de las negociaciones sobre la reglamentación nacional en el ámbito de los servicios. 2 de diciembre de 2021. Ginebra, OMC. WT/L/1129. Disponible en:

<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=s:/WT/L/1129.pdf&Open=T>
[rue](#) Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC - Organización Mundial del Comercio (2021b). Iniciativa conjunta sobre la reglamentación nacional en el ámbito de los servicios. Documento de referencia sobre la reglamentación nacional en el ámbito de los servicios. 26 de noviembre de 2021. INF/SDR/2. Ginebra, OMC. Disponible en:

<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=s:/INF/SDR/2.pdf&Open=T>
[rue](#) Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC - Organización Mundial del Comercio (2022v). Negociaciones de la OMC relativas a las disciplinas sobre reglamentación nacional. Ginebra, OMC. Disponible en:

https://www.wto.org/spanish/tratop_s/serv_s/dom_reg_negs_s.htm Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC - Organización Mundial del Comercio (2018). *Working Party on Domestic Regulation. Report of the meeting held on 7 and 8 november 2017. Note by the Secretariat.* 9 de marzo de 2018. Ginebra, OMC. S/WPDR/M/73. Disponible en:

<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/S/WPDR/M73.pdf&Open=TRUE> Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC - Organización Mundial del Comercio (2021c). Noticias 2021. Las negociaciones sobre la reglamentación nacional en el ámbito de los servicios concluyen con éxito en Ginebra. 2 de diciembre 2021. Ginebra, OMC. Disponible en:

https://www.wto.org/spanish/news_s/news21_s/jssdr_02dec21_s.htm Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC - Organización Mundial del Comercio (2017b). Declaración conjunta sobre el comercio electrónico. 13 diciembre 2017. Ginebra, OMC. WT/MIN(17)/60. Disponible en:

<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=s:/WT/MIN17/60.pdf&Open=TRUE> Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC - Organización Mundial del Comercio (2019c). Conjunta sobre el comercio electrónico. 25 enero 2019. Ginebra, OMC. WT/L/1056. Disponible en:

<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=s:/WT/L/1056.pdf&Open=TRUE> Acceso el 9 agosto de 2022.

- Australia, Japón, Singapur. 2021. WTO Joint Statement Initiative on E-commerce Statement by Ministers of Australia, Japan and Singapore. Diciembre 2021. Ginebra, OMC. Disponible en:

https://www.wto.org/english/news_e/news21_e/ji_ecom_minister_statement_e.pdf Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC - Organización Mundial del Comercio (2021d). Declaración Conjunta sobre Comercio Electrónico. Los coorganizadores de las negociaciones sobre comercio electrónico se felicitan de los progresos considerables alcanzados en las negociaciones. 14 de diciembre 2021. Ginebra, OMC. Disponible en:

https://www.wto.org/spanish/news_s/news21_s/ecom_14dec21_s.htm Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC- Organización Mundial del Comercio (1998). Programa de trabajo sobre el comercio electrónico. Adoptado por el Consejo General el 25 de septiembre de 1998. Ginebra, OMC. WT/L/274. Disponible en:

<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=S:/WT/L/274.pdf&Open=True> Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC- Organización Mundial del Comercio (2022w). Programa de Trabajo sobre Comercio Electrónico. Ginebra, OMC. Disponible en:

https://www.wto.org/spanish/tratop_s/ecom_s/ecom_work_programme_s.htm Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC- Organización Mundial del Comercio (2022x). Programa de Trabajo sobre Comercio Electrónico. Decisión Ministerial adoptada el 17 de junio de 2022. Ginebra, OMC. Disponible en:

<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/MIN22/32.pdf&Open=True> Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC- Organización Mundial del Comercio (2017c). Declaración Ministerial Conjunta sobre la Facilitación de las Inversiones para el Desarrollo. 13 de diciembre de 2017. WT/MIN(17)/59

<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=s:/WT/MIN17/59.pdf&Open=True> Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC- Organización Mundial del Comercio (2022af). Iniciativa Conjunta en materia de Comercio Electrónico. Comercio Electrónico.

https://www.wto.org/spanish/tratop_s/ecom_s/joint_statement_s.htm

- OMC- Organización Mundial del Comercio (2022y). Facilitación de Inversiones para el Desarrollo. Ginebra, OMC. Disponible en:

https://www.wto.org/spanish/tratop_s/invfac_public_s/invfac_s.htm Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC- Organización Mundial del Comercio (2019d). Declaración ministerial conjunta sobre la facilitación de las inversiones para el desarrollo. 22 de noviembre 2019. WT/L/1072/Rev.1. Disponible en:

<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=s:/WT/L/1072r1.pdf&Open=True> Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC- Organización Mundial del Comercio (2021e). Comunicación conjunta sobre la facilitación de las inversiones para el desarrollo. 10 de diciembre 2021. WT/L/1130. Disponible en:

<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=s:/WT/L/1130.pdf&Open=True> Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC- Organización Mundial del Comercio (2017d). Declaración Ministerial Conjunta. Declaración relativa al establecimiento de un programa de trabajo informal de la OMC sobre las MIPYMEs. 20 diciembre 2017. WT/MIN(17)/58/Rev.1. Disponible en:

<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=s:/WT/MIN17/58R1.pdf&Open=True> Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC- Organización Mundial del Comercio (2021f). Grupo de trabajo informal sobre las MIPYMEs. Declaración sobre las microempresas y las pequeñas y medianas empresas (MIPYMEs). 6 de octubre 2021. Ginebra, OMC. INF/MSME/4/Rev.2. Disponible en:

<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=s:/INF/MSME/4R2.pdf&Open=True> Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC- Organización Mundial del Comercio (2022z). Grupo de trabajo informal sobre las microempresas y las pequeñas y medianas empresas (MIPYMEs). Ginebra, OMC. Disponible en:

https://www.wto.org/spanish/tratop_s/msmes_s/msmes_s.htm Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC- Organización Mundial del Comercio (2022aa). Grupo de Trabajo Informal sobre Comercio y Cuestiones de Genero. Ginebra, OMC. Disponible en:

https://www.wto.org/spanish/tratop_s/womenandtrade_s/iwg_trade_gender_s.htm Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC- Organización Mundial del Comercio (2017f). Declaración conjunta sobre Comercio y Empoderamiento Económico de las Mujeres con ocasión de la Conferencia Ministerial de la OMC. Buenos Aires. Diciembre 2017 Disponible en:

https://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/mc11_s/genderdeclarationmc11_s.pdf

Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC- Organización Mundial del Comercio (2020). Informe provisional a raíz de la declaración conjunta de buenos aires sobre el comercio y el empoderamiento económico de las mujeres. 25 septiembre 2020. Ginebra, OMC. WT/L/1095/Rev.1. Disponible en:

<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=s:/WT/L/1095R1.pdf&Open=TRUE> Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC- Organización Mundial del Comercio (2021g). Declaración ministerial conjunta sobre la promoción de la igualdad de género y el empoderamiento económico de las mujeres en el comercio. Duodécima conferencia ministerial de la OMC. 3 de diciembre 2021. Ginebra, OMC. WT/MIN(21)/4/Rev.1. Disponible en:

<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=s:/WT/MIN21/4R1.pdf&Open=TRUE> Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC- Organización Mundial del Comercio (2022ab). Comercio y Sostenibilidad Ambiental. Ginebra, OMC. Disponible en:

https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tessd_s/tessd_s.htm Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC- Organización Mundial del Comercio (2021k). Nuevas iniciativas procuran situar el medio ambiente en el centro de los debates sobre el comercio. Comercio y medioambiente. Noticia. 15 de diciembre de 2021.

https://www.wto.org/spanish/news_s/news21_s/envir_15dec21_s.htm

- OMC- Organización Mundial del Comercio (2020b). Comunicación sobre el comercio y la sostenibilidad ambiental. 17 de noviembre 2020. Ginebra, OMC. WT/CTE/W/249. Disponible en:

<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=s:/WT/CTE/W249.pdf&Open=TRUE> Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC- Organización Mundial del Comercio (2022ac). Trade and environmental sustainability structured discussions (TESSD). Convening Notice. Ginebra, OMC. INF/TE/SSD/CN/8. Disponible en:

<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/INF/TESSD/CN8.pdf&Open=True> Acceso el 9 agosto de 2022.

- Okonjo-Iweala, Ngozi (2021). Discursos Ngozi Okonjo-Iweala. Acto de Presentación de la Comunicaciones Ministeriales sobre el Comercio, el Medioambiente y el Desarrollo Sostenible. 15 de diciembre 2021. Ginebra, OMC. Disponible en:

https://www.wto.org/spanish/news_s/spno_s/spno20_s.htm Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC- Organización Mundial del Comercio (2021i). Debates estructurados sobre el comercio y la sostenibilidad ambiental. Comunicación ministerial sobre el comercio y la sostenibilidad ambiental. 14 de diciembre 2021. Ginebra, OMC. WT/MIN(21)/6/Rev.2. Disponible en:

<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=s:/WT/MIN21/6R2.pdf&Open=True> Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC- Organización Mundial del Comercio (2021j). Diálogo informal sobre la contaminación producida por los plásticos y el comercio de plásticos ambientalmente sostenible (diálogo informal sobre los plásticos). Comunicación ministerial sobre la contaminación producida por los plásticos y el comercio de plásticos ambientalmente sostenible. 10 de diciembre 2021. Ginebra, OMC. WT/MIN(21)/8/Rev.2. Disponible en:

<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=s:/WT/MIN21/8R2.pdf&Open=True> Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC- Organización Mundial del Comercio (2022ad). Informal dialogue on plastics pollution and environmentally sustainable plastics trade (IDP). Convening notice. 20 mayo 2022. Ginebra, OMC. Disponible en:

<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/INF/TEIDP/CN6R1.pdf&Open=True> Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC - Organización Mundial del Comercio (2015). Entender la OMC. Quinta edición. Ginebra, OMC. Disponible en:

https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/understanding_s.pdf Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC - Organización Mundial del Comercio (2012). OMC Noticias 2012. Acuerdo histórico pone fin a 20 años de diferencias entre la UE y América Latina sobre los bananos. 8 de noviembre 2012. Ginebra, OMC. Disponible en:

https://www.wto.org/spanish/news_s/news12_s/disp_08nov12_s.htm Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC - Organización Mundial del Comercio (2000). Procedimientos para la certificación de rectificaciones o mejoras de las listas de compromisos específicos. Adoptados por el Consejo del Comercio de Servicios el 14 de abril de 2000. 18 de abril de 2000. Ginebra, OMC. S/L/84. Disponible en:

<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=S:/S/L/84.pdf&Open=True>

- OMC - Organización Mundial del Comercio (1999). Procedimientos para la aplicación del artículo XXI del acuerdo general sobre el comercio de servicios (AGCS). Modificación de listas. Adoptada por el consejo del comercio de servicios el 19 de julio de 1999. 29 de septiembre de 1999. Ginebra, OMC. S/L/80. Disponible en:

<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=S:/S/L/80.pdf&Open=True>

Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC - Organización Mundial del Comercio (1979). Textos Jurídicos. Trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de países en desarrollo. Ginebra, OMC. Disponible en:

https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/enabling1979_s.htm#:~:text=Esta%20Decisi%C3%B3n%20adoptada%20por%20los,de%20los%20pa%C3%ADses%20en%20desarrollo

Acceso el 9 agosto de 2022.

- GATT (1985). Multilateral trade negotiations. Status of Acceptances of Protocols, Agreements and Arrangements (as of 1 May 1985). 3 de mayo 1985. Ginebra, OMC. L/5517/Add.16. Disponible en:

<https://docs.wto.org/gattdocs/q/GG/L5599/5517A16.PDF> Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC - Organización Mundial del Comercio (2017e). European Union – measures affecting tariff concessions on certain poultry meat products (DS492). Panel Report. 28 de marzo 2017. Ginebra, OMC. WT/DS492/R. Disponible en:

<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/DS/492R.pdf&Open=TRUE> Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC - Organización Mundial del Comercio (2020c). Procedimiento arbitral multipartito de apelación provisional de conformidad con el artículo 25 del ESD. Addendum. 30 de abril de 2020. Ginebra, OMC. JOB/DSB/1/Add.12. Disponible en:

<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=s:/Jobs/DSB/1A12.pdf&Open=TRUE> Acceso el 9 agosto de 2022.

- OMC - Organización Mundial del Comercio (2022ae). Acuerdos Comerciales Regionales. Base de Datos. Ginebra, OMC. Disponible en:

<https://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>

Apéndices

Tabla Participación JSIs

	Miembro	Comercio Electrónico	Facilitación de Inversiones	Reglamentación Nacional	Mipymes	Genero	TESSD	Plásticos
1	Afganistán		X		X	X		
2	Albania	X	X	X	X	X	X	X
3	Alemania	X	X	X	X	X	X	X
4	Angola					X		X
5	Antigua y Barbuda		X		X			
6	Arabia Saudita, Reino de	X	X	X	X		X	X
7	Argentina	X	X	X	X	X		
8	Armenia				X			
9	Australia	X	X	X	X	X	X	X
10	Austria	X	X	X	X	X	X	X
11	Bahrein, Reino de	X	X	X	X	X	X	
12	Bangladesh							
13	Barbado		X			X		X
14	Bélgica	X	X	X	X	X	X	X
15	Belize				X	X		
16	Benin	X	X			X		
17	Bolivia							X
18	Botswana					X		
19	Brasil	X	X	X	X	X	X	
20	Brunei Darussalam	X			X			
21	Bulgaria	X	X	X	X	X	X	X
22	Burkina Faso	X						
23	Burundi		X			X		
24	Cabo Verde		X				X	X
25	Camboya		X			X		X
26	Camerún	X						X
27	Canadá	X	X	X	X	X	X	X
28	Chad		X			X	X	X
29	Chile	X	X	X	X	X	X	X
30	China	X	X	X	X	X	X	X
31	Chipre	X	X	X	X	X	X	X
32	Colombia	X	X	X	X	X	X	X
33	Congo		X					
34	Congo, República Democrática del					X		
35	Corea, República de	X	X	X	X	X	X	X
36	Costa Rica	X	X	X	X	X	X	X

	Miembro	Comercio Electrónico	Facilitación de Inversiones	Reglamentación Nacional	Mipymes	Genero	TESSD	Plásticos
37	Cota de Marfil	X			X	X		
38	Croacia	X	X	X	X	X	X	X
39	Cuba							
40	Dinamarca	X	X	X	X	X	X	X
41	Djibouti		X					
42	Dominica		X		X	X		
43	Ecuador	X	X		X	X	X	X
44	Egipto							
45	El Salvador	X	X	X	X	X		
46	Emiratos Arabes Unidos	X	X	X		X	X	
47	Eslovenia	X	X	X	X	X	X	X
48	España	X	X	X	X	X	X	X
49	Estados Unidos	X		X		X	X	
50	Estonia	X	X	X	X	X	X	X
51	Eswatini					X		
52	Federación de Rusia	X	X	X	X	X	x	X
53	Fiji					X	X	X
54	Filipinas	X	X	X	X	X		X
55	Finlandia	X	X	X	X	X	X	X
56	Francia	X	X	X	X	X	X	X
57	Gabón		X			X		
58	Gambia		X		X	X	X	X
59	Georgia	X	X	X	X	X		
60	Ghana							
61	Granada		X		X	X		
62	Grecia	X	X	X	X	X	X	X
63	Guatemala	X	X		X	X		
64	Guinea		X			X		
65	Guinea-Bissau		X			X		
66	Guyana				X	X		
67	Haiti					X		
68	Honduras	X	X		X	X	X	X
69	Hong Kong, China	X	X	X	X		X	X
70	Hungría	X	X	X	X	X	x	X
71	India							
72	Indonesia	X	X			X		
73	Irlanda	X	X	X	X	X	X	X
74	Islandia	X	X	X	X	X	X	X
75	Islas Salomón		X					
76	Israel	X		X	X	X	X	
77	Italia	X	x	X	X	X	X	X

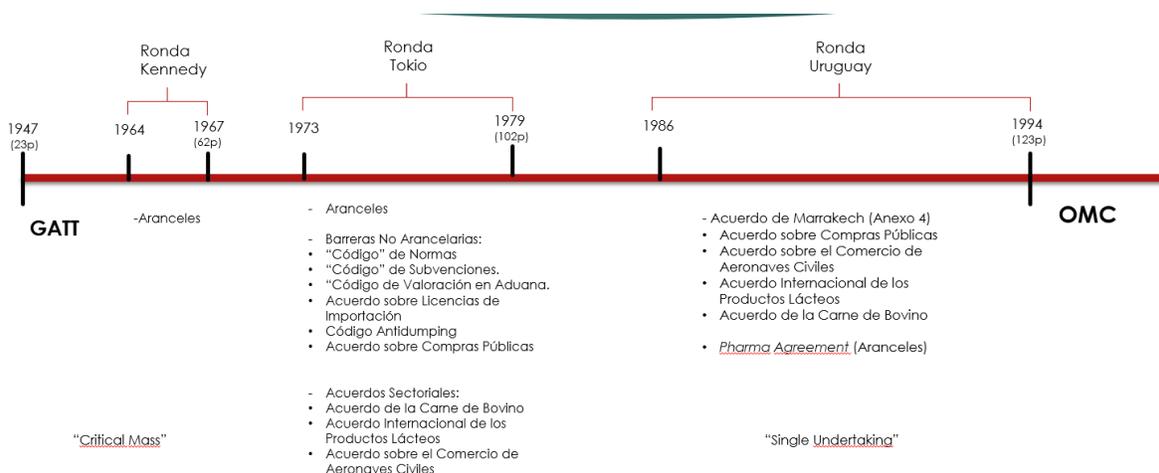
	Miembro	Comercio Electrónico	Facilitación de Inversiones	Reglamentación Nacional	Mipymes	Genero	TESSD	Plásticos
78	Jamaica					X		X
79	Japón	X	X	X	X	X	X	X
80	Jordania							
81	Kazajistán	X	X	X	X	X	X	X
82	Kenia	X			X	X		
83	Kirguisa		X		X	X		
84	Kuwait	X	X					
85	Lao, República Democrática Popular	X	X		X	X		
86	Lesotho					X		
87	Letonia	X	X	X	X	X	X	X
88	Liberia		X			X		
89	Liechtenstein	X		X	X	X	X	
90	Lituania	X	X	X	X	X	X	X
91	Luxemburgo	X	X	X	X	X	X	X
92	Macao, China		X		X		X	X
93	Macedonia del Norte	X	X	X	X	X	X	
94	Madagascar					X		
95	Malasia	X	X		X			
96	Malawi					X		
97	Maldivas		X			X	X	X
98	Mali					X		
99	Malta	x	X	X	X	X	X	X
100	Marruecos		X			X		X
101	Mauricio		X	X		X		X
102	Mauritania		X					
103	México	X	X	X	X	X	X	
104	Moldova	X	X	X	X	X	X	
105	Mongolia	X	X		X	X		
106	Montenegro	X	X	X	X	X	X	
107	Mozambique							
108	Myanmar	X	X		X	X		
109	Namibia					X		
110	Nepal							
111	Nicaragua	X	X		X			
112	Niger					X		
113	Nigeria	X	X	X	X	X		
114	Noruega	X	X	X	X	X	X	X
115	Nueva Zelandia	X	X	X	X	X	X	X
116	Omán							
117	Países Bajos	X	X	X	X	X	X	X
118	Pakistán				X			

	Miembro	Comercio Electrónico	Facilitación de Inversiones	Reglamentación Nacional	Mipymes	Genero	TESSD	Plásticos
119	Panamá	X	X			X	X	X
120	Papua Nueva Guinea		X					
121	Paraguay	X	X	X	X	X		X
122	Perú	X	X	X	X	X		X
123	Polonia	X	X	X	X	X	X	X
124	Portugal	X	X	X	X	X	X	X
125	Qatar	X	X		X			
126	Reino Unido	X	X	X	X	X	X	X
127	República Centrafricana		X					X
128	República Checa	X	X	X	X	X	X	X
129	República Dominicana		X		X	X		
130	República Eslovaca	X	X	X	X	X	X	X
131	Ruanda					X		
132	Rumania	X	X	X	X	X	X	X
133	Saint Kitts and Nevis				X	X		
134	Samoa					X		
135	San Vicente y las Granadinas				X	X		
136	Santa Lucía				X			
137	Senegal					X	X	
138	Seychelles		X					
139	Sierra Leona		X			X		
140	Singapur	X	X	X	X		X	X
141	Sri Lanka							
142	Sudáfrica							
143	Suecia	X	X	X	X	X	X	X
144	Suiza	X	X	X	X	X	X	X
145	Surinam		X				X	X
146	Tailandia	X		X				X
147	Taipei chino	X	X	X	X	X	X	
148	Tanzania							
149	Tayikistán		X		X	X	X	
150	Togo		X			X		
151	Tonga					X		X
152	Trinidad y Tobago					X		
153	Túnez							
154	Turquía	X	X	X	X	X	X	
155	Ucrania	X		X	X	X	X	
156	Uganda		X			X		
157	Unión Europea	X	X	X	X	X	X	X
158	Uruguay	X	X	X	X	X	X	X
159	Vanuatu		X			X	X	X

	Miembro	Comercio Electrónico	Facilitación de Inversiones	Reglamentación Nacional	Mipymes	Genero	TESSD	Plásticos
160	Venezuela							
161	Vietnam				X	X		
162	Yemen		X					
163	Zambia		X			X		
164	Zimbabwe		X					
	Total	87	113	70	95	122	74	73

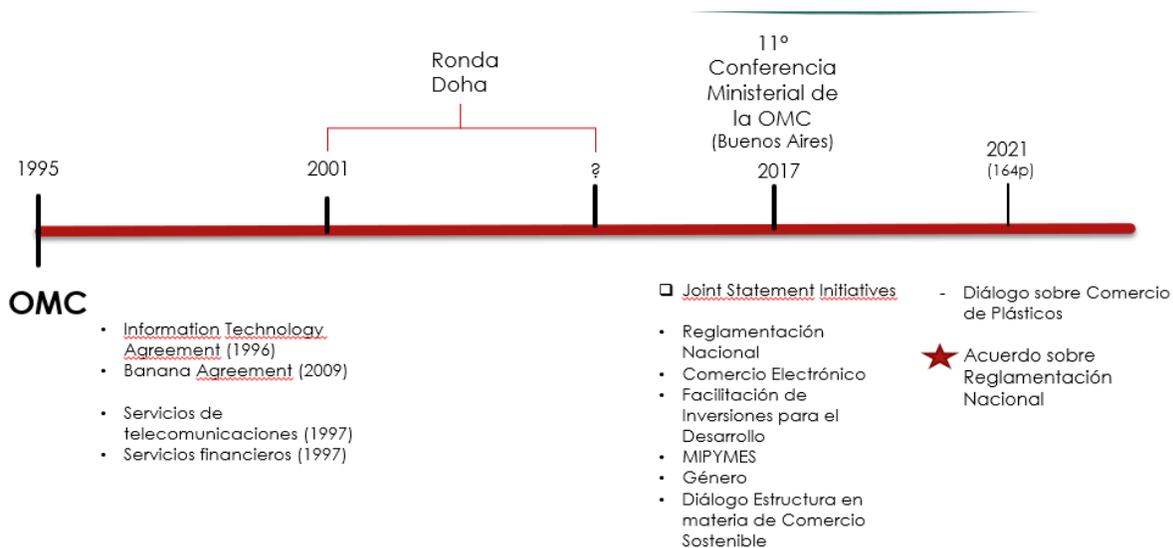
Fuente: Elaboración propia con base a la información contenida sitio web de la OMC correspondiente a cada JSI.

Línea de tiempo 1: acuerdos plurilaterales. Del GATT (1947) a la OMC (1994)



Fuente: Elaboración propia con base a la información disponible en el sitio web de la OMC

Línea de tiempo 2: acuerdos plurilaterales. De la OMC (1994) a la fecha (2022)



Fuente: Elaboración propia con base a la información disponible en el sitio web de la OMC