



UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE DERECHO
DEPARTAMENTO DE DERECHO INTERNACIONAL

LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO: DEL GATT A LOS DESAFÍOS Y
PROBLEMAS DEL SIGLO XXI

Memoria para optar al grado de licenciado en Ciencias Jurídicas y Sociales.

JOSE IGNACIO VÉJAR SANDOVAL
PROFESOR GUÍA: SR. ALBERTO VAN KLAVEREN STORK

*A mis padrinos ,
Por su guía y amor.*

ÍNDICE

ABSTRACT	1
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I: ANTECEDENTES Y DESARROLLO HISTÓRICO DEL COMERCIO INTERNACIONAL	3
<i>Edad Antigua</i>	<i>3</i>
<i>Edad Media</i>	<i>4</i>
<i>Siglo XVI-Siglo XIX.....</i>	<i>6</i>
<i>Siglo XX.....</i>	<i>9</i>
CAPÍTULO II: ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO	14
<i>Origen y Establecimiento.....</i>	<i>14</i>
<i>Principios del Acuerdo General.....</i>	<i>19</i>
<i>Ronda de Tokio.....</i>	<i>21</i>
<i>Ronda Uruguay.....</i>	<i>25</i>
<i>Contenido del Acuerdo</i>	<i>29</i>
CAPÍTULO III: ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO	38
<i>Ronda de Doha</i>	<i>38</i>
<i>Objetivos.....</i>	<i>40</i>
<i>Principios de la normativa OMC.....</i>	<i>42</i>
<i>Estructura de la Organización</i>	<i>47</i>
<i>Mecanismo de Solución de Controversias</i>	<i>50</i>
<i>Solución de Controversias en el GATT 1947.....</i>	<i>51</i>
<i>Sistema de solución de controversias de la OMC</i>	<i>53</i>
CAPÍTULO IV: ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO Y EL DESARROLLO.....	57
<i>Países en desarrollo durante el GATT.....</i>	<i>57</i>
<i>Chile en el Sistema Multilateral de Comercio.....</i>	<i>62</i>
CAPÍTULO V: CRISIS DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO	68
<i>Panorama Actual.....</i>	<i>68</i>
<i>Reformas normativas para el siglo XXI.....</i>	<i>71</i>
<i>Reformas al Mecanismo de Solución de Diferencias</i>	<i>74</i>
<i>Respuestas a la proliferación de mega acuerdos preferenciales.....</i>	<i>75</i>

CONCLUSIÓN..... 80

BIBLIOGRAFÍA 82

ABSTRACT

La humanidad desde la revolución agrícola en adelante ha intercambiado todo tipo de mercancías para alcanzar su desarrollo. En algunas épocas el comercio se ha basado en la dominación de ciertos pueblos para la consecución de más y mejores mercancías, lo que ha desembocado en una ingente cantidad de conflictos. Fruto de estos conflictos, en especial luego de la Segunda Guerra Mundial, la necesidad de generar una instancia para resolver disputas y alcanzar acuerdos que por la vía pacífica aseguraran acceso a los mercados y un marco normativo al que recurrir se hizo patente. Para ello se han creado instancias como el GATT, y luego la Organización Mundial del Comercio. A partir de ella se han generado instancias negociadoras que ordenan y propician un comercio justo y equitativo. Esto último no ha sido del todo cumplido y por ello es que se han propuesto reformas a este sistema, en esa dirección, las reformas han apuntado hacia mejoras institucionales y un nuevo trato para con los países en desarrollo. Todo para hacer frente a los desafíos que impone el nuevo siglo.

INTRODUCCIÓN

Desde la instauración de la Organización de Comercio, el sistema multilateral de comercio ha sido objeto de múltiple críticas y en la actualidad se ve enfrentado a una crisis de confianza y legitimidad.

Las políticas comerciales internacionales de diversos países han propugnado la imposición de políticas proteccionistas que han afectado especialmente a los países en desarrollo. Estos discursos en contra de la integración regional y mundial de las economías han ido minando la confianza en el sistema multilateral de comercio, lo que ha envuelto en un manto de incertidumbre los pasos que debe tomar la Organización Mundial del Comercio, en especial en lo referido a la liberalización del comercio a través de la disminución de las barreras de entradas a los mercados y otras regulaciones (o no regulaciones).

En este escenario es que conflictos como la guerra comercial entre las potencias más importantes del mundo, China y Estados Unidos o la crisis desatada por la enfermedad Covid 19, han puesto en jaque la adopción de nuevos acuerdos comerciales multilaterales, haciendo que los estados prefieran optar por la negociación bilateral o regional de acuerdos

preferenciales, los que en ocasiones han parecen entrar en pugna con los acuerdos adoptados al interior de la OMC.

Por lo anterior, es que en el presente trabajo nos proponemos hacer una descripción y análisis de la evolución del sistema multilateral de comercio, mediante el estudio de sus antecedentes como el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, que dio origen al sistema actual.

Debemos tener en consideración que el sistema multilateral de comercio se ha desarrollado en el marco de un sistema neoliberal, que ha ejercido profundas influencias en todos los ámbitos del quehacer social. Para este sistema económico, político y social ha sido fundamental la liberalización del comercio, el que ha constituido una de las bases del sistema de comercio mundial.

Además del principio señalado, el multilateralismo se planteó como la vía para la consecución de los objetivos trazados por los países que dieron origen al GATT y posteriormente a la OMC. Sin embargo, producto de las crisis internacionales y nacionales de los países que hacen parte del sistema, es que en la actualidad se plantea un escenario de urgencia para la realización de reformas o por lo menos de cuestionamiento a los principios fundantes de la Organización Mundial del Comercio, principios como la mencionada liberalización del comercio, la disminución de las barreras a este, la concesión de preferencias comerciales a los países en desarrollo o la participación dentro del foro de negociaciones comerciales en grandes bloques. Por ello es que creemos necesario una revisión tanto de los objetivos como de los principios que han dado origen y continuidad al complejo entramado que compone el sistema multilateral de comercio. En razón de ello es que pretendemos señalar posibles modificaciones tanto a lo sustantivo del sistema como de la operatividad de la organización.

Creemos que en los últimos años producto de las crisis que enfrentado el planeta, debido a la impresionante interconexión global, es que los efectos de estas se dejan ver en casi todos los países partícipes de la economía mundial, trayendo consigo efectos sociales y políticos en prácticamente todo los estados. Por lo mismo cabe preguntarse si el escenario que se ha construido en base a la liberalización del comercio ha cumplido con los objetivos que se trazó y como se enfrentarán los desafíos para el resto del siglo XXI.

CAPÍTULO I: ANTECEDENTES Y DESARROLLO HISTÓRICO DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Edad Antigua

El comercio, de acuerdo a la definición de la Real Academia de la lengua, se define como compraventa o intercambio de bienes y servicios. Esta actividad de intercambio de bienes y servicios es tan antigua como la humanidad, es más se ha señalado que “escribir la historia de las relaciones económicas internacionales sería equivalente a escribir la historia de la civilización” (Condliffe, 1951, pág. 4).

Los historiadores han situado el origen del comercio organizado hacia el año 10.000 A.C., con la revolución agrícola, debido al asentamiento de los pueblos y junto con un mayor control o posibilidad de predicción de las condiciones climáticas en los territorios, es que estos establecimientos se lanzaron hacia una especialización en diversos productos con los recursos disponibles a lo largo de la geografía. Estos asentamientos continuaron su desarrollo, lo que contribuirá al surgimiento de los grandes centros urbanos de la antigüedad, como Mesopotamia y Egipto, civilizaciones que no solo ocuparon un extenso espacio geográfico, sino que junto con ello, permitieron las establecer relaciones con los pueblos cercanos, ya fuera por la vía de la dominación imperialista o bien por un suerte de sincretismo cultural voluntario, hizo que “este proceso potenciara la evolución de las comunidades humanas y facilitó las relaciones comerciales, reforzando la especialización y la división del trabajo” (Chew, 2006, pág. 173).

Este desarrollo del comercio, que en un principio se basó principalmente en el trueque, es decir, el simple intercambio de productos por otros a los que se les asigna una valoración similar. Con la estrechez que alcanzarán las relaciones entre los pueblos y el subsecuente incremento de la población es que el “crecimiento [de los intercambios] comenzó a complejizarse y hacia el año 2000 A.C., la plata comenzó a ser usado como lo que hoy llamamos *moneda*” (Bernstein, 2008, pág. 29). Esto ayudó a la uniformidad de los precios de un producto, dando en alguna manera una valoración objetiva a los diferentes productos, y con ello se contribuirá a la facilitación del intercambio y expandirá las fronteras a que comenzarán a llegar las nuevas mercancías.

Estas grandes civilizaciones de la antigüedad dejaron en claro que para la satisfacción de las necesidades humanas, el intercambio de bienes, servicios, culturas y modos políticos era fundamental. El desarrollo para estas civilizaciones en continua expansión, ya fuera con afanes imperialistas o comerciales, comenzó a ampliar el mapa, de manera que los asentamientos urbanos se multiplicaron y fue así que diversos pueblos, como los fenicios y los griegos comenzaron a ser partícipes y protagonistas de este sistema primitivo de comercio interregional. Sumado a las posteriores expansiones de los pueblos griegos, principalmente por la acometida imperialista de Alejandro Magno y por la llamada helenización¹ es que las zonas geográficas comenzaron a “acercarse”, producto del intercambio cultural que significó la fundación de grandes centros urbanos, la extensión del imperio y las vías de transportes propiciadas por las conquistas de Alejandro, generaron la expansión y aumento del volumen comercial, entre occidente y oriente.

Los vínculos comerciales interregionales se expandieron aun más con el surgimiento y auge del Imperio Romano, mostrando durante su vigencia una profunda preocupación por ejercer un control por vía de autoridad política, económica y militar de esos vínculos. Se señala que producto de la extensa frontera del Imperio, comenzarán las primitivas formas de regulación del comercio interregional, pues por ejemplo “mediante el establecimiento de aduanas, el gobierno comenzó a imponer aranceles a los productos extranjeros y la renta obtenida era una de las mayores contribuciones al presupuesto imperial. Además pusieron especial atención a la protección del comercio frente al robo y la piratería, lo mismo que el mejoramiento de la infraestructura” (Murina, 2019, pág. 41). Aun así debemos señalar que la Europa Occidental, no generará un vínculo tan estrecho con los pueblos orientales, como la India o China, sino recién hasta los comienzos de la era cristiana con el crecimiento y expansión de los imperios islámico y mongol, lo que continuo de alguna manera acercando Occidente con Oriente.

Edad Media

Con la Caída del Imperio Romano Occidental, el centro del comercio mundial de este momento se desplazará a Constantinopla, en la actual ciudad turca de Estambul, que pasará a ser la

¹ Helenización, es el proceso se desencadenó luego de la expansión imperial encabezada por Alejandro Magno, hacia el siglo IV y III a.c. que expandió por todo el mediterráneo y una considerable parte de la cultura griega a oriente. Asimismo oriente influirá enormemente en la cultura occidental. Nuevos conocimientos, modos de vida, religiones y mercancías, fueron formando el desarrollo de importantes culturas.

economía más poderosa del mundo, por su influencia en el Norte de África y Euroasia. Sin embargo con los triunfos islámicos, hacia el siglo VII D.C., los patrones comerciales cambiaron, abriéndose polos que parecían olvidados, Mediterráneo romano con Mesopotamia e Irán. Los intercambios se intensificaron y diversificaron, y con ello se comenzó a utilizar un lenguaje común en el campo económico, especialmente en la administración del comercio². La política económica del imperio islámico se basó principalmente en propender el libre comercio y la movilidad de las personas y capitales.

Así como en Europa se desarrollaba este aumento del volumen de los intercambios comerciales, la apertura cultural y económica de la Dinastía Tang, en China, hacia el siglo VII D.C., abrieron un nuevo camino para el comercio asiático, integrando el comercio por el Océano Pacífico y Atlántico por primera vez. En la Europa oriental, con el avance del imperio mongol, se continuó con la interconexión de vías de tránsito y con ello la integración del comercio de diversas partes del mundo europeo occidental con el venido de Asia.

Hacia el siglo XIII, Europa Occidental continuará con este proceso de incremento del volumen comercial por el desarrollo de la navegación marítima, que acelerará la conexión económica del mundo conocido hasta ese momento. En este punto es destacable la participación de las ciudades-estados italianas como Venecia y Génova, las que por su privilegiada ubicación geográfica propiciaron la conexión apertura de los territorios del mediterráneo con la Europa Central y la más Occidental.

Por su parte en el Norte de Europa, donde dominaban los pueblos germanos, se relacionaban comercialmente ya no sólo con las economías euroasiáticas, sino también con los territorios más occidentales, gran relevancia es la que jugará en esta integración la Liga Hanseática, que logró conectar los territorios de Nóvgorod (en Rusia) y Londres, en este eje el comercio desarrollado decía relación principalmente con el intercambio de materias primas provenientes de Oriente por productos manufacturados de Occidente.

El periodo comprendido entre los siglos XII y XV, será de una importancia capital, pues comenzará en Europa un renacer que hará podamos hablar con claridad de Estados Naciones que comenzarán una especialización, que incluso podríamos llamar una protorevolución industrial y cultural, y que hizo que la “Europa Occidental que había sido un jugador menor en los márgenes del continente Euroasiático a principios del milenio, creó una economía muy

² Por ejemplo, la palabra arancel, utilizada aun hoy, es de origen árabe y actualmente tiene prácticamente el mismo significado, pues hace referencia a los impuestos que se cobran en el transporte de mercancías.

productiva y diversificada y comenzó a ganar una posición de liderazgo como centro económico regional. Otras regiones se encontraron cada vez más en la periferia de un recién surgido *orden económico internacional*” (Findlay, 2007, pág. 128).

Siglo XVI-Siglo XIX

La política imperialista de estos siglos de las naciones europeas en razón de la búsqueda de nuevas territorios para comerciar y obtener materias primas, hará que estos se lancen a la conquista de nuevas tierras en América, África y el Océano Índico, lo que contribuirá a un incremento sustancial en el comercio internacional, se acrecentará el volumen y la diversificación de productos, principalmente materias primas provenientes de estos nuevos parajes y en respuesta a ello serán las naciones colonizadoras las que proveerán con sus productos y la forma de manejar el comercio, se ha señalado que lo ocurrido en los primeros años de los siglos XV y XVI, marcarán el “inicio de un verdadero sistema de comercio mundial” (Findlay, 2007, pág. 187). El enclave Manila (Filipinas), dominado por los españoles, marcará un punto crucial en la historia del comercio Internacional, al generar un punto de conexión entre Europa, Asia y América.

A las potencias Ibéricas, España y Portugal, se le sumarán la participación cada vez más preponderante de los holandeses, que no solo fueron por la participación territorial en los nuevos y viejos mercados, sino que comenzaron el desarrollo de lo que hoy llamaríamos un “*modelo de negocios*”, “con el establecimiento de las exitosas primeras sociedades anónimas y empresas mundiales, los holandeses dominaron el siglo XVII no solo en partes importantes del comercio oriental, sino también en el comercio triangular atlántico, al conectar las manufacturas europeas, las sociedades de esclavos africanos y las plantaciones americanas en un mundo de comercio mundial integrado” (Rennstich, 2006, pág. 215).

Los siglos XVII y principios del siglo del XIX, comenzarán las rivalidades entre las potencias europeas (más bien recrudescerán). Será un periodo marcado por la competencia de estas por la obtención de mejores posiciones estratégicas geográficas, tanto militares como económicas. Hacia mediados del siglo XVII, el poderío holandés comenzará a decaer y será Gran Bretaña la que comenzaría a dominar el comercio internacional, principalmente por el desarrollo de su poderío marino y con el posicionamiento en territorios geográficos claves, es esta la verdadera

joya de la corona británica, su poderío en el mar, el que le permitirá extender sus áreas de influencia y control, les permitirá aumentar el intercambio comercial con una creciente Norteamérica, donde producto de la inmigración de población europea a estos territorios, se generará una gran demanda por las exportaciones británicas de diversos productos manufacturados. A cambio Gran Bretaña obtendrá una fuente casi infinita de materias primas. No solo incrementará sus intercambios con el lado occidental del mundo, sino que también hacia el siglo XVIII, ganará una influencia importantísima en Asia, particularmente en las relaciones comerciales entre China y la India.

A pesar del creciente dominio británico en los puertos de Asia, África y Norteamérica, Francia, España y Portugal no se quedaron atrás, y lucharon por mantener sus posiciones dominantes, comenzarán a constatarse antecedentes de guerras comerciales, principalmente por la lucha de monopolios sobre ciertos productos como la seda, proveniente de China e importada a Europa principalmente por los ingleses, o las ingentes cantidades de metales y grano, provenientes de América y transportados por los españoles.

En razón de las ambiciones imperialistas de las naciones europeas, es que para ganar terreno en lo bélico, comenzarán a adoptarse lo que podríamos llamar las primeras medidas proteccionistas a ciertos productos o contra ciertas naciones, ejemplo de ello son las llamadas "*Actas de Navegación*" "utilizadas por Gran Bretaña (en contra de la supremacía holandesa) para asegurar que los productos que llegaban a la isla desde las colonias fueran enviados en barcos nacionales o en embarcaciones del país donde se originaba la importación" (Low, 2016, pág. 45).

Las medidas adoptadas por los ingleses fueron replicándose en varios otros mercados, en los que comenzaron a hacerse cada vez más frecuentes los aranceles de importación o lisa y llanamente prohibiciones de comercialización de ciertos productos extranjeros. Así es que "como resultado, durante el siglo XVIII y principios del XIX, el sistema comercial internacional se volvió altamente proteccionista." (Low, 2016, pág. 46).

A pesar de lo anterior la Revolución Industrial, iniciada a finales del siglo XVIII, en Gran Bretaña no tardó en expandirse casi a nivel mundial, lo que alguna manera abrió nuevos mercados, también las innovaciones tecnológicas redujeron las barreras geográficas y acercaron al mundo hacia un núcleo comercial, encabezado por las potencias industrializadas. El telégrafo y la maquina a vapor contribuyeron enormemente a disminuir las distancias geográficas, facilitando y abaratando las transacciones. Sumado ello, el desarrollo de grandes industrias

contribuirá a la diversificación de productos manufacturados, también a su aumento de oferta, que conllevará una disminución en sus precios. Con la industrialización, los países comenzarán a contar con excedentes de productos, y su oferta excederá con mucho la demanda nacional. Gran Bretaña es un ejemplo de ello, que a pesar de sus políticas de imposición de aranceles a las importaciones, se verá en la necesidad de apertura hacia el mundo.

Es así que a mediados del siglo XIX, “el esfuerzo de ampliar las oportunidades de mercado para productos de fabricación nacional, junto con la necesidad de proveer un mejor acceso al mercado a las importaciones de alimentos y materias primas, hizo el libre comercio la mejor política para Gran Bretaña. Esta había aplicado la política sobre una base esencialmente unilateral, convencida de que, incluso sin compromisos equivalentes de sus socios comerciales su economía se beneficiaría del libre comercio” (Holtfrerich, 1989, pág. 13). Así es que comenzamos a ver una verdadera e intensa conexión de los mercados que irán generando una economía global diversificada a nivel mundial, ya no solo en los centros económicos europeos.

En la segunda mitad del siglo XIX producto de las cada vez más intensas relaciones comerciales, los países europeos comenzaron a adoptar los primeros tratados de libre comercio³, lo que dio inicio a una proliferación de este tipo de acuerdos, que fueron incorporando la noción o principio de *No Discriminación*, marcando un paso hacia la instauración de un sistema multilateral de comercio, asentado sobre la base de la disminución a las trabas en los intercambios.

El libre comercio se estableció como una prioridad entre las naciones europeas, tendencia a la que sumaron a sus colonias por la vía de tratados de “amistad”, tratados contra la esclavitud, entre otros. De manera que la liberalización del comercio se extendería no solo al continente europeo. Como señala Low y Murina “en general un proceso que se había iniciado en las últimas décadas del siglo XVIII no tenía precedentes en su alcance y velocidad, por lo que a menudo se le ha llamado *la primera ola de la globalización*” (Low, 2016, pág. 48). Con el crecimiento del comercio, los factores que intervienen en su operatividad se interconectarán

³ El más notable fue el Tratado Cobden-Chevalier, firmado entre Gran Bretaña y Francia en 1860, que creó una zona de libre comercio entre ambos países. Fue el primero en incluir la cláusula de la Nación Más Favorecida (de la que hablaremos más adelante), principio que hizo extensiva la característica del tratado de uno bilateral a otro multilateral.

cada vez más, y como consecuencia de ello las condiciones de oferta y demanda de bienes comenzará a diversificarse a nivel mundial y no solo nacional.

Se señala que de estos acontecimientos se generarán tres consecuencias importantes. La primera de ellas es que la interconexión mundial tendrá un profundo impacto en el precio de materias primas y la necesidad por adquirirlas, con lo que su comercialización aumentará ostensiblemente (y con ello, los conflictos militares por conseguirlas). Una segunda consecuencia es que en la economía internacional, se comenzará a distinguir entre los países industrializados de aquellos netamente productores de las materias primas. Finalmente producto de esta llamada “pre globalización” del comercio, en especial los países explotadores de materias primas, la economía comenzará especializarse, generando una brecha en el desarrollo económico entre las diversas regiones.

A pesar de las tendencias de comercio internacional, las naciones europeas con la creciente aparición de los nacionalismos y los consecuentes conflictos militares, se girará hacia el proteccionismo, en razón de los sistemas políticos y sociales que comenzarán a ganar fuerza en la Europa de finales del siglo XIX.

Siglo XX

Comenzamos a ver un mundo cada vez más conectado comercial y políticamente, pero esa misma conexión reforzó los conflictos políticos y militares en Europa.

La Primera Guerra Mundial, generó que los países en conflictos e incluso aquellos que no se encontraban directamente involucrados en ellos, se vieran obligados a restringir su comercio, a veces cerrando completamente sus economías. Por su parte naciones como Estados Unidos y Japón, comenzando a tomar una posición de liderazgo económico, político y militar. Conseguirán un potente crecimiento de su industria manufacturera y agropecuaria. En el caso de los norteamericanos aumentarán casi por obligación sus exportaciones a Europa con el estallido del conflicto, ello a pesar de la complicada logística en materia de transportes o barreras comerciales de los gobiernos a sus economías. Sin embargo, “las restricciones al comercio no desaparecieron con el fin de la Primera Guerra Mundial, a pesar del esfuerzo de la recién establecida Liga de las Naciones, que tenía entre sus objetivos el mantenimiento del sistema liberal de comercio internacional” (Findlay, 2007, pág. 434). Ello puesto que la guerra

abrió entre los países profundas rencillas y conflictos, temas como las indemnizaciones de posguerra, el desempleo masivo, la nula intención de cooperación internacional, además de un inestable sistema financiero y monetario, hicieron proliferar las políticas proteccionistas. Así comenzaron a aumentar el establecimiento de aranceles, cuotas de exportación e importación, concesión de licencias, entre otras políticas que marcaron un socavamiento profundo a la facilitación y apertura del comercio.⁴ Dichas políticas de protección fueron ejercidas en gran medida por Estados Unidos, Francia, Gran Bretaña, entre otras, todas potencias industrializadas.

Lo anterior fue la respuesta que adoptaron las grandes potencias industrializadas y colonizadoras para dar respuesta a la crisis de financiera de 1929, ello dado que el sistema monetario mundial, basado principalmente en el patrón oro, provocó “devaluaciones competitivas, agotando la liquidez internacional y cortó la disponibilidad de créditos y flujos de inversión” (Oatley T. , 2008, pág. 17) . Se señala que esto generará que el mundo en los años treinta establezca una suerte de división entre aquellos bloques comerciales más discriminatorios y proteccionistas y aquellos que deseaban una mayor liberalización del comercio. Los regímenes nacionalistas gobernantes en Europa poco ayudaron a que esta polarización de los mercados disminuyera, es más muchos estudiosos señalan que las razones económicas son un punto de partida para el conflicto aun mayor que se desencadenará.

El inicio de la Segunda Guerra Mundial y las consecuencias posteriores, significarán un profundo cambio del centro de atención de la economía que representaba la Europa de posguerra, pasando a ocupar un lugar preponderante y podríamos señalar dominante los Estados Unidos, quienes con su participación en el conflicto habrán de demostrar un gigantesco poderío industrial, que se traducirá en poderío militar lo que redundará en una influencia política y económica en todo el orbe, muestra de ello es el plan para reconstruir Europa luego del desastre que significó la guerra⁵.

⁴ La Ley Aduanera Smooth-Hawley de 1930, establecida por Estados Unidos marcaron el inicio en la desconfianza en el sistema multilateral de comercio como de crecimiento económico y prosperidad. La ley estableció el mayor aumento de impuestos en la historia del comercio internacional, al elevar el promedio de aranceles de importación del 38% al 52%.

⁵ Como señalan O'Brien y Williams, las modestas pérdidas materiales durante la Guerra, así como el aumento de la producción de maquinaria bélica, expandieron la economía de los Estados Unidos, al punto de que al momento del cese de las hostilidades esta representaba más de la mitad de la producción industrial del mundo. (O'Brien & Williams, 2010)

Estados Unidos se erigirá como la potencia occidental hegemónica, y por lo tanto de los que resultará más altamente beneficiado por el conflicto militar. Las economías europeas sometidas a la destrucción de sus centros industriales y la imposibilidad de llevar adelante el normal funcionamiento de sus mercados, verán en Estados Unidos un poderoso socio comercial. El fortalecimiento de su industria local y su capacidad de innovación, harán que a pesar de haber optado por medidas proteccionistas para dar respuesta a la Depresión del 29, concluida la guerra, la nación norteamericana se verá en la obligación de derribar dichas políticas y optar por un régimen de liberalización de su economía de modo que la oferta de bienes producida en el país encontrara una demanda estable.

En pos del libre comercio, que significaba para los Estados Unidos un mundo entero donde vender sus productos, los políticos norteamericanos notaron que la restauración del sistema de comercio mundial se volvió un objetivo clave de la política exterior de los Estados Unidos durante la posguerra. Los países de la Europa Occidental señala Narlikar, “reconocieron que un sistema económico mundial sostenible y próspero estaba íntimamente relacionado con la paz internacional. El recuerdo de las políticas por empobrecer al vecino y las guerras comerciales de los años anteriores dieron lugar a una presión sin precedentes por promover debates multilaterales encaminados a establecer un orden mundial estable.” (Narlikar A. , 2003)

El año 1944 la Conferencia de Bretton Woods, se instauró con el objetivo de aparecer con una respuesta a los problemas de la economía moderna, de crear un mecanismo institucional para el comercio, el capital, y la cooperación en materia de seguridad. La conferencia estableció una Carta para el Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional para la Reconstrucción y Desarrollo (actual Banco Mundial). Además se señaló que dichas instituciones deberían ir acompañados de otro pilar de cooperación internacional para “disminuir los obstáculos del comercio internacional y por otro lado para promover relaciones comerciales internacionales mutuamente favorables” (Jackson J. , 1969, pág. 40).

Estados Unidos junto a otras naciones llamará a una negociación multilateral para la discusión de una Organización Internacional del Comercio, por lo que a partir de 1946, se realizarán las primeras conferencias preparatorias, para crear este organismo facilitador del comercio al alero de la Organización de las Naciones Unidas. En una de estas rondas ya se había sugerido el establecimiento del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, GATT⁶. El

⁶ General Agreement on Tariffs and Trade.

acuerdo se creaba para una utilización más específica dentro de la Organización Internacional del Comercio que se buscaba crear, con el objetivo de dotar un marco regulatorio transparente y previsible para las relaciones comerciales entre los Estados.

El 1 de junio de 1948, el GATT entró en vigencia, en el que 23 naciones contratantes, se comprometieron a disminuir los aranceles y el establecimiento de normas generales que impusieran normas que tendieran a la restricción de medidas que supusieran barreras al comercio. El acuerdo y las dos institucionales surgidas de Bretton Woods serían el puntapié inicial de lo que conocemos como el sistema multilateral de comercio, no porque antes no existiese, sino que por primera vez, se buscaba una relación entre los países en orden a restablecer las políticas de intercambios de mercancía de una manera reglada y aceptada ampliamente por los países suscriptores del acuerdo.

El comercio internacional, o si queremos llamarlo entre diferentes estados, pueblos, tribus, etcétera, siempre ha existido a lo largo de la historia de la humanidad, y dentro de todo se ha considerado que el comercio es la vía por la que la economía se desarrolla y contribuye desarrollo de la cultura humana. El intercambio entre los humanos va más allá de los de bienes y servicios, también se compone de intercambios culturales, creencias religiosas y formas de vivir. El sistema multilateral de comercio, nace producto de la conciencia que tomarán las naciones de la necesidad de cooperar y de ser partícipes de las relaciones económicas con otros países en el entendido que este intercambio propiciará un incremento en su bienestar producto de una mejora económica y social. El comercio ha significado que el ritmo de transformación cultural y social se haya visto enormemente acelerado y ha contribuido también a una suerte de uniformidad en las conductas modernas

De alguna manera el sistema comercial como lo conocemos en la actualidad ha sido generado por la aplicación de un sistema económico, político y social que ganó preponderancia durante la segunda parte del siglo XX. El enfoque económico sobre la base de la idea de las ventajas comparativas cuyo marco teórico se encuentra en la base de la moderna economía del comercio internacional, así se postula que los beneficios derivados del comercio se reflejan cuando cada nación partícipe de él se especializa en la producción del bien respecto del cual posee una ventaja comparativa e importe los productos en los que su desventaja es mayor. La evolución y modificaciones de postulados es la que sienta las bases y modela la economía del comercio actual. Bajo esa lógica es que entendemos que la cooperación y la integración han generado mayores réditos que los actuales escenarios de aislacionismo en el que se encuentran algunos países, a pesar de los modelos de integración regionales, lo cierto es que

sus predomios no han sido de largo aliento, por ello es que creemos que el multilateralismo es un buen medio para satisfacer las mayores necesidades de las personas, pero también debe nutrirse y propiciar el espíritu de cooperación y la intención de integración por la vía del respeto y el entendimiento entre las diversas naciones del mundo.

En el siguiente capítulo analizaremos el GATT en mayor profundidad, ya que a pesar de que la Organización Internacional del Comercio no vio la luz, el GATT, sus rondas de negociación y acuerdos complementarios, contribuirán al desarrollo y aumento del volumen comercial durante toda la segunda mitad del siglo XX.

CAPÍTULO II: ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO

Origen y Establecimiento

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) surgió el 30 de octubre de 1947, tras un periodo de arduas negociaciones producto de las enormes diferencias entre los estados negociadores, pues participaban de estas rondas negociadoras países de diversos grados de desarrollo, como lo son por ejemplo, Chile y Estados Unidos. Producto de esas diferencias económicas y sociales entre los estados, se mantenían divergencias sobre el nivel que alcanzaría la regulación adoptada y la operatividad de la misma. Fueron veintitrés los países que concurrieron a estas negociaciones y que finalmente terminarían firmando el tratado. Mediante este acuerdo se buscaba propender a la defensa de un sistema de comercio libre, transparente y multilateral. Para el acuerdo propenderá a la liberalización del comercio por medio concesiones que se acuerdan entre los contratantes del acuerdo, haciendo extensiva dicha concesión a todas partes.

Mediante la reciprocidad multilateral de concesiones, se pretendía el desarrollo y aumento de la actividad entre los países, no obstante algunos autores como Gillpin y D. Nelson, señalan que “las políticas comerciales liberales adoptadas en la postguerra a instancia de Estados Unidos, tuvieron una finalidad más política que económica” (Bernardos, 1995, pág. 31). Crítica que a lo largo del desarrollo del GATT, veremos permanentemente.

Señala el acuerdo en su declaración de principios que, “reconocen [los países contratantes] que sus relaciones comerciales y económicas deben tender al logro de niveles de vida más altos, a la consecución del pleno empleo y de un nivel de vida elevado cada vez mayor, del ingreso real y la demanda efectiva, a la utilización completa de los recursos mundiales y al acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos”. En el mismo preámbulo, se señala que los contratantes se encuentran deseosos de contribuir al logro de esos objetivos mediante la celebración de acuerdos sobre la base de la reciprocidad y mutuas ventajas, mediante la reducción substancial de aranceles aduaneros y demás barreras comerciales, así como también de la eliminación del trato discriminatorio en materia de comercio internacional. Por lo que uno de los fines principales del acuerdo, independiente de su utilización política, es propender el desarrollo del comercio entre los países contratantes, partiendo de la base que el comercio contribuirá al desarrollo económico de los países.

El contexto de nacimiento del acuerdo está dado por una profunda crisis económica, social y política del mundo a consecuencia de la Segunda Guerra Mundial y la crisis económica del año veintinueve que afectó a la gran mayoría de las economías del mundo, y que generó la disminución en el movimiento del comercio internacional, principalmente debido a las políticas proteccionistas que adoptaron los países más afectados tanto por la crisis como por la guerra. En ese escenario es que se establecieron por parte de la mayoría de los países medidas de protección a sus economías por la vía del establecimiento de medidas arancelarias y depreciaciones de sus monedas.

Como alternativa al modelo propuesto, surgen en los años 50 críticas al modelo propiciado por el GATT, principalmente apuntando a los beneficios que generaba el comercio para los países latinoamericanos. El llamado “estructuralismo latinoamericano”, considera “que las características estructurales de una sociedad determinan el modo fundamental de su comportamiento. De esta manera factores estructurales como la distribución del ingreso y la riqueza; los regímenes de tenencia de tierras el tipo y grado de especialización del comercio exterior; la densidad de las cadenas productivas; el grado de concentración de los mercados y el tipo de control sobre los medios de producción; el funcionamiento de los mecanismos financieros, el nivel de penetración de las innovaciones tecnológicas inciden decididamente en las capacidades que tienen los países para desarrollarse” (Santarcángelo & Padin, 2019, pág. 12). Bajo estos postulados, muchos países de la región optaron por un modelo de desarrollo “hacia adentro”, intentando desplazar la demanda de productos foráneos por bienes de producción nacional, ejemplo de ello es la adopción de Chile del modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones, modelo que caló profundamente en los países de América del Sur, y que terminaría imponiéndose a la postre en casi toda Sudamérica. Se debe hacer mención casi obligada, que a pesar de esta política proteccionista en Sudamérica, igualmente muchos países de la región intentaron estrechar sus relaciones comerciales mediante un régimen diferenciado a través de esquemas de integración regional, como fueron la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) en 1960 o el Pacto Andino de Naciones, que buscaba un trato diferenciado en materias arancelarias para los países del bloque occidental de la Cordillera de Los Andes.

El GATT nace y se desarrolla como respuesta a estas políticas proteccionistas de manera de abrir el mercado internacional e iniciar una transición de la guerra a la apertura comercial a través del multilateralismo por la vía del intercambio comercial entre los países. El acuerdo

buscó liberalizar el comercio multilateral a través de la incorporación de la reciprocidad en las concesiones para los países firmantes, pero lejos de quedarse en un ámbito bilateral, se buscaba que estas concesiones se hicieran extensivas no sólo en beneficio de los países firmantes del acuerdo, sino también se diera la posibilidad de que a través de los beneficios que suponía una mayor participación de países y mercados en el acuerdo, mayor sería el dinamismo y desarrollo del comercio internacional, en razón de ello es el origen del llamado *trato general de la nación más favorecida* o *Cláusula de la Nación Más Favorecida*, consignada en el numeral primero del Artículo 1 del acuerdo, que señala que “*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*”.

Con esta reciprocidad, se buscaba la expansión del comercio mundial, de manera que las transacciones favorables para unos países también lo fueran para aquellos que no concurren a las negociaciones de determinadas condiciones e incluso a aquellos no firmantes del acuerdo, mediante estas concesiones se buscaba motivar a que los países giraran de una política proteccionista a una de liberalización de su economías, ya sea haciendo parte del acuerdo, o bien relacionándose con países firmantes, una suerte de llamado a la participación en el sistema.

El 1 de enero de 1948, entra en vigencia el GATT, con 23 países fundadores, a saber: Australia, Bélgica, Birmania, Brasil, Canadá, Ceilán (actual Sri Lanka), Cuba, Checoslovaquia (actual República Checa), Chile, China, Estados Unidos, Francia, Líbano, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelandia, Países Bajos, Pakistán, Reino Unido, Rodesia del Sur (actual Zimbabue), Siria y Sudáfrica. Así quedó constituida la primera de las sesiones que se desarrollarían en el futuro para profundizar esta política de liberalización del comercio, y que llamaba a la participación de más naciones.

En sus primeros años de vigencia, se desarrollaron rondas de negociaciones que tenían por fin profundizar este proceso de liberalización, propendiendo principalmente a la regulación de rebajas arancelarias por parte de sus miembros, sumando asimismo nuevos países que precisamente buscaban hacerse parte de estos beneficios y negociarlos, de manera de estrechar relaciones con estos nuevos mercados.

La primera ronda de negociaciones celebrada, luego de haberse suscrito el acuerdo, tuvo lugar en el año 1949, en Annecy e incorporó aproximadamente cinco mil concesiones arancelarias a diversos productos, además de incluir a nuevos países que desearan ser parte del sistema regulado por el GATT. Hasta mediados de los años cincuenta sucesivas rondas tendrán casi el mismo tenor, el de incorporar nuevos miembros y negociar concesiones arancelarias para sus productos.

Hacia el año 1956, con la Ronda de Ginebra se publicó el documento “Las Tendencias del Comercio Internacional”, un informe elaborado por un grupo de economistas nombrados por los delegados de los países que hacían parte del acuerdo, y que a petición de los Países firmantes planteaban los pasos que debería adoptar el GATT, estableciéndose comités encargados de convocar a negociaciones arancelarias, otro encargado de examinar políticas agrícolas y un tercero encargado de colaborar con los asuntos comerciales de los países en desarrollo. Con ello comienza a adquirir mayor importancia el acuerdo y una mayor complejidad de los temas y formas que se darán a la regulación.

A mediados de la década del 60, tuvo lugar la llamada Ronda Kennedy, que en pos de continuar con esto proceso aumento del volumen comercial por la vía de rebajas arancelarias y disminución de trabas a los intercambios entre los países, siguió acogiendo nuevos miembros, y logrará los primeros avances hacia un acuerdo antidumping⁷ entre otras medidas.

Hacia el año 1971, con el fin de propender la incorporación de las políticas de rebajas arancelarias por parte de los países en desarrollo, se tomó la llamada “Decisión de 1971”, que estableció un sistema de preferencias comerciales a estos países, ello como respuesta a los acuerdos que se empezaron a adoptar estos estados para establecer regímenes de preferencias arancelarias cuando de relaciones comerciales entre ellos se tratara. Ejemplos como el caso de ALALC o el Pacto Andino, no son vistos con buenos ojos por los países más desarrollados, que comenzaron a exigir que estos sistemas de integración que derivaban en zonas de libre comercio o uniones aduaneras, se llevaran a cabo según el tenor del artículo XXIV (sobre aplicación territorial – Tráfico fronterizo, Uniones Aduaneras y Zonas de Libre Comercio) del Acuerdo General, en especial del párrafo 4 de ese artículo que señala que “las partes reconocen la conveniencia de aumentar la libertad del comercio, desarrollando,

⁷ Práctica comercial que existe cuando un producto se introduce al mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal o cuando su exportación a un país, sea inferior comparado con otras operaciones normales o similares en el país exportador.

mediante acuerdos libremente concertados y una integración mayor de las economías de los países que participen en tales acuerdos. Reconocen también que el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio debe tener por objeto facilitar el comercio entre los territorios constitutivos y no erigir obstáculos al de otras partes contratantes con estos territorios”. A fin de dar cumplimiento a esta política de desarrollo de los países en esa vía (y a fin de que no cayeran en la órbita de influencia soviética) es que se establece en el artículo XXV, el párrafo 5, que señala que “en circunstancias excepcionales distintas de las previstas en otros artículos del presente acuerdo, las partes contratantes podrán eximir a una parte contratante de algunas obligaciones impuestas por el presente acuerdo...”, principalmente lo que se buscaba era establecer con este acuerdo, una derogación soterrada de la cláusula de la nación más favorecida (en la que ahondaremos más adelante).

Este acuerdo o sistema de preferencia marcará un importante avance hacia la consideración del GATT como instrumento que buscaba acoger a estos mercados en vías de desarrollo, a fin de que se introdujeran en este sistema multilateral de comercio, el sistema de preferencias facilitaba el acceso a los países en desarrollo a los mercados de los países desarrollados, si bien en forma limitada a ciertos productos, lo cierto que sí eran bastante “heterogéneos, en tanto que variaban en relación a los productos cubiertos, las reglas de origen, las medidas de frontera que debían superar, ya fueran arancelarias o no arancelarias” (Jackson J. H., 2000, pág. 65).

El Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio, lejos de permanecer estático en su regulación se ha mantenido en constante desarrollo, a través de la incorporación de diversos tópicos. Como ya se ha señalado, no solo del tipo arancelario, sino que con el correr del tiempo ha agregado a su haber regulatorio materias como las salvaguardias, acuerdos sobre medidas no arancelarias y regulación de obstáculos técnicos al comercio, el acuerdo antidumping, la instalación del comité de estudios para los países en vías de desarrollo. También en los últimos años del GATT ha avanzado hacia la regulación del comercio de servicios o temas que aún se espera se incorporen como los tópicos relacionados a la agricultura y los textiles, esto a través de rondas de negociaciones que se han llevado en diversos lugares del mundo y a que a día de hoy aún tienen lugar.

Principios del Acuerdo General

El Acuerdo estableció un conjunto de principios que sus miembros deben considerar a la hora de desarrollar su política comercial internacional y que a la vez se deben tener presentes a la hora de desarrollar negociaciones sobre la modificación del acuerdo y la adopción de otros tratados bilaterales en los países miembros. El principal de estos principios es el de no discriminación de las disposiciones del acuerdo. Podemos señalar otros, y que circunscribiremos a los siguientes.

No Discriminación, este principio aboga por la igualdad de las naciones contratantes en cuanto a su participación en el comercio internacional, independientemente del sistema político o económico que se dé cada país. El principio de la no discriminación se traduce en términos prácticos en dos subprincipios, *el del trato de la nación mas favorecida* y *el de trato nacional*. Mediante el establecimiento de la cláusula de la nación más favorecida cualquier beneficio o concesión que un país otorgue a otro, deberá otorgárselo igualmente a otros países signatarios del acuerdo, aun cuando estas naciones no hayan participado de las negociaciones puntuales. Por su parte el principio de *trato nacional*, procura que las mercancías importadas que entren al mercado interno de un país, reciban igual tratamiento que las mercancías nacionales una vez que estas importaciones ingresen a ese mercado, no pudiendo ser estos productos objeto de más impuestos que los señalados para su ingreso o de otras cargas especiales. A estos principios igualmente se aplican excepciones como las reguladas en el artículo 24, entre estas excepciones se encuentran, los pactos bilaterales o multilaterales, que mediante el establecimiento de zonas de libre comercio o uniones aduaneras establecen beneficios solo extensibles a los países suscriptores de esos acuerdos.

Asimismo puede considerarse como excepciones a este principio, el sistema de preferencias que contempla el Acuerdo y que constan en sus anexos. Señala Larrea Stacey (Stacey, 1984, pág. 94) que el artículo XIV "autoriza apartarse del criterio no discriminatorio a los países que por un fuerte desnivel en la balanza de pagos necesiten realizar importaciones aún más altas de las normales, pero de países seleccionados que signifiquen condición fundamental para aliviar su desequilibrio de balanza de pagos. Asimismo, si exportaciones de determinados productos y solo a determinados países, con discriminación y todo, signifiquen ingresos de divisas y beneficios a países cuyo desarrollo económico lo requiera y su balanza de pagos lo exija, beneficios superiores a los perjuicios que tal discriminación pueda ocurrir, se autoriza a

tales países y la organización debe permitir apartarse de las reglas de no discriminación para solucionar algunos problemas de balanza de pagos o singulares aspectos de desarrollo económico de países extremadamente necesitado”.

Otro principio de vital importancia es el de la Reciprocidad. En el preámbulo del Acuerdo General se establece que los objetivos serán logrados “mediante la celebración de acuerdos encaminados a obtener, a base de la reciprocidad y de mutuas ventajas, la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y las demás barreras comerciales, así como la eliminación del trato discriminatorio en materia de comercio internacional”. Bajo este principio se busca que los beneficios que algún miembro obtenga para sí, debe ser compensado al país que lo otorga, no es sino la igualdad de trato que los estados se obligan mutuamente a concederse en los aspectos que se señalan. Al igual que en el principio anterior, se contemplan ciertas excepciones, especialmente para los países en desarrollo, se señala en el artículo XXVI numeral 8, que las Partes Contratantes más desarrolladas no esperan reciprocidad por los compromisos comerciales de reducir o suprimir los derechos de aduana y otros obstáculos al comercio de las Partes Contratantes menos desarrollados.

La Igualdad entre Estados, es el principio bajo el cual todos los países tienen el mismo status, independientemente de su influencia en el mercado internacional o del poder político, de manera que los derechos y obligaciones establecidos en el acuerdo, se aplican para todos por igual, salvo las excepciones que explícitamente se contemplen en él y que al momento de suscribirse el acuerdo entienden aceptar.

Uno de los tópicos fundamentales a que propende el acuerdo es la reducción y eliminación de aranceles y tarifas, a través de esta herramienta se han entendido como una de las principales formas que se adoptan para proteger los mercados internos de los países, y por lo mismo se plantea que estos reducen el volumen de los intercambios así como reducen la competencia por más y mejores productos en el mercado interno de los países. Es por esto que en afán de propender al desarrollo del comercio, se aboga por una reducción gradual de aranceles y se procura que dichas reducciones se amplíen aun a los países que no haya concurrido a su negociación. Excepcionalmente, se establece la posibilidad de aplicarlos de manera restringida y temporal a fin a prevenir daños a la producción local, como lo señala el artículo 16.

La finalidad de estas reducciones es buscar que las mercaderías circulen lo más libre posible de gravámenes, sin discriminación de origen. Lo que se traduce en que una vez pagados los

impuestos aduaneros, estas mercaderías no sean sujetas a nuevos impuestos o regulaciones especiales, solo por el hecho de ser mercaderías extranjeras.

Se consideró también que los procedimientos y negociaciones se celebraban considerando la Previsibilidad y Transparencia del sistema. Mediante estos principios, se procura que las medidas comerciales que adoptan los países no sufran una mayor modificación de las previstas, y que dichas modificaciones de políticas comerciales digan relación con los objetivos que se trazan en el acuerdo, objetivos que los países asumen como obligatorios al momento de hacerse partícipes del sistema. Respecto a la transparencia, esta dice relación con la publicidad y aplicación de la buena fe al momento de adoptar concesiones o restricciones, de manera que estas sean las más publicitadas posibles y así los países que se puedan ver afectados por estas modificaciones, se encuentren en la posibilidad de hacer las reclamaciones necesarias en caso que se esté vulnerando algún derecho establecido en el acuerdo.

El principio de Salvaguardia, se establece como una medida para adoptar medidas contrarias a los principios establecidos en el acuerdo, representa un conjunto de derechos y obligaciones generales que regulan la posibilidad de establecer excepciones o retrocesos en la política general de reducción a la barreras al comercio, en reconocimiento de dificultades económicas o políticas. Este principio al ser una excepción de tal magnitud, obligó a los países a considerarlo de manera especial y para ello se firmó el acuerdo sobre Salvaguardias que las regula específicamente.

Ronda de Tokio

El GATT encontró la manera de llevar adelante estos compromisos mediante rondas de negociaciones que aun a día de hoy tienen lugar al alero de la Organización Mundial del Comercio. Durante estas rondas de negociaciones de larga duración es que se fue dando forma al acuerdo general y su evolución.

Una Ronda de negociación de especial importancia para el desarrollo del acuerdo y del cumplimiento de sus finalidades, es la Ronda de Tokio, que tuvo lugar entre los años 1973 y 1979, que a esa fecha el acuerdo contaba con 93 suscriptores.

Debemos hacer mención que la Ronda de Tokio tuvo lugar en el contexto de la llamada Crisis del Petróleo, se desarrolló en un contexto en que los países venían adoptando políticas proteccionistas, especialmente los países en vías de desarrollo como era el caso de los países de América Latina. No obstante, también las grandes potencias también venían adoptando este tipo de políticas, con lo que no se proyectaba un buen resultado para estas rondas de negociaciones.

Países como Estados Unidos, Japón o Reino Unido a pesar de que venían adoptando una política de privatización de sus industrias y con ello una política de baja de impuestos, dichas bajas no se tradujeron en medidas benéficas para los países que exportaban a esas naciones, es más se multiplicaron por otra parte las medidas pararancelarias y de control a importaciones y gravámenes, especialmente de importaciones que provenían de países en desarrollo, así como señala Belasa, consultor del Banco Mundial, se “aplicaron gravámenes compensatorios por parte de Estados Unidos, a países como Argentina, Colombia, Corea del Sur, Filipinas, India, Taiwán entre otros, a productos textiles. O el caso de México al que se aplicaron gravámenes a productos agrícolas como el tomate. Misma situación que sufrió Brasil a sus productos siderúrgicos” (Balassa, 1980, pág. 74).

Este escenario de creciente proteccionismo fue menguando en la segunda mitad de los década del setenta, como ejemplo de ello podemos mencionar una política muy importante en ese sentido adoptada en Francia, donde se decidió disminuir los subsidios a la industria siderúrgica o la política de Japón que comenzó a abrir su economía y disminuir subsidios a sus industrias altamente desarrolladas. Como consecuencia de estas reducciones, el arancel medio ponderado aplicable a los productos manufacturados en los 9 principales mercados industriales del mundo disminuyó del 7 al 4,7 por ciento. Las negociaciones de la Ronda de Tokio se enmarcaron en tres grandes tópicos de discusión, el primero que dice relación con medidas de rebajas arancelarias, en segundo lugar el establecimiento de los denominados códigos sobre medidas no arancelarias y finalmente las medidas que se debían adoptar para las relaciones entre países desarrollados y los países en vías de desarrollo, sobre esto último es de capital importancia la discusión de la denominada Cláusula de Habilitación, que se señala como la gran aportación de esta ronda a las relaciones entre estos países.

Respecto de las rebajas arancelarias, el arancel medio vigente en 1976 antes de las negociaciones, era en promedio de un 15% sobre el valor de los productos, no obstante ello, ha de señalarse que si se analiza por partida (o por productos), se advierten dispersiones

considerables, pues en Estados Unidos como en el Mercado Común Europeo, muchos aranceles individuales sobrepasaban el 30, 40 o incluso el 50%, según el tipo de producto que se tratara. En Japón incluso se señala que era de un 53% sobre el valor del producto. Un aspecto importante a señalar es que los aranceles más bajos se aplicaban a subpartidas correspondientes a materias primas agrícolas, en tanto que las tasas más altas recaían sobre estos mismos productos, pero con un cierto grado de elaboración.

Respecto de los aranceles a manufacturas y minerales, el arancel medio rondaba un 10%, lo que como era de esperar y finalmente ocurrió hacia el fin de las negociaciones no varió en demasía. Dichas tasas se extenderían a los países en vías de desarrollo mediante la cláusula de la nación más favorecida (NMF), sin embargo no puede señalarse que estas rebajas beneficiaran especialmente a estos países, puesto que en el caso de América Latina por ejemplo, debido a la elasticidad de su demanda y oferta en el mercado, frente a una rebaja arancelaria se trasladaba dicha rebaja al precio de importación de otros productos, no siendo del todo provechosa la medida. Así, el sistema de general de preferencias, de suma importancia para los países en vías de desarrollo, no se vio favorecido ni aumentado, a pesar del incremento en el volumen de transacciones o del comercio en general que se venía dando, es más algunos autores señalan que a esa época “los intentos para superar el proteccionismo de los países desarrollados han resultado vanos” (Mendive, 1980, pág. 36).

En cuanto a los Códigos sobre medidas no arancelarias, la Ronda de Tokio, producto del incremento de la actividad comercial, aun a pesar de las medidas proteccionistas, intentó una limitación al empleo de medidas pararancelarias, o por lo menos orientarlas hacia un correcto empleo de forma que se utilizaran con otros fines más allá de los meramente económicos, de forma que se buscaba establecer una mecánica internacional para resolver los conflictos que la aplicación de estas medidas pudieran generar, por ello es que se establecieron estos códigos de conducta, que tratan principalmente sobre la aplicación de subvenciones y medidas compensatorias, valoraciones aduaneras, tramitación de licencias de importación, obstáculos técnicos al comercio y compras del sector público.

En lo que respecta a las subvenciones y medidas compensatorias, se modificó el artículo XVI del GATT, señalando que “si una parte contratante concede o mantiene una subvención, incluida toda forma de sostenimiento de los ingresos o los precios, que tenga directa o indirectamente por efecto aumentar las exportaciones de un producto cualquiera del territorio de dicha parte contratante o reducir las importaciones de este producto en su territorio, esta

parte notificará por escrito a las partes contratantes la importancia y la naturaleza de la subvención”. Lo que nos demuestra la capital importancia que revisten las subvenciones como elementos alteradores del comercio entre los países, es más en la Sección B del mismo artículo en el párrafo tercero se señala que “las partes contratantes deberán esforzarse por evitar la concesión de subvenciones a la exportación de productos primarios”. Se refuerza dicho principio en el párrafo 4 de la sección B del artículo XVI, al señalar que *“las partes contratantes deben dejar de conceder directa o indirectamente toda subvención, de cualquier naturaleza que sea, a la exportación de cualquier producto que no sea un producto primario y que tenga como consecuencia rebajar su precio de venta de exportación a un nivel inferior al del precio comparable pedido a los compradores del mercado interior del producto similar”*. Como respuesta a la transgresión de esta norma se establecieron medidas compensatorias, que implican un gravamen a la exportación sobre aquellos productos subvencionados en transgresión de la norma antedicha, que no superen la tasa de subvención del producto. Sin embargo a pesar de la claridad de la disposición, esta norma era y es incumplida en forma reiterada, especialmente por los países desarrollados.

La mayor aportación, como hemos venido señalado, en esta ronda es el establecimiento de la llamada Cláusula de Habilitación, que supuso la superación de la excepcionalidad de la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida, pues estableció un trato preferencial para los países en vías de desarrollo, mediante esta cláusula se permite que “las preferencias comerciales se integren en el comercio multilateral” (Salvador, 2008, pág. 110). Dichas preferencias se circunscribirían a 3 ámbitos, primero preferencias arancelarias. En segundo lugar, preferencias no arancelarias reguladas en los códigos mencionados en el Acuerdo General, en especial en los códigos sobre subvenciones y medidas compensatorias, sobre obstáculos técnicos y de medidas antidumping. Finalmente un tratamiento especial en favor de estos países en las organizaciones intergubernamentales como el Fondo Monetario Internacional o las Naciones Unidas.

A modo de resumen, la Ronda de Tokio significó en materia arancelaria una reducción de tasa, promedio de un 33%, sin embargo hubo sectores como el automotriz, semiconductores e industria textil, que no vieron mayores modificaciones, sin embargo marcaron el inicio hacia una regulación del comercio que se expandiría más adelante a diversas industrias, se señala que luego de esta ronda se produjo una fragmentación del sistema comercial, en adelante “asistiremos a una proliferación de regímenes jurídicos distintos en el seno del GATT” (Martin, 1996, pág. 167).

Se establecieron algunas medidas en favor de los países en vías de desarrollo, para que aumentaran su participación en el comercio internacional aumentando el volumen de sus exportaciones, principalmente por la vía de la reducción de barreras comerciales, logrando un trato diferenciado en algunos mercados y respecto de determinadas industrias.

Ronda Uruguay

En 1986, los Ministros del Comercio del Acuerdo General, reunidos en Punta del Este, Uruguay, iniciaron la octava Ronda de negociaciones comerciales. La Declaración de Punta del Este, si bien representaba un compromiso político único, se dividía en dos secciones. La primera se refirió a las negociaciones sobre el comercio de mercancías y la segunda marca el inicio de las negociaciones sobre el comercio de servicios. Respecto al comercio de mercancías comprometieron a mantener en "statu quo" respecto de las medidas incompatibles con sus obligaciones en el GATT y a un programa de "desmantelamiento" tendiente a suprimir de manera gradual las actuales medidas incompatibles.

Sin embargo la fuerza de las circunstancias y en pleno apogeo del desarrollo de la globalización como un proceso de expansión social, cultural y económico, remarca la necesidad de alterar en alguna medida sustancial la manera en que se desarrollará la actividad económica y la forma de facilitar las relaciones comerciales. Es por esto, la importancia capital de esta ronda de negociaciones para el desarrollo del sistema multilateral de comercio, en tanto que tenía como desafío hacer frente a los nuevos retos de la economía mundial, la que ya no solo consistía en el mero comercio de mercancías, sino que ya comenzamos a ver hacia inicios de los años noventa un incremento en las relaciones comerciales relacionados con productos intangibles como los servicios del tipo "know how" y de las necesidades que se uniformaran regulaciones que dicen relación con patentes y marcas. Es producto de esto que señalan algunos autores que los países contratantes del GATT, se vieron casi obligados por las circunstancias a aceptar una concepción más amplia de lo que es el comercio y de los bienes transables.

Las negociaciones, con una duración prevista de cuatro años, comenzaron a principios de 1987 buscando una negociación amplia del Acuerdo General, con el tratamiento de las siguientes agendas: aranceles; medidas no arancelarias; productos tropicales; productos

obtenidos de la explotación de recursos naturales; textiles y vestidos; agricultura; subvenciones; medidas de salvaguardias; aspectos de los derechos de propiedad intelectual, incluido el comercio de mercancías falsificadas y medidas en materia de inversiones. Simultáneamente se efectuó una revisión de los artículos del Acuerdo General, además de la búsqueda del establecimiento de un procedimiento de solución de diferencias en el GATT, la revisión de los acuerdos concertados en la Ronda de Tokio y el funcionamiento del sistema del GATT, en su conjunto.

Hacia el año 1990 se convocó a la última sesión de negociaciones producto de que a pesar de que se habían alcanzado acuerdos para regular las materias ya dichas, se avizoraban importantes divergencias, así lo señalan algunos autores que expresaban que “a pesar de que en algunas materias se había logrado a lo largo del año llegar a un acuerdo sobre las bases de la negociación, pronto quedó clara la existencia de importantes divergencias en ámbitos como la agricultura” (Bermejo, 1995, pág. 834). Producto de estas diferencias es que se van a desarrollar durante los siguientes dos años, nuevas sesiones de negociaciones, naciendo el llamado “Acuerdo Blair House”⁸, que venía a poner consenso a la diferencias entre las potencias agrícolas, principalmente entre los Estados Unidos y la Comunidad Europea (a pesar de que se rechazó el acuerdo por parte Francia), con este acuerdo se da pie para la que sería el acta final de la ronda.

El 15 de diciembre de 1993, los representantes estadounidenses y europeos aprobaron el “Acta Final en que se incorporan los resultados de la Ronda de Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales”. A continuación detallaremos los acuerdos alcanzados con esta ronda.

Avance y mejoras de la Institucionalidad serían un tópico fundamental, se señala por la mayoría de los estudiosos del sistema multilateral de comercio, que esta ronda da paso a la consolidación institucional de la normativa comercial mundial, con la creación de la Organización Mundial del Comercio, que se encargará de monitorear el cumplimiento del

⁸ En lo referido a materias agrícolas, la Ronda de Uruguay, no hizo variar sustancialmente las regulaciones que se venían adoptando en esta industria. Los avances que se aspiraban alcanzar no fueron tales, ya que este tópico en particular estuvo marcado por las diferencias entre Estados Unidos y la Unión Europea, que hicieron que las negociaciones se centraran en los productos agrícolas que revestían mayor importancia para estos dos bloques, más que considerar una progresión de las negociaciones hacia las necesidades de los países menos desarrollados en estas materias. El llamado informalmente Acuerdo Blair House, vino a conciliar estas diferencias entre Estados Unidos y la Unión Europea, de manera de destrabar el desarrollo de la Ronda de Uruguay y avanzar en los acuerdos sobre las otras materias.

Acuerdo General, pues este seguirá vigente, pasando de ser un mero acuerdo, a ser la base jurídica de la Organización. A partir de esta ronda, será la Organización Mundial del Comercio, la institución ante la cual se negociarán nuevos acuerdos y resolverán las controversias que surjan entre los países contratantes del GATT, que ya no serán meras Partes Contratantes, sino Miembros de la organización. Se buscará sustraer la influencia política de las grandes potencias ante conflictos con los miembros más pequeños o emergentes, mediante esto se busca que sean los principios fundamentales del Acuerdo General los que primen por sobre los objetivos e intereses de los países desarrollados. La nueva institucionalidad, tendrá la categoría de los otros dos organismos que supervisan la actividad comercial mundial, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional.

Además de la institución anterior, se complementará el GATT, con la suscripción del acuerdo de salvaguardias, que tendrá como fin regular las formas y requisitos para aplicar sobretasas arancelarias a productos que dañen el mercado nacional de un país, de forma que se tenga una regulación más precisa respecto de las intervenciones de los gobiernos en los mercados de mercancías, de manera de que se establezca un mecanismo de reclamos ante las barreras arancelarias que estos puedan imponer a determinados productos en pos de la protección de su propia industria. Una forma de protección que no afecte de manera arbitraria e imprevista las importaciones de productos de los países suscriptores.

En el mismo tenor del Acuerdo de Salvaguardias, se dotará de mayor fuerza el acuerdo Anti-dumping. Este es otro avance logrado en esta ronda, dado que previamente con los códigos establecidos en la ronda de Tokio, la aplicación de este era voluntaria, de manera que muchos países con mayor poder comercial igualmente practicaban esta conducta, y permitió que los países menos desarrollados o mercados más pequeños pudieran ejercer medidas de retaliación y un foro al que acceder para combatir estas conductas.

Se propusieron reformas para un mejor acceso a los mercados, respecto de este tópico, está consensuado que esta ronda significó un importante avance en materia de reducción arancelaria para la apertura de los mercados a productos provenientes de países en vías de desarrollo, en este sentido se aumentó con creces el número de productos beneficiados con la disminución de aranceles. De alguna manera se logra que los aranceles se consoliden, lográndose sobre este tópico una reducción diferenciada, distinguiéndose entre los aranceles aplicables por los países desarrollados, quienes se comprometieron a que en el plazo de 5 años, reducirían sus aranceles en un 40% para el sector industrial y en 6 años los del sector

agrícola. Los países en vías de desarrollo por su parte, también serían parte de este acuerdo de reducción arancelaria, aunque menor, un 30%.

Se avanzó en el Acuerdo sobre el Comercio de Servicios, se buscó ampliar su desarrollo por la vía de la extensión de los principios aplicables al comercio de mercaderías y la eliminación de requisitos discriminatorios a la entrada de extranjeros para realizar el comercio de servicios. Este acuerdo se extendió principalmente a la exportación e importación de mano de obra calificada, que decía relación más estrecha con el desarrollo de la tecnología. Sin embargo no se obtuvo mayores avances en sectores como los servicios financieros, telecomunicaciones y transportes.

Sobre propiedad intelectual, Se ha señalado que, después de los acuerdos sobre agricultura, fue de los que más controversias generó en la negociaciones, dado que se señalaba que muchas de las normativas que querían lograrse interferían con las normas internas de protección de cada país, fue un tema de suma importancia para los países desarrollados. Las principales acuerdos que se alcanzaron en este aspectos son los siguientes: protección de patentes por 20 años independiente del lugar en que se registraron, los derechos de autor cuya protección se extenderá a 50 años, diseño de semiconductores y secretos comerciales.

Un aspecto importantísimo que intentó regularse durante esta ronda es la industria agrícola, se intentó profundizar la liberalización de estos mercados, por la vía de acordar la reducción de los subsidios estatales que no digan relación con el desarrollo de la actividad, sino de aquellos que se establecieran sólo con el objeto de obtener ventajas comparativas artificiales, de forma que se acordó que este tipo de intervenciones estatales pudieran cuantificarse y así pudiera estimarse el impacto que tendrían en el mercado. Los países desarrollados acordaron una reducción de un 35% de los aranceles en promedio a realizarse en un plazo de 5 años sobre los productos derivados de esta actividad económica, mientras que a los países en vías de desarrollo se les permitiría una reducción mucho más gradual. Sin embargo, en estos últimos estas medidas no tuvieron una impacto del todo positivo, ya que los países importadores de productos alimentarios no se vieron muy beneficiados de estas políticas dado que con la ausencia de subsidios aumentaron los precios de determinados productos, tanto en los mercados de los países importadores como de los exportadores. Como ayuda a estos países, se estableció un Comité de Ayuda Alimentaria, para que analizara el impacto de estas políticas, pero que escasa ayuda a solucionarlos brindó. Así a pesar que es de suma importancia la consecución de avances en la liberalización del mercado de la agricultura, lo

cierto es que muchos países en vías de desarrollo no cumplieron a rajatabla los acuerdos debido a que se encontraban en plena desventaja respecto de los países que tenían una agricultura mucho más industrializada

La Ronda de Uruguay fue bastante ambiciosa en sus afanes regulatorios para la uniformidad y liberalización de los mercados, no obstante ello con el paso de los años se puede observar que muchas de los avances que se lograron en el papel no se cumplían en la realidad y muchos de estos acuerdos se desviaban por la vía de la firma de acuerdos de libre comercio o uniones comerciales negociadas entre los países, es del caso que a finales de los 90 y principios del 2000, vemos una proliferación de acuerdos bilaterales entre países que daban beneficios a quienes participaban de ellos, de manera que el principio de no discriminación establecido por la vía de la cláusula de la nación más favorecida es salteada permanentemente.

Contenido del Acuerdo

En este acápite haremos describiremos la estructura del GATT, abordando y resumiendo los artículos que componen este tratado.

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio consta de cuatro partes, que se distribuyen de la manera que se describirá a continuación

La PARTE I del acuerdo, considera la cláusula de trato nacional y de la nación más favorecida, en cuyo acápite podremos encontrar algunas regulaciones sobre medidas arancelarias, las formas y momentos en que deben adoptarse las desgravaciones.

La PARTE II, trata de las disposiciones obligatorias para los contratantes, que es la parte más importante de este acuerdo general, por cuanto contiene las formas de regular el comercio internacional de mercaderías, estableciendo lineamientos para la forma de la administración por parte de los estados de la operatividad del comercio, así también consideran las medidas regulatorias, que igual de importantes que las arancelarias, lo son las medidas para arancelarias, que incluyen por ejemplo las barreras técnicas al comercio, prácticas desleales, las formas de regulación administrativa a las importaciones y exportaciones, entre otras.

La PARTE III reglamenta las formas de adhesión al acuerdo a los países que quieran transformarse en países contratantes del acuerdo y hacer parte de las regulaciones que este considera.

La PARTE IV, considera en este acápite del acuerdo las medidas que se ejemplificaron anteriormente en la Ronda Kennedy y Tokio, que considera la necesidad de regular las relaciones entre los países más desarrollados con los países en vías de desarrollo.

A continuación a fin de no caer en reiteraciones, mencionaremos los artículos y una breve descripción de la materia que regulan y que permitirán entender la estructura y forma de regulación que adopta el acuerdo en su articulado.

Artículo	Descripción
PARTE I. Artículo 1. TRATO GENERAL DE LA NACIÓN MÁS FAVORECIDA.	Sobre el trato nacional y la descripción de lo que se trata el principio de la nación más favorecida, que señala como declaración base que el comercio debe realizarse sin discriminación señala también la forma en que ha de aplicarse el principio, estableciéndose también la temporalidad de la aplicación.
Artículo 2. LISTA DE CONCESIONES	Trata sobre las reducciones arancelarias, estableciendo una obligación general de no aumentar los impuestos a las importaciones, especialmente a los productos que se tratan las listas de productos anexas al acuerdo.
PARTE II. Artículo 3. TRATO NACIONAL EN MATERIA DE TRIBUTACIÓN Y DE REGLAMENTACIÓN INTERIORES.	Establece que los impuestos y otras cargas interiores, así como las aplicación de reglamentación a los productos importados no deben aplicarse, en favor de los productos nacionales en un sentido meramente discriminatorio.
Artículo 4. DISPOSICIONES ESPECIALES RELATIVAS A LAS PELÍCULAS CINEMATOGRAFICAS.	Señala las formas que deben seguir los países contratantes para la proyección de películas de diferentes orígenes,

	garantizando un mínimo de tiempo para material nacional y trato no discriminatorio para la producciones foráneas.
Artículo 5. LIBERTAD DE TRÁNSITO.	Procura facilidades para el tratamiento de las mercaderías en tránsito de manera que se produzca este tránsito sin demoras ni restricciones innecesarias.
Artículo 6. DERECHOS ANTIDUMPING Y DERECHOS COMPENSATORIOS.	Como la referencia lo indica, trata sobre los derechos antidumping y compensatorios que se deben tener en consideración a la hora de que un país introduzca en el mercado interno de otro, productos a un precio inferior a su valor normal, causando o amenazando causar daño a la producción nacional. Así mismo establece un marco de comportamiento que deben adoptar los países en sus políticas de fomento a su producción.
Artículo 7. VALORACIÓN EN ADUANA.	Señala que las partes deben ceñirse a la aplicación de los principios generales de valoración, estableciendo la obligatoriedad de examinar las mercaderías conforme a estos principios.
Artículo 8. DERECHOS Y FORMALIDADES REFERENTES A LA IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN.	Procura una reducción a los tramites de importación y exportación, de manera que se reduzca su cantidad y complejidad.
Artículo 9. MARCAS DE ORIGEN	Señala que en lo referente a derechos marcarios, los contratantes deben conceder un trato no menos favorable que el concedido a productos similares de un tercer país.
Artículo 10. PUBLICACIÓN Y APLICACIÓN DE LOS REGLAMENTOS COMERCIALES.	Señala que las leyes, reglamentos judiciales y disposiciones generales que se pongan en

	<p>vigencia y que se relacionen con el comercio exterior, deben publicarse a fin de que los gobiernos comerciantes tomen conocimientos de ellas.</p>
<p>Artículo 11. ELIMINACIÓN GENERAL DE LAS RESTRICCIONES CUANTITATIVAS.</p>	<p>Se establecen restricciones para el establecimiento para las prohibiciones o restricciones a la importación de productos, como la aplicación de medidas de contingencias, licencias de importación o de exportación u otras medidas para arancelarias.</p>
<p>Artículo 12. RESTRICCIÓN PARA PROTEGER LA BALANZA DE PAGOS.</p>	<p>Establece que, a fin de que los países puedan salvaguardar su posición financiera exterior y el equilibrio de su balanza de pagos, se podrá reducir el volumen o valor de las mercancías cuya importación se autorice, teniendo en cuenta eso sí algunas limitaciones.</p>
<p>Artículo 13. APLICACIÓN NO DISCRIMINATORIA DE LAS RESTRICCIONES CUANTITATIVAS.</p>	<p>Señala que ningún contratante puede aplicar restricciones a un producto originario del territorio de otro contratante, a menos que en ese otro contratante también se impongan medidas similares. Estas restricciones se podrán aplicar siempre y cuando se traten de la forma y medida en que se autoriza en el presente artículo.</p>
<p>Artículo 14. EXCEPCIONES A LA REGLA DE NO DISCRIMINACIÓN.</p>	<p>Este artículo es una especie de norma de clausura de las regulaciones sobre restricción de importaciones y exportación, hace referencia a que la excepciones a la no discriminación debe circunscribirse a las formas y principios de los artículos anteriores, en especial a los de los artículos 11, 12 y 13.</p>

<p>Artículo 15. DISPOSICIONES EN MATERIA DE CAMBIO.</p>	<p>Se señala una obligatoriedad para los países contratantes de colaborar con el Fondo Monetario Internacional, a fin de lograr una política coordinada con lo que se refiere a las cuestiones de cambio que sean de competencia del fondo.</p>
<p>Artículo 16. SUBVENCIONES.</p>	<p>Busca la eliminación de subvenciones, en especial aquellas que tengan como efecto el de alterar la relación de importación y exportación de productos entre los países contratantes, así establece que un país que las vaya aplicar, previamente debe notificar al país que pudiere afectar, dado que estas podrían generar un grave perjuicio.</p>
<p>Artículo 17. EMPRESAS COMERCIALES DEL ESTADO.</p>	<p>Plantea la obligación a los estados que mantengan o funden empresas estatales, si conceden a ellas derechos o privilegios exclusivos o especiales, dichas empresas deben ceñirse, en sus compras y ventas que entrañen importación o exportación, a los principios generales de no discriminación prescritos en el acuerdo.</p>
<p>Artículos 18. AYUDA DEL ESTADO PARA FAVORECER EL DESARROLLO ECONÓMICO.</p>	<p>Establece explícitamente que el acuerdo es un medio para el desarrollo progresivo de las economías de los países, en especial de aquellos menos favorecidos. Para tal efecto se establece que para que estos puedan alcanzar un mayor grado de desarrollo puedan aplicar protecciones a sus mercados en la medida que se justifiquen y se hagan al tenor del presente acuerdo.</p>
<p>Artículo 19. MEDIDAS DE URGENCIA DE SOBRE LA IMPORTACIÓN DE PRODUCTOS DETERMINADOS.</p>	<p>Establece que las partes contratantes ante una evolución imprevista de las circunstancias y por efecto de las</p>

	<p>obligaciones contraídas, las importaciones que de un producto en el territorio de uno de los contratantes han aumentado y amenacen con generar un grave daño a la producción nacional, la parte afectada podrá, en la medida y tiempo necesario para prevenir o reparar ese daño, suspender total o parcialmente las obligaciones contraídas con respecto a dicho producto, o bien reiterar o modificar concesiones dadas.</p>
<p>Artículo 20 y 21. EXCEPCIONES GENERALES Y MEDIDAS DE SEGURIDAD.</p>	<p>Como su nombre lo indica y en consonancia con el artículo anterior enumera una serie de situaciones en que las partes pueden desatender temporalmente de alguna de las obligaciones pactadas, así como retirar y modificar concesiones.</p>
<p>Artículo 22. CONSULTAS.</p>	<p>Establece que cada parte examinará las representaciones o reclamaciones que pueda presentarle otra contratante y se brindará una instancia para presentar estas consultados cuando se refieran alguna obligación establecida en el acuerdo.</p>
<p>Artículo 23. ANULACION O MENOSCABO.</p>	<p>Establece un procedimiento para tramitar reclamaciones y fórmulas para los países en vías de desarrollo.</p>
<p>PARTE III. Artículo 24. APLICACIÓN TERRITORIAL – TRÁFICO FRONTERIZO.</p>	<p>Señala el ámbito de aplicación territorial del acuerdo, tráfico transfronterizo, uniones aduaneras y zonas de libre comercio, en el entendido que estas formas de asociación podrían plantearse como excepción al principio de la nación más favorecida.</p>
<p>Artículo 25. ACCIÓN COLECTIVA DE LAS PARTES CONTRATANTES.</p>	<p>Señala las acciones que tiene las partes contratantes para asegurar la ejecución de las disposiciones que requieran una acción</p>

	colectiva frente a incumplimientos del acuerdo, asimismo se señala un procedimiento general de votación.
Artículo 26. ACEPTACION, ENTRADA EN VIGOR Y REGISTRO.	Señala las fechas y procedimientos relacionados con la aceptación y entrada en vigencia del acuerdo.
Artículo 27. SUSPENSIÓN O RETIRO DE LAS CONCESIONES.	Señala la facultad de suspender o retirar, total o parcialmente, cualquier concesión que figure en la lista anexa al acuerdo, con un país que no sea parte contratante del acuerdo o bien haya dejado de serlo.
Artículo 28 y 28 bis. MODIFICACIONES DE LAS LISTAS.	Establece una periodicidad para que toda parte pueda modificar o retirar concesiones incluidas en las listas, previa negociación y acuerdo de las partes con las que haya negociado concesiones. Recalca la importancia de estas negociaciones para la expansión del comercio internacional y la importancia de establecer la periodicidad de estas negociaciones.
Artículo 29 a 35. RELACION DEL ACUERDO CON LA CARTA DE LA HABANA.	Precisa los aspectos referentes a la relación entre el Acuerdo General y la Carta de La Habana, el retiro de alguna parte contratante, la consideración o no de un país como parte contratante y la adhesión al Acuerdo General.
PARTE IV. COMERCIO Y DESARROLLO. Artículo 36. PRINCIPIOS Y OBJETIVOS.	Establece que los países en desarrollo requieren un aumento rápido de sus ingresos por exportaciones y para ello se debe propiciar que obtenga una mayor participación en el comercio internacional, para ello señala que debe asegurar condiciones más favorables de acceso a los

	mercados mundiales, así como también la colaboración de las partes contratantes , instituciones internacionales de crédito, organizaciones intergubernamentales y órganos de las Naciones Unidas.
Artículo 37. COMPROMISOS.	Se establece que las partes desarrolladas deben facilitar las exportaciones de los países en vías de desarrollo, reiterando el deber de solucionar los problemas que obstruyan su desarrollo.
Artículo 38. ACCIÓN COLECTIVA.	Trata sobre la mejora de los medios, el acceso a los mercados mundiales de productos primarios que ofrecen un interés particular para las partes contratantes en vías de desarrollo, incluyendo medidas que tiendan a la estabilización de precios a niveles equitativos. Se procura la colaboración con organismos internacionales y con el análisis de los planes y políticas de desarrollo para estos países, de manera de favorecer sus exportaciones, mediante la búsqueda de métodos de difusión comercial y desarrollo de estudios de mercado.

Los derechos y obligaciones establecidos en el Acuerdo General podemos resumirlas en los siguientes puntos:

- 1) Supresión de toda discriminación.
- 2) Estabilidad de las concesiones arancelarias.
- 3) Eliminación de las restricciones cuantitativas.
- 4) Supresión de otras formas de proteccionismo.
- 5) Solución de controversias.

Como hemos explicado, el GATT ha sido el acuerdo fundamental por el cual se ha buscado dotar de una institucionalidad al comercio internacional, por la vía de los principios de no discriminación y la excepciones a la cláusula de la nación más favorecida, el sistema ha ido integrando a cada vez más mercados brindando un foro de negociación global, que en el papel busca propender el desarrollo de sus miembros.

El GATT como base normativa del Sistema Multilateral de Comercio ha ido sufriendo numerosas modificaciones en pos de incorporar las diferentes realidades de los países signatarios del acuerdo. A pesar de las numerosas modificaciones y agregaciones de materias que se le han hecho al Acuerdo General, las ideas matrices de liberalización comercial no han sufrido mayores modificaciones, si no que se han apuntado las críticas hacia el grado de cumplimiento de los acuerdos y compromisos.

CAPÍTULO III: ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

Como señalamos en el acápite anterior, el GATT fue incorporando nuevos miembros. Ello, a pesar de los problemas que se constataban. El hecho de brindar un marco normativo previsible y relativamente, generó la necesidad de crear una institución encargada de llevar adelante las reformas que se comenzaron a demandar con el aumento del comercio. A consecuencia de ello es que se dará nacimiento a la Organización Mundial del Comercio, órgano internacional que analizaremos a continuación

Ronda de Doha

La ronda de negociaciones de Doha, es la primera de las rondas de negociaciones llevada a cabo al alero de la Organización Mundial del Comercio, abarca los temas que se habían venido desarrollando en la Ronda de Uruguay, esto es la liberalización del comercio por la vía de rebajas arancelarias y el establecimiento de regulaciones que contribuyan a la liberalización del comercio. Con esta ronda de negociaciones se reconoce que los programas de desarrollo que se habían venido adoptando no se habían cumplido de manera concreta, aun más las diferencias entre los países desarrollados y los países en vías de desarrollo se habían acrecentado a lo largo de los años.

Esta Ronda, que se inicia en 2001 en la ciudad qatarí de Doha, se previó que debería producir sus resultados o finalizar en el año 2005, lo cierto es que por la sensibilidad de los temas y lo complejo que ha sido el tópico sobre la agricultura, aun a día de hoy no ha culminado. Esta ronda comprende dos temas fundamentales que han resultado profundamente problemáticos y a día de hoy parecen clásicos, estos dos temas son la agricultura y el comercio de servicios.

Hacia el año 2007, se constataba el estancamiento de las rondas de negociaciones, se ha planteado que el estancamiento, que aun a día de hoy se constata, se explica principalmente, pues "las aspiraciones de la actual Ronda de negociaciones son mucho mayores que las de las rondas anteriores en el sentido de que los compromisos que deben asumir los países miembros de la OMC son muy superiores" (López G. & Muñoz N., 2007).

Señalaba el año 2006, el director de la OMC, Pascal Lamy que "en esta Ronda los miembros han adoptado un nivel de ambición equivalente al triple o incluso cuádruplo del fijado en la

Ronda de Uruguay. En consecuencia, han decidido sustituir las “reducciones medias” por un método que permita recortar sustancialmente los aranceles respecto de todos y cada uno de los productos agropecuarios. Además han acordado que los aranceles más elevados sean objeto de mayores reducciones. Por ello al contrario de la Ronda de Uruguay, los países ya no podrán escudarse en sus aranceles más altos” (Lamy, 2006, pág. 12).

Así como vemos, de las palabras del director de la Organización Mundial del Comercio, podemos ver las ambiciones y esperanzas que se depositaban en el avance de esta ronda de negociaciones. Sin embargo hacia el año 2007, las negociaciones se encontraban en un punto muerto, suspendiéndose gran parte de ellas, el tópico que desencadenaría este estancamiento, dice relación con las negociaciones agrícolas.

El tema agrícola, siempre ha sido una materia de difícil tratamiento al interior de la OMC, incluso ya desde el GATT, se constata que este es un tópico muy sensible para todos los países del orbe, ya que es un ámbito económico con muchas distorsiones en el mercado dada la intervención por vía de subsidios a esta industria, o el establecimiento de restricciones que tiene como fin proteger la industria interna de cada país. En este proteccionismo han caído muchos de los países más desarrollados, ya que son estos los que destinan enormes cantidades de dinero para subvencionar estas actividades, en contraposición con los países menos desarrollados que no se encuentran en posición para subsidiar, sino que también deben atenerse a los acuerdos ya adoptados.

El mercado agrícola representa alrededor de un 7% del comercio mundial, comparado con las industrias manufactureras y servicios, que representan un 61% y 20% respectivamente, sin embargo su importancia capital para los países en desarrollo ha hecho que los acuerdos en estos tópicos sea sumamente difícil de alcanzar.

En la Ronda de Doha, se ha intentado abordar las negociaciones agrícolas sobre la bases de pilares: 1º las subvenciones a la exportaciones; 2º Otras ayudas internas a la industria. 3º Acceso de los productos a los mercados. Todos temas que generan enormes distorsiones en los mercados y que a lo largo de los años han perjudicado a los países que basan sus economía en base al desarrollo agrícola. Países como Brasil e India, han contribuido a que no pueda avanzarse en las negociaciones, pues se han mostrado inflexibles en la reducción de aranceles de los bienes industriales, los que se han puesto como contraprestación para la disminución de aranceles agrícolas.

Ha contribuido también al estancamiento en las negociaciones, por lo menos el ámbito multilateral, el fraccionamiento de los países en desarrollo lo que ha hecho que se vuelva más difícil lograr avances. Sumado a ello se ha planteado que la falta del liderazgo en las negociaciones no ha contribuido al desarrollo de una negociación fructífera. Es por ello que en los últimos años los países hayan optado por acuerdos bilaterales para la consecución del desarrollo de la agricultura.

Como vemos, a lo largo de la vigencia del GATT y de la OMC, las rondas de negociaciones han ido dando forma al sistema multilateral de comercio, el que ha debido enfrentar las enormes diferencias entre los países, y si bien podemos ver grandes avances en el desarrollo de ciertos países, no es menos cierto que en algunos casos podemos ver que los objetivos no se han alcanzado del todo, y es esto lo que ha hecho que muchos estados vean como una alternativa mucho más efectiva, el acercamiento con otros estados por la vía de acuerdos bilaterales, los que como veremos más adelante en este trabajo han ido minando la confianza en el sistema multilateral.

Objetivos

La Organización Mundial del Comercio nace luego de concluida la Ronda de Uruguay, el 15 de abril de 1994, con la firma del acuerdo de Marrakech. Fundándose como una institución que viene a dar una personalidad jurídica y un marco institucional a lo ya existente al alero del GATT. Es más, muchos de los principios en que se funda la organización son los mismos que fundan el acuerdo general, por lo mismo tiene como fin reforzar y continuar con el desarrollo de los objetivos planteados primigeniamente por el GATT.

Se señalan en el preámbulo del acuerdo que da origen a la organización, objetivos como el de elevar el nivel de vida de los países miembros, aumento de ingresos y demanda, el acrecentamiento del comercio de bienes y servicios. Pero además conforme al paso de los años se incluyen el considerar que ese aumento del comercio y el incentivo al desarrollo de nuevos mercados, se agrega el hecho de que este desarrollo se haga de manera sostenible con el consecuente cuidado al medioambiente. No se olvida el preámbulo el hecho de que se contribuya por parte de los países más desarrollados al mejoramiento del nivel de vida y de acceso a los mercados de los países en vías de desarrollo.

El reconocimiento de las asimetrías del desarrollo entre los países miembros y la separación en las categorías señaladas, se ha manifestado a lo largo de los años de existencia de la organización a través del establecimiento de ciertas preferencias y distinciones en lo que al ámbito de cumplimiento de compromisos se refiere. Por ejemplo, en los plazos que se les otorgan a los países menos desarrollados a la hora de adoptar las regulaciones y compromisos acordados por la organización, de manera que la implementación de estos acuerdos se efectúe de manera gradual y de acuerdo a la realidad social, económica y política de los países miembros, además mediante este reconocimiento se permite a los países en situaciones desmejoradas el acceder a determinados beneficios a la hora de ingresar a nuevos mercados, asistencia técnica y ventajas arancelarias.

Como se puede notar la Organización Mundial del Comercio tiene como principio basal la liberalización del comercio: “entre más libre sea el comercio entre naciones, mayor será este y más significativo será el rédito del mismo”, vale decir se entiende que los países que hacen parte del sistema multilateral de comercio estarán mejor aspectados para desarrollar las condiciones de sus habitantes.

Los objetivos de este organismo podríamos resumirlos en los siguientes:

- a) Elevar los niveles de vida de los habitantes de los países miembros.
- b) Lograr el pleno empleo (esto con el apoyo y las directrices que señalen tanto el Fondo Monetario Internacional como el Banco Mundial).
- c) Conseguir un aumento constante de los ingresos reales y de la demanda efectiva.
- d) Ampliar la producción y el comercio de bienes y servicios.
- e) Lograr un desarrollo sostenible (de manera tal de lograr un eficiente aprovechamiento de los recursos naturales disponibles, pero haciéndolo compatible con el nivel de desarrollo de los países miembros).
- f) Propender hacia el libre comercio (como se señala en el preámbulo del acuerdo que crea la organización, se logrará mediante *“la reducción sustancial de aranceles y de los demás obstáculos al comercio, así como la eliminación del trato discriminatorio en las relaciones comerciales internacionales”*).

Así las cosas, con estos objetivos trazados, es necesario hacer mención a los principios bajo los cuales se pretende alcanzar estos objetivos, se ha señalado que las regulaciones adoptadas se nutren de principios creadas por la institucionalidad dada por el GATT, pero

también a través de nuevas concepciones que han surgido con la creación de la Organización Mundial del Comercio, se habla de principios “intra-OMC” y “extra-OMC”.

Principios de la normativa OMC

Como señalábamos anteriormente, la OMC se ha planteado regular el comercio mediante principios fundamentales que nutren su regulación, pero que sin embargo no se encuentran expresamente plasmados en los documentos suscritos, por lo que para su análisis se requiere un análisis del espíritu de las normas y de la sistematicidad de las mismas. Señala Steffan Oetter, que “como fuente de derecho, los principios de la OMC son producto del sistema cuasi judicial de solución de diferencias en el que hay que distinguir dos tipos de principios. Por un lado los principios Intra-OMC, que se derivan de la conexión sistemática de la red de tratados de la OMC, y los extra-OMC, que son los principios generales del Derecho Internacional, usados como apoyo por los órganos de solución de diferencias y que se relacionan al sistema de la OMC” (Oetter & Hilf, 2010, pág. 114).

Se ha planteado que estos principios son las reglas fundacionales de la organización, como se señala en el Preámbulo del acuerdo OMC, estos principios reflejan la decisión de las partes de “salvaguardar los principios fundamentales del sistema multilateral de comercio y fomentar la realización de sus objetivos”.

A continuación enumeraremos y explicaremos los principios fundamentales del organización.

La progresiva Liberalización del Comercio, es un objetivo fundamental desde la entrada en vigencia del GATT y se ha mantenido como el objetivo de la OMC, en el entendido que solo la liberalización y la disminución de las barreras comerciales serían el camino por el cual los estados debieran transitar para la consecución de sus políticas económicas y sociales, y en consecuencia para el alcance del desarrollo. La consideración de este principio, ha hecho que las normas y regulaciones que se han ido adoptando tiendan a la reducción gradual de aranceles y la eliminación de obstáculos al comercio. Es por ello que vemos a lo largo de casi todo el cuerpo normativo de la organización el objetivo de disminuir estas trabas, el preámbulo del GATT señala que “deseosos [los países contratantes] de contribuir al logro de estos objetivos, mediante la celebración de acuerdos encaminados a obtener, a base de reciprocidad y de mutuas ventajas, la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de las demás

barreras comerciales, así como la eliminación del trato discriminatorio en materia de comercio internacional”. Es así que el acuerdo en casi todo su contenido tenderá a la disminución de las barreras comercial y contemplará expresamente cuándo las partes pueden apartarse de considerar alejarse de este principio, el ejemplo más patente de que la regla general es la disminución de las barreras comerciales es el artículo II del GATT que muestra una lista de concesiones, que bajo determinados parámetros, permite a los países aplicar normas de protección a sus mercados o industrias locales, permitiendo de esta manera no aplicar el artículo I del GATT que establece la Cláusula de la Nación Más Favorecida.

Se señala que la disminución constante de las medidas restrictivas al comercio se aplican sobre el instrumental de los impedimentos tarifarios y “se basa en 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 & Hilf, 2010, pág. 115). Así a lo largo del desarrollo de la regulación se ha puesto el acento en las barreras arancelarias con mayor ahínco, en desmedro de las regulaciones de barreras cualitativas.

La No Discriminación, bajo este principio se impide que los miembros de la OMC, practiquen un trato diferenciado, de manera que se hagan a un lado las condiciones generales de acceso a los mercados de los diferentes estados, de manera que estos participen del Sistema Multilateral de Comercio independiente de su cuota de participación en el comercio internacional.

Este principio se materializa en especial en la consideración de la Cláusula de la Nación Más Favorecida, señala el artículo I del GATT en su numeral primero que “ cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado de él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado”, es decir que bajo este principio, un estado debe tratar a otro de la misma manera que le ha concedido a otro estado contratante, en la misma medida y premisa.

Una segunda manifestación del principio de no discriminación es el llamado Trato Nacional, considerado en el artículo III numeral 4, que señala que “ los productos del territorio de toda parte contratante importados en el territorio de cualquier otra parte contratante no deberán recibir un trato menos favorable que el concedido a los productos similares de origen nacional, en lo concerniente a cualquier ley, reglamento o prescripción que afecte a la venta, la oferta

para la venta, la compra, el transporte, la distribución y el uso de esos productos en el mercado interior”. Se ha señalado que “ mientras el principio de la nación más favorecida impone la obligación de darles a los competidores extranjeros el mismo trato, lo que pretende la OMC con la obligación de trato nacional, respecto de impuestos nacionales y de determinadas prescripciones jurídicas, es la igualdad plena de los bienes (y servicios) tanto nacionales como extranjeros” (Oeter & Hilf, 2010, pág. 116).

Reciprocidad, según este principio se plantea que las obligaciones que pesan sobre un estado, también pesarán sobre su contraparte, “ se entiende por reciprocidad que las ventajas comerciales que los estados se conceden recíprocamente, deben mantener un equilibrio entre sí, de manera que las concesiones comerciales concedidas a un Estado se hacen normalmente dependientes del otorgamiento de concesiones recíprocas correspondientes” (Oeter & Hilf, 2010, pág. 117). Este principio cobra especial importancia a la hora de la realización de rondas de negociaciones, donde para avanzar en acuerdos beneficiosos para los miembros, estos deben estar dispuestos a hacerse concesiones recíprocas de manera de hacer beneficiosos para todas las partes los acuerdos alcanzados. Sin embargo al igual que el principio de no discriminación, también se contemplan excepciones como el artículo XXXVI numero 8, que señala “las partes contratantes desarrolladas no esperan reciprocidad por los compromisos contraídos por ellas en negociaciones comerciales de reducir o suprimir los derechos de aduana y otros obstáculos al comercio de las partes contratantes poco desarrolladas”.

El Respeto a la Soberanía de los Estados, es un principio general del Derecho Internacional, “los estados están sujetos a limitaciones jurídicas en su autonomía política, en la medida en que expresamente se hayan obligado jurídicamente al celebrar acuerdos internacionales o al ejercer la costumbre en el Derecho Internacional” (Cremer, Glegerich, Richter, & Zimmermann, 2002, pág. 260). Así los miembros de la OMC, ceden en alguna medida parte de su soberanía a la hora de adoptar acuerdos y se espera que hagan lo mismo a la hora de llevar a la práctica estos, si bien pueden decidir libremente de qué acuerdos hacer parte, deben considerar que estos acuerdos no sean contrarios a las normas de la OMC.

El Desarrollo Sostenible, de un tiempo a esta parte, ha encontrado un mayor desarrollo y consideración a la hora de adoptar acuerdos comerciales, ello puesto que se ha planteado que el crecimiento económico para que sea constante y cumpla con los objetivos trazados por los estados se debe desarrollar en un marco de respeto por el medioambiente. Ha adquirido tal

importancia que se ha llegado a considerar que este principio sería un principio general del Derecho Internacional.

Cooperación y Multilateralismo, el principio de cooperación es una adopción del Derecho Internacional general, de manera que actúa de manera transversal todas las relaciones económicas internacionales, se expresa en la idea de multilateralismo, de tal forma que los países miembros de la Organización prefieran acuerdos que involucren un mayor número de países (acuerdos multilaterales), por sobre acuerdos que tiendan a reducir el radio de regulación de los acuerdos, en otras palabras se prefieren acuerdos multilaterales por sobre los bilaterales, de modo que la cooperación internacional beneficie a la mayor cantidad de países posibles.

La Transparencia es una particularidad del Derecho Comercial Internacional, pues esta exigencia de transparencia va de la mano con la necesidad de previsibilidad de las condiciones económicas y políticas para los actores económicos, siendo la seguridad jurídica un puntal de este principio que permite el desarrollo del sistema multilateral y que permite que los países que hacen parte de este pueden acceder a un grado de información uniforme, independiente del volumen comercial que representen. Así como expresión de este principio encontramos la obligación de la publicidad de los acuerdos y de los hechos que le dieron nacimiento. En consonancia con lo anterior la OMC, tiene la obligación de propender que la información emanada tanto de los acuerdos como de las rondas de negociaciones se publiciten de la manera lo más transparente posible, de forma tal que la asimetría de información entre los países se vea reducida al mínimo.

En los orígenes de la OMC, se contempló también la participación de la sociedad civil en los procesos de decisión internos, así se contempla que Organizaciones No Gubernamentales pueden hacer parte de estos acuerdos o por lo menos hacer saber su parecer en los grupos negociadores, respecto de los acuerdos que se adopten, así como acceder a los documentos oficiales de la OMC e informarse de la participación de sus representantes.

Este principio cobra especial importancia en lo referido a la Solución de Controversias al interior de la Organización, por ejemplo en lo referido a los procedimientos, consultas o participación en estos procedimientos contenciosos

Con el establecimiento del principio de Proporcionalidad, que se compone de tres elementos principales, a saber, igualdad, necesidad y razonabilidad de las medidas. Por ello es que se

contempla expresamente en los acuerdos de la OMC, si se han resuelto diferencias entre estados acudiendo a este principio, ejemplo de ello es el llamado caso Estados Unidos-Hilados de Algodón, donde el Órgano de Apelación (del que trataremos más adelante), aclaró que es necesaria la aplicación de un “test de proporcionalidad” entre las medidas que se adopten en un acuerdo y en las sanciones que se contemplen ante un incumplimiento de los mismos.

El Imperio del Derecho, es el objetivo de toda la regulación de la OMC, que sea el derecho el que regule las relaciones económicas entre los estados. La suscripción de los acuerdos al alero de la Organización implica una suerte de entrega de una parte de la soberanía de los estados, en el entendido que estos se someten voluntariamente a una regulación externa a sus ordenamientos jurídicos, es este hecho el que hizo que por mucho tiempo no se contara con un órgano de solución de controversias entre los estados. Con la creación de la OMC y su órgano de solución de diferencias, los estados han acordado en alguna medida armonizar su normativa interna con las de órgano, de manera tal que ante eventuales diferencias este pueda resolver las contiendas que se susciten.

Muchos de los acuerdos que se han adoptado al interior de la Organización Mundial del Comercio, consideran dentro de sus disposiciones una armonización con cuerpos normativos que le son ajenos, pero que sin embargo para efectos de las relaciones comerciales se ven directamente relacionados, por ejemplo podemos señalar al Fondo Monetario Internacional, al que hace referencia el artículo III número 5 del acuerdo que crea la Organización Mundial del Comercio, que señala que “con el fin de lograr mayor coherencia en la formulación de las políticas económicas a escala mundial, la OMC cooperará, según proceda, con el Fondo Monetario Internacional y con el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y sus organismos conexos”. Es así que a lo largo de muchas normas vemos cómo los principios que nutren las normas de otras organizaciones internacionales se relacionan con los de la OMC.

Un principio de este tipo que reviste especial importancia es el principio de subsidiariedad, “conforme el cual las funciones deben ser realizadas en primer lugar por la unidad más pequeña y especializada” (Oeter & Hilf, 2010, pág. 128). Este se explica, en relación con la OMC, en el sentido que esta podría intervenir en el derecho nacional soberano a efectos de que no se consigan los objetivos perseguidos por la organización y cuando no puedan ser tratados a nivel de miembros.

Así como el principio mencionado anteriormente, encontramos que en la aplicación de los acuerdos adoptados por la OMC, también se infiere que se deben considerar los principios

generales del Derecho Internacional y que en ciertas disputas, el Órgano de solución de diferencias los ha utilizado para resolverlas. Es más es este mismo órgano el que ha considerado que el principio de la buena fe es subyacente a todos los tratados Internacionales, por lo que reiteradas ocasiones ha resuelto disputas haciendo referencia directa a este⁹.

Así también podemos encontrar principios procesales que se aplican y rigen al Órgano de Apelación, ejemplo de ello son el principio del Debido Proceso, que por ejemplificar se materializa en el derecho que asiste a las partes que se someten a la jurisdicción de este órgano, asimismo podemos señalar como principios que nutren la regulación procesal del Órgano de Apelación los principios de economía procesal, entre otros principios típicos del Derecho Procesal.

Hecho el repaso a los principios que nutren la regulación de la OMC, debemos señalar que en múltiples ocasiones no es fácil hacer la distinción entre los principios propios de la OMC (Intra-OMC) de los principios generales del Derecho Internacional (Extra-OMC), no obstante ello el hecho de que muchos acuerdos y también resoluciones del Órgano de Solución de Diferencias de la OMC hagan referencia a estos principios le ha dado una mayor previsibilidad y entendimiento de las normas a los países miembros, así como también ha permitido en alguna medida dotar de una seguridad jurídica al Sistema Multilateral de Comercio.

Estructura de la Organización

A partir de la Ronda de Uruguay la Organización Mundial del Comercio se compone de 3 pilares normativos fundamentales: 1) los bienes, regulados por el Acuerdo General de Aranceles y Comercio; 2) los servicios, reglamentados por el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS, por sus siglas en inglés) y 3) la propiedad Intelectual, reglado por el Acuerdo sobre los Aspectos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (TRIPS, por su sigla en inglés). Estos tres cuerpos legales, se encuentran enlazados por un

⁹ A modo meramente enunciativo podemos señalar los casos Estados Unidos-Hilados de Algodón (OA, WT/DS192/AB/Párrafo 81), Canadá – Aeronaves (OA, WT/DS70/AB/párrafo 190) o Estados Unidos – Camarones (OA, WT/DS58/Párrafo 158), todos casos en que el Órgano de Solución de diferencias resolvió considerando precisamente el principio de buena fe como un principio general del derecho aplicable al interior de la OMC y que se encuentra acogido en otro cuerpo normativo, como lo es la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados.

sistema de solución de diferencias y por un mecanismo que revisa de manera periódica la consistencia de las políticas comerciales de los miembros de la OMC.

Conferencia Ministerial

Es el órgano máximo de toma de decisiones de la OMC, se reúne normalmente cada dos años, señala el artículo IV del Acuerdo que crea la Organización que “ se establecerá una conferencia ministerial compuesta por representantes de todos los Miembros, que se reunirá por lo menos una vez cada dos años”. El mismo artículo IV, señala que es la conferencia la que desempeñará las funciones de la OMC, estando por ello facultado para adoptar decisiones sobre todos los asuntos comprendidos en el ámbito de cualquiera de los Acuerdos Comerciales Multilaterales.

Consejo General

Se encuentra contemplado en el artículo IV número 2, y cumple las funciones de la Conferencia Ministerial cuando esta no se encuentra reunida, es el Consejo General el que se reúne como órgano de Solución de Diferencias y como Órgano de Examen de Políticas Comerciales.

Del consejo general dependen el resto de los órganos señalados en el diagrama presentado anteriormente.

Órgano de Solución de Diferencias

Forma parte del Consejo General y depende de él, tiene su propio presidente y establece sus propias normas de procedimiento, ello a fin de que este a pesar de formar parte del Consejo General pueda tener un funcionamiento independiente a la hora de resolver diferencias (ahondaremos mayormente en este órgano en un acápite siguiente del presente trabajo).

Consejo de Mercancías

Ejerce sus funciones bajo la orientación del consejo general y se reúne según sea necesario para el desempeño de sus funciones, supervisa el funcionamiento de los Acuerdos Comerciales Multilaterales referidos al comercio de mercancías.

Consejo de Comercio de Servicios

Al igual que el órgano anterior, funciona bajo la orientación del consejo general y se reúne según las necesidades de funcionamiento, supervisa el funcionamiento del Acuerdo Comercial sobre servicios.

Consejo sobre aspectos de Propiedad Intelectual

También ejerce sus funciones sobre la orientación del Consejo General, y Supervisa el funcionamiento del Acuerdo sobre Derechos de Propiedad Intelectual.

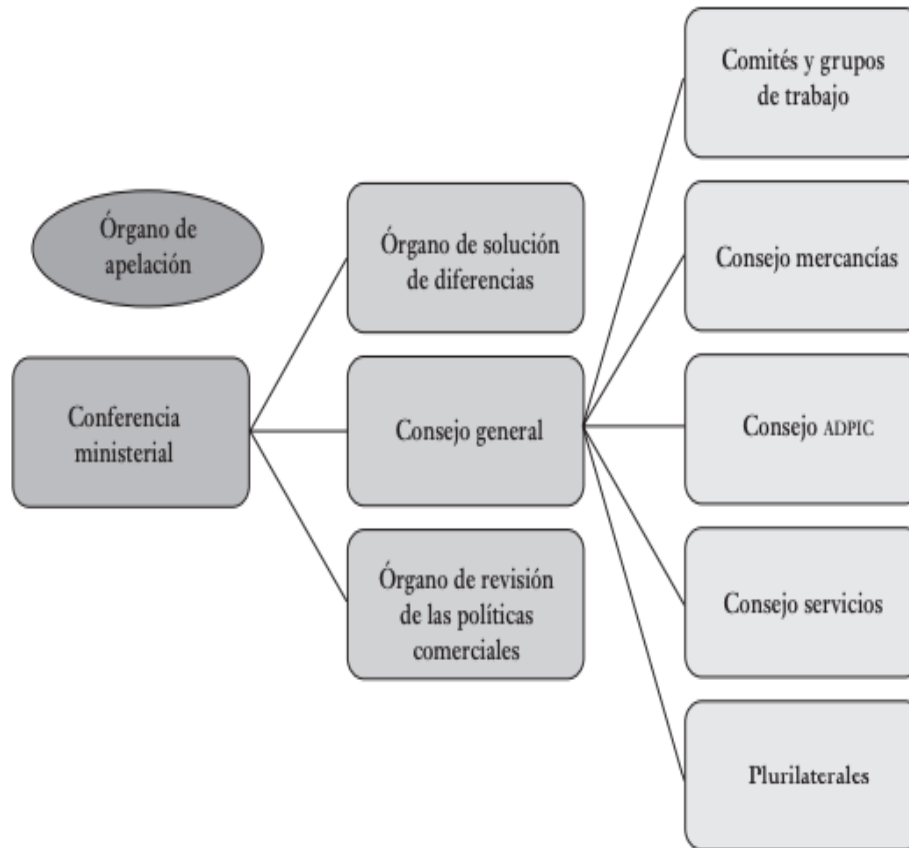
Comités de trabajo (Desarrollo y Comercio)

Considera estos comités el artículo IV numero 7 del Acuerdo que crea la OMC, que señala que se creará un Comité de Comercio y Desarrollo, un Comité de Restricciones de Balanza de Pagos y un Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos. Estos comités examinarán periódicamente, las disposiciones especiales en favor de los países menos adelantados.

Secretaría General

Contemplada en el artículo VI del acuerdo que establece la OMC, la dirige un Director General con plena autonomía respecto de cualquier gobierno u otra autoridad ajena a la OMC. Tiene sus oficinas en Ginebra, Suiza.

El organigrama de la OMC, descritos los órganos que la componen se podrá entender mejor en el diagrama siguiente:



Mecanismo de Solución de Controversias

La creación de la Organización Mundial del Comercio hizo necesario dotar de una estructura al articulado del GATT que consideraba un método de solución de controversia, pero que sin embargo tenía falencias, como veremos más adelante. La Ronda de Uruguay consideró especialmente este acápite, pues suponía que por muy buen acuerdo internacional que se pudiera alcanzar este no funcionaría si sus obligaciones no pueden hacerse valer cuando una de sus partes falla en su cumplimiento. Si bien la base del actual sistema se encuentra en el GATT (artículos XXII Y XXIII), que se codificó en la Ronda de Tokio, a través de los códigos de conductas establecidos, se encontraba el problema de que los estados podían aceptar ciertos códigos y rechazar otros.

En la Ronda de Uruguay se considerará un reforzamiento considerable a lo existente en el Acuerdo General, para ello se estableció Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos, que es el que rige el mecanismo de solución de diferencias actual, y que es obligatorio para todos sus miembros. Ello a fin de que este pueda proveer de seguridad y previsibilidad al sistema multilateral de comercio.

Solución de Controversias en el GATT 1947

A fin de constatar la evolución y desarrollo del mecanismo de solución de controversias (en adelante MSD), vemos necesario hacer una descripción sobre la manera establecida en el GATT, que no debemos olvidar era un tratado y no organización establecida con la institucionalidad que es la OMC desde su creación. A pesar de ello el GATT, contemplaba esta necesidad de solución de controversias a fin de darle mayor seguridad y previsibilidad al acuerdo.

Los artículos XXII¹⁰ Y XXIII¹¹ consideraban reglas para la solución de diferencias que consideraba “un primer recurso a las consultas directas entre los estados implicados en la diferencia, además de un recurso a la reunión de las partes contratantes , considerado este el único órgano establecido para la gestión del acuerdo” (Bou Franch, 2005, pág. 286). Estos recursos conducen a tres clases de soluciones a las controversias entre los estados: las *Decisiones, las Recomendaciones y la Suspensión de Obligaciones* (Petersmann, 1997, pág.

¹⁰ En lo que se refiere al artículo XXIII, a propósito de la aplicación de restricciones cuantitativas, señala en su párrafo 4 que “En lo que concierne a las restricciones aplicadas de conformidad con el apartado d) del párrafo 2 de este artículo o del apartado c) del párrafo 2 de este artículo o del apartado c) del párrafo 2 del artículo XI, LA ELECCIÓN, PARA TODO PRODUCTO, de un periodo representativo y la apreciación de los factores especiales que influyan en el comercio de ese producto serán hechas inicialmente por la parte contratante que aplique dichas restricciones. No obstante, dicha parte contratante, a petición de cualquier otra parte contratante que tenga un interés substancial en el abastecimiento del producto, o petición de las PARTES CONTRATANTES, entablará consultas lo más pronto posible con la otra parte contratante o con las PARTES CONTRATANTES acerca de la necesidad de revisar el porcentaje establecido o el periodo de referencia, apreciar de nuevo los factores especiales implicados o suprimir las condiciones, formalidades u otras disposiciones prescritas unilateralmente sobre la asignación de un contingente apropiado o su utilización sin restricciones”.

¹¹ En lo que se refiere al artículo XXII, que trata sobre las restricciones para proteger balanzas de pago, es que se establece que en el caso que algún miembro aplique restricciones con este fin, en el numeral 4 señala “a) Toda parte contratante que aplique nuevas restricciones o que aumente el nivel general de las existentes, reforzando substancialmente las medidas aplicadas en virtud de este artículo, deberá, tan pronto como haya instituido o reforzado dichas restricciones (o, en caso de que en la practica sea posible efectuar consultas previas, antes de haberlo hecho así), entablar consultas con las PARTES CONTRATANTES sobre la naturaleza de las dificultades relativas a su balanza de pagos, los diversos correctivos entre los cuales puede escoger y las repercusiones posibles de estas restricciones en la economía de otras partes contratantes”.

38). Para llegar a estos medios de solución, las partes debían realizar una “encuesta” sobre el asunto y establecer recomendaciones, sin embargo también se permitía la suspensión de concesiones o de otras obligaciones emanadas del acuerdo general. En una primera etapa las controversias eran resueltas considerando estas recomendaciones por el Consejo General del GATT.

Con posterioridad, se daría paso a los llamados “Grupos de Trabajo”, que constituidos por representantes de los estados contratantes interesados, adoptaban soluciones a los conflictos por consenso. Luego estos grupos serían reemplazados por los “Grupos Especiales o Panels”, que estaban compuestos por 3 a 5 miembros independientes del litigio, su labor fundamental consistía “en emitir un informe con recomendaciones para la solución de la diferencia, para remitirla al Consejo de GATT. Una vez que el consejo la aprobaba por consenso pasaba a ser vinculante para los estados en la diferencia” (Delpiano Lira, 2011, pág. 215). Se planteaba durante la vigencia de esta forma de solución, que se podía notar una cierta fragilidad en la forma de estas soluciones, ya que al participar de estos grupos la parte reclamada, se señalaba la inestabilidad de las resoluciones a que llegaran estos grupos. No obstante ello, este sistema se fue consolidando por los usos que le empezaron a dar los estados haciendo que este mecanismo fuera “el más utilizado de todas las organizaciones internacionales existentes” (Montaña I Mora, 1997, pág. 47). En su momento, se señaló lo cuestionable que resultaba definir esta manera establecida en los artículos señalados como un “sistema”, pero lo cierto es que creemos que si bien sí es cuestionable llamarle sistema, no es menos cierto señalar que se estableció un procedimiento para intentar solucionar las controversias que pudieran surgir entre los países contratantes.

El método se comenzó a consolidar y dotar de una mayor orgánica con los protocolos de entendimiento que comenzaron de acordarse, como ejemplo el Entendimiento Relativo a las Notificaciones, Consultas y la Vigilancia de 1979, la Decisión relativa a la solución de diferencias de la conferencia de ministerial de 1982 y la Decisión sobre Solución de Diferencias de 1984. Todos estos acuerdos complementarios dotaron de una operatividad al acuerdo, no obstante hasta la Ronda de Uruguay, el Consenso exigido ante el Consejo se mantuvo invariable, a este se sometían las recomendaciones a que llegaban los grupos de trabajo, de manera que las partes contratantes tenían un derecho individual de veto sobre las resoluciones del consejo, lo que implicaba que este procedimiento se caracterizara también por una orientación política.

Sistema de solución de controversias de la OMC

Concluida la Ronda de Uruguay, con el fin de reforzar y mejorar el método del GATT, se establecerán procedimientos más detallados, una especificación mayor de plazos y la creación de un organismo al interior de la organización, el Órgano de Apelación, que a través de un análisis jurídico de los informes emanados de los Grupos Especiales, tendría como fin uniformar y dotar de continuidad los criterios que adopte el órgano. De manera que la existencia de este mecanismo permanente y jurídico, diera confianza a los países, permitiendo un sistema más constante y previsible.

El mecanismo establecido por la OMC, se funda en los siguientes principios que explicaremos brevemente.

La Equidad, que aboga porque todos los países miembros tienen derecho de acceder al mecanismo de solución de diferencias. Sin embargo “este derecho de acceso no sería efectivo si no se considera que en él participan países con distintos grados de desarrollo” (Footer, 2001, pág. 35) y se ha entendido en la organización que todos los países tienen los mismos recursos para acceder efectivamente al mecanismo, de manera que se contempla un trato diferenciado cuando las controversias enfrentan a países desarrollados con aquellos que no se encuentran en ese nivel.

La Rapidez es un principio del sistema de solución de diferencias bajo el cual se buscará que sin perder eficacia, el sistema debe actuar de la manera más rápida posible a la hora de tomar decisiones, dado que su retraso puede traer costos más negativos que los mismos incumplimientos que se reclaman ante él.

Respecto de la Eficacia, se plantea que a fin de que las soluciones propuestas por el órgano sean útiles y efectivas para las partes, es que sus decisiones deben fundarse en medidas que sean aplicables por las partes y por lo mismo deben contener consideraciones legales y prácticas.

La Aceptabilidad Mutua, es la herramienta sobre la que el mecanismo propende a los métodos de conciliación entre las partes en disputa, entendiendo que de esta manera las soluciones adoptados puedan gozar una mayor de probabilidad de satisfacción a las partes y por lo mismo un mayor grado de cumplimiento. Asimismo el órgano, en la medida de lo posible, debe considerar resoluciones aceptables para las partes de manera de facilitar su ejecución.

Estos principios se encuentran plasmados en el Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por el que se rige la solución de diferencias de la OMC, el que con su carácter obligatorio, significó un reforzamiento considerable a las reglas existentes.

Se establecerá el Órgano de Apelación, que tiene la facultad de revisar la interpretación jurídica de los informes emanadas por los Grupos Especiales, actuando de alguna manera como una “tribunal superior” que tiene como finalidad uniformar criterios en la resolución de las controversias, lo que ha ido generando una jurisprudencia que ha permitido una mejor interpretación de los acuerdos y de las resoluciones que se adoptan.

El procedimiento ante el Órgano de Solución de Controversias se inicia por una consulta, cuyo plazo máximo de respuesta es de 60 días, a través de la cual se insta a las partes en conflicto logren una solución negociada por si mismos. El artículo 5 del entendimiento, establece que durante todas las fases estos intentos de mediación, conciliación y buenos oficios pueden llevarse a cabo durante todas las etapas del procedimiento. Las que, en caso de que las partes lo estimen necesario, pueden recurrir al Director General de la OMC, a efectos de que este actúe como mediador para encontrar un entendimiento al conflicto.

En caso de no lograrse una solución por la vía conciliatoria, se establecerá un Grupo Especial, que deberá nombrarse en un plazo de 20 días, se considera para estos nombramientos la facultad al Director General la composición del Grupo. Este se encargará de realizar un examen del asunto y emitirá un informe (el que elaborará a partir de consultas a expertos y reuniones con terceros interesados).

Para la elaboración del informe se ha dispuesto un plazo de trabajo de 6 meses a contar desde su composición. Durante este término se efectuará la entrega del informe en dos fases, una parte expositiva del informe que es enviada a las partes para que realicen sus observaciones y se contemplan reuniones del Grupo Especial con las partes, luego de la cual se emitirá un informe provisional. El que se notificará a las partes y se envía al Órgano de Solución de Diferencias.

Emitido el informe al Órgano, las partes pueden accionar el examen de apelación, accediendo al Órgano de Apelación, el conocerá de la disputa a través de un examen informe provisional que puede extender a un plazo de 90 días, luego del cual indicará sus observaciones dentro otros 30 días, remitiendo su informe de apelación al Órgano de Solución de Diferencias,.

Las reclamaciones hechas al Órgano de Apelación deben basarse en cuestiones estrictamente de derecho, es así que no se considera en esta etapa la presentación de prueba nueva o el análisis de la ya rendida. La apelación la analizan 3 miembros del Órgano permanente, pudiendo confirmar el informe, rechazarlo o bien introducirle modificaciones al informe emanado del Grupo Especial. En caso de que se llegue a la resolución de que un país se encuentra en infracción de los acuerdos comerciales, el Órgano de Apelación instará a la parte incumplidora a que compatibilice las medidas adoptadas a los acuerdos en incumplimiento. Un aspecto importante que tiene este tipo de resolución por parte del órgano de apelación es que puede sugerir la forma en que deben aplicarse tanto las resoluciones que ha adoptado, como las medidas adoptadas por el país incumplidor Este informe se remitirá al Órgano de Solución de Diferencias en un plazo de 60 días, este adoptará el informe tomando una decisión final a la disputa.

Para el cumplimiento de esta decisión final se contempla un “plazo prudencial”, determinado por el miembro que resulta perdedor de la disputa, aunque también pueden acordarla las partes o lo que indique un fallo arbitral. Estos plazos para la adopción del informe pueden extenderse a un periodo ordinario de 9 a 12 meses desde el establecimiento del Grupo Especial.

En caso de incumplimiento de la disposiciones del informe o lo acordado por las partes, se les faculta solicitar una indemnización a la parte incumplidora, la que puede ser negociada entre ellas. En caso de no llegar a acuerdo el Órgano de Solución de Diferencias autoriza la adopción de medidas retaliatorias en es espera del cumplimiento del informe.

El procedimiento que se contempla para la resolución de las disputas suscitadas entre los países miembros es relativamente simple y de plazos acotados, aunque no se encuentra exento de críticas, en especial por el tiempo que demoraría el llegar a las resoluciones finales a pesar de los plazos establecidos, esta demora ha resultado en algunas ocasiones que las soluciones sugeridas por el órgano resulten extemporáneas o pocos útiles a los objetivos de las partes.

Con todo, el mecanismo de solución de controversias ha contribuido con la previsibilidad y seguridad de las normas y acuerdos comerciales adoptados al interior de la OMC, si bien es un sistema no exento de críticas, no es menos cierto que las soluciones a que permite llegar estén orientadas en mayor medida por criterios normativos o jurídicos, más que criterios meramente políticos, de manera que ha permitido ir adoptando una cierta uniformidad en

criterios interpretación de los acuerdos y de las soluciones a las controversias que surjan. Como se ha señalado por algunos autores, “no es el objetivo del sistema sancionar estados ni tampoco resolver la controversia, sino solo pretende lograr una solución mutuamente satisfactorias para las partes en diferencia” (Delpiano Lira, 2011, pág. 235).

CAPÍTULO IV: ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO Y EL DESARROLLO

En la actualidad la Organización Mundial del Comercio se compone de 157 países miembros, los que como es de suponer se encuentran en fases muy distintas de desarrollo, teniendo en consideración dichas diferencias, es que el sistema multilateral ha tratado, por la vía de la integración multilateral, reducir estas diferencias, así se ha contemplado desde la Carta de la Habana hasta la, inconclusa, Ronda de Doha. El trato diferenciado es uno de los mecanismos fundamentales en ese sentido, además del establecimiento de preferencias en su favor.

En este capítulo expondremos las medidas que ha tratado de adoptar el Sistema Multilateral de Comercio con los países en desarrollo.

Países en desarrollo durante el GATT

En la declaración de la Habana se contemplaban medidas que tuvieran en consideración las diferencias de los estados, y por lo mismo se tuviera una distinta consideración dentro del sistema, por ello es que se consideraron medidas tales como “la posibilidad de mantener o establecer restricciones cuantitativas para proteger sus industrias nacientes, el reconocimiento de la utilidad de los acuerdos internacionales sobre productos básicos y la creación de preferencias” (Jouanneau, 1996, pág. 105). Sin embargo estas especificaciones no llegarían a estar plasmadas plenamente en el GATT, con la salvedad del artículo XVIII, denominado “Ayuda del Estado para favorecer el desarrollo económico” (Manero Salvador, 2008, pág. 109), mediante el cual se “permitía a los estados limitar las importaciones para facilitar la creación, el desarrollo o la reconstrucción de industrias o promover la producción agrícola” (Manero Salvador, 2008, pág. 109), el que hasta su reforma en el año 1954, no fue muy utilizado dado su preferencia por otros tipo de medidas arancelarias.

Hacia el año 1955, se realizó una revisión del artículo XVII, que resultó en una reforma que dio un reconocimiento más expreso a las excepciones que los países en desarrollo podrían utilizar, fueron tres las modificaciones sustantivas básicas. En primer lugar, se refuerzan las medidas de protección de las industrias nacientes por la vía de permitir a estos países la modificación o retiro de concesiones arancelarias; se flexibilizan los requisitos exigidos para establecer o ampliar las restricciones cuantitativas por motivos de balanza de pagos y se

flexibiliza la exigencia de la reciprocidad en las relaciones entre Estados con distinto grado de desarrollo. Estas modificaciones no estuvieron exentas de críticas, la principal, es que suponía una dificultad de acceso a los países en desarrollo, de sus exportaciones a los mercados de países industrializados en sectores preponderantes para sus economías, en especial los sectores agrícola y textil.

El año 1964, se añadirá al GATT la parte IV, que mediante los artículos XXXVI, XXXVII Y XXXVIII, reconocerá el principio de no reciprocidad en favor de los países en desarrollo, así como una serie de tratos preferenciales como extensiones de plazos para la adopción del GATT y con ello para adecuar sus políticas. Se establecerá un mecanismo consultivo destinado a revisar el cumplimiento de estas preferencias. Con el aumento de las preferencias y de los miembros se comenzarán a constatar carencias. Lo que se criticará será carácter meramente declarativo de los artículos XXXVI a XVIII.

A efectos de solucionar en alguna medida estas dificultades que debían atravesar los países en desarrollo, es que en el año 1971 a instancias de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)¹², se adoptará la denominada Decisión de 1971, que creará un sistema de preferencias comerciales, de manera de facilitar el acceso a los mercados de los países desarrollados a una serie de productos provenientes de países en desarrollo, en palabras del profesor Palazuelos, “este sistema consiste en una forma de cooperación que concede una mayor facilidad de acceso a los mercados de manufacturas de los países desarrollados, a través de una reducción o de la anulación de derechos arancelarios sin necesidad de reciprocidad, esto es, sin que los países subdesarrollados se vean obligados a reducir de forma equivalente sus aranceles” (Palazuelos, 1998, pág. 201). En el mismo orden de ideas, se estableció el un protocolo, que constituyó una excepción a la Cláusula de la Nación Más Favorecida, que contemplará la posibilidad de que los países en vías de desarrollo puedan entre ellos concertar preferencias especiales, lo que se ha denominado *autonomía colectiva*.

En este escenario y con la celebración de la Ronda de Tokio, surgirá la cláusula de habilitación, que prevé una graduación de los países, de modo que las preferencias otorgadas se aplique hasta que estos alcancen o se encuentren en condiciones de desarrollo. Esta

¹² Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés, se convocó en 1962, transformándose en 1964 en un organismo permanente de las Naciones Unidas, dependiente de la Asamblea General. Tiene como fin defender los derechos y aspiraciones de las economías pobres en relación con el comercio internacional.

cláusula la que permitirá a los países en desarrollo establecer preferencias arancelarias y no arancelarias, las que se establecieron en los códigos acordados en esta ronda, a través de los cuales se ha señalado un listado limitado de bienes que son objeto de estas preferencias. Este sistema no exento de críticas, se mantuvo por un tiempo relativamente largo, hasta la Ronda de Uruguay.

Países en desarrollo y la Organización Mundial del Comercio.

En la Ronda de Uruguay los países en desarrollo participarán de manera más activa en las negociaciones, lo que supuso la posibilidad de avanzar en tópicos clave como el agrario y el textil.

Los compromisos y las disposiciones especiales que afectan a estos países las podemos sintetizar en los siguientes aspectos: a) En el ámbito arancelario han consolidado (comprometido) por primera vez un porcentaje significativo de sus aranceles. b) La normativa de la OMC será obligatoria para todos sus miembros, con la excepción de los acuerdos plurilaterales. Se trata de un cambio histórico al suponer la incorporación real y efectiva de estos países a las normas que regulan el comercio internacional. c) Los países en desarrollo disponen de plazos más extensos para el cumplimiento de la nueva normativa, en especial los países menos adelantados. También se exigen menores compromisos para algunos de los nuevos acuerdos, como es el de agricultura o el de subvenciones. D) Se mantiene el Sistema Generalizado de Preferencias y las normas especiales para los acuerdos de comercio entre países en desarrollo. E) Los nuevos acuerdos incorporan el compromiso de brindar asistencia técnica a los países en desarrollo, directamente por parte de los países desarrollados o por la OMC.

A pesar de ello, se han verificado problemáticas en función del nivel de desarrollo de los países pues distingue entre países desarrollados o en desarrollo, pero cada país decide su denominación. Aunque el hecho de que un Miembro de la OMC decida por sí mismo que es un país en desarrollo no significa que vaya a beneficiarse automáticamente de los programas unilaterales de preferencias de algunos países desarrollados, tales como el Sistema Generalizado de Preferencia (SGP). En la práctica, el país que concede la preferencia es el que decide qué países en desarrollo se beneficiarán de la misma). Contar con la denominación de país de desarrollo, ha representado un incentivo para ser miembros del sistema multilateral.

Lo cierto es que los problemas que afectan a países en desarrollo de renta media no son nuevos y si bien se ha avanzado, las problemáticas que se refieren al acceso a mercados en sectores económicos específicos, principalmente los temas que dicen relación con la industria de materias primas y la agricultura, han tenido escaso desarrollo.

Es por ello que estos países han reclamado que se produce una errónea aplicación de los acuerdos que contemplan un trato preferente hacia estos (se mencionan el acuerdo de obstáculos técnicos y antidumping como los principales). Muchos de estos acuerdos son vulnerados o no tienen un cumplimiento efectivo por parte de los países desarrollados, de manera que si bien los países en desarrollo han podido acceder a mejores condiciones comerciales, lo cierto es que materia agrícola los acuerdos sobre aplicación de subsidios y otras medidas paraarancelarias los países desarrollados no han mostrado un cumplimiento efectivo de estos cuerpos normativos.

Además de los países de renta media, encontramos a los países menos adelantados¹³, estos reciben un trato especial en lo referido a sus obligaciones con la OMC, pues cuentan con plazos mayores para adoptar los acuerdos, además de que se ha tratado de favorecer sus exportaciones, es por ello que se estableció un sistema general de preferencias exclusivo para estos países. No obstante lo señalado, se ha criticado severamente el marco establecido en la Ronda de Uruguay, pues se ha señalado que “supone un punto de inflexión en la forma de entender las normas sobre trato desigual, dado que su objeto no va a ser tanto las normas sobre trato desigual, ni la promoción del desarrollo, si no el ajuste a las normas multilaterales” (Manero Salvador, 2008, pág. 118).

Con la celebración de la IV reunión ministerial de la OMC, se dará inicio a la Ronda de Doha, que por primera vez llevará adelante la dirección de una ronda de negociaciones, en esta los países en desarrollo demandarán compromisos más firmes en asistencia técnica, así como la revisión de acuerdos en el sector agrícola y textil. Sin embargo, producto de la ambiciosa agenda que se ha planteado para las negociaciones esta a día de hoy se encuentra en punto muerto.

El tópico sobre el trato a los países en desarrollo por parte de la OMC, es uno de los temas que más críticas le ha generado por parte de la doctrina jurídica internacional, pues se señala

¹³ Esta distinción es utilizada por la Organización de Naciones Unidas, y es reconocida por la OMC. Actualmente hay 46 países menos adelantados en la lista de Naciones Unidas, de los cuales 35 han pasado a ser miembros de la OMC.

que el establecimiento de un ingente número de disposiciones que contienen estas preferencias es tan variado que se ha vuelto difícil de analizar al no existir un texto de referencia. Por lo mismo se ha podido constatar casi las mismas carencias que se constataban con la parte IV del GATT, ello a pesar de la seguridad y previsibilidad que ha supuesto la OMC.

La crítica se hace constante y la podemos extender aun a nuestros días, las normativas en este tenor han supuesto más una declaración de principios que una real materialización de cooperación con los países en desarrollo, con la creación de la OMC, se pretendió avanzar en tres etapas, primero la identificación de las disposiciones sobre trato especial, luego examen de la operatividad de este trato y las preferencias y la incorporación a los Acuerdos OMC (acuerdos complementarios).

La participación de los países en desarrollo durante la vigencia del sistema multilateral de comercio, en especial del GATT, fue bastante restringida “a lo largo del periodo de posguerra, los países industrialmente avanzados han dominado las negociaciones comerciales y como consecuencia han podido establecer agendas de negociación que reflejan sus intereses” (Oatley T. , 2004, pág. 38), sin embargo con la creación de la OMC los países en desarrollo han podido constituir bloques entre ellos a efectos de lograr negociaciones más coordinadas y acordes con sus problemáticas. Además con el establecimiento del mecanismo de solución de controversias, estas naciones han podido encontrar un lugar al que recurrir en caso de incumplimientos.

La consecución de ciertos tratos diferenciados ha significado una buena manera para el desarrollo de estos países. No es menos que cierto que la apertura comercial para ciertos países ha sido de gran ayuda, a pesar de todas las ventajas y preferencias señaladas, también existen limitaciones que los países en desarrollo enfrentan en el marco de la OMC. El déficit democrático o la falta de información a la sociedad civil fueron algunas de las razones que motivaron las protestas de ONGs durante la Conferencia Ministerial en Seattle en 1999.

Se ha criticado por parte de los países incumbentes, la aplicación de los principios de Nación más Favorecida y Trato Nacional sin considerar las condiciones de producción (explotación laboral y degradación del ambiente). Además de un excesivo poder del Órgano de Solución de Diferencias que tendría excesiva discrecionalidad en la interpretación de los acuerdos, los principios y normas difusos y ambiguos y muchas veces meramente retóricos (por ejemplo, los principios sobre desarrollo sostenible están sólo en el preámbulo), y la excesiva cesión de la soberanía estatal.

Escasa ayuda para los países en desarrollo ha resultado el hasta momento nulo avance de la Ronda de Doha, la llamada Ronda de Doha para el Desarrollo, como señalamos anteriormente el ambicioso plan de negociaciones y el escaso compromiso de los países desarrollados han hecho que los países en desarrollo hayan comenzado a optar por acuerdos comerciales bilaterales, regionales o interregionales, lo que supone podría comenzar a minar la confianza y legitimidad del sistema multilateral en el marco de la OMC. Creemos que por lo mismo, al ser la mayoría de los países en desarrollo miembros de la organización, es que esta contribuiría a su legitimidad y confianza realizando mayores esfuerzos porque los acuerdos y compromisos asumidos para con estos países,

Chile en el Sistema Multilateral de Comercio

Chile, previo a la instauración del sistema de comercio instaurado por el GATT, mantuvo políticas oscilantes en cuanto al modelo desarrollo de su política económica nacional como internacional. En etapas previas a la crisis del año 29 adoptó un modelo casi neto de exportaciones en lo que se ha denominado un desarrollo “hacia afuera”, obteniendo gran parte de los ingresos a través de la exportación de los minerales, en especial del salitre. Con posterioridad a la crisis, se adoptaron políticas muy contrarias, apostándose durante los años 30 por un modelo de desarrollo de sustitución de importaciones, como respuesta a las medidas proteccionistas que comenzaron a adoptar las potencias para hacer frente a las consecuencias de la crisis y luego el rearme para la segunda guerra mundial.

El enfoque de las políticas económicas llevó a una decidida acción del Estado para impulsar un desarrollo hacia dentro, estableciendo licencias y cuotas de importación, controles cambiarios y múltiples fijaciones de precios para brindar protección a la industria nacional y propender su desarrollo. Este modelo se extenderá por un largo tiempo, aun con la suscripción del GATT, que supondrá una alternativa al modelo de desarrollo de la economía nacional, el modelo imperante en la región y al cual Chile se encuentra circunscrito, será el modelo de sustitución de importaciones o industrialización por sustitución de importaciones (ISI). Aun con la suscripción del Acuerdo General en 1947, se mantendrán una serie de restricciones al libre comercio de mercaderías y barreras a este, ejemplo de ello son los diferentes tipos de cambios según la industria de que se tratase, incentivos y créditos

especiales a las industrias manufactureras, todo con el fin de fomentar y proteger la industria nacional.

El modelo de sustitución de importaciones no fue obstáculo para que la participación de Chile en el GATT se realizara de manera activa, pues el modelo propugnado por el acuerdo no contravenía en mayor medida el modelo de desarrollo nacional. La liberalización del comercio le era útil a la economía chilena, es así que el país se irá haciendo activo partícipe de las rondas de negociaciones, hacia 1968 se aprobaron las primeras cláusulas del GATT que establecían preferencias arancelarias, un trato no recíproco al exportar bienes a países desarrollados.

La participación de Chile en el sistema multilateral de comercio estará enmarcada en el contexto de la instauración de la dictadura cívico-militar. Del año 1973 en adelante, se iniciará un proceso de liberalización de la economía totalmente contrario al que venía desarrollando el país, al que se le criticaba el hecho de que su política proteccionista “asiló a los productores locales de la competencia extranjera a expensas de los consumidores y de la eficiencia económica general” (Larraín, 1998, pág. 377). Todo, a pesar que el país participaba de las rondas de negociaciones y se veía favorecido por los sistemas preferenciales que se habían establecido previamente.

Con este abrupto giro, el modelo propugnado por el GATT de liberalización del comercio y rebaja de las barreras arancelarias era plenamente compatible con el modelo neoliberal que instaurarían los economistas que liderarán el proceso, los denominados “Chicago Boys”¹⁴, la rebaja de aranceles se acompañó, en sus términos, de un potenciamiento a “la industria exportadora eficiente en el país, en base a ventajas comparativas y competitivas, y no bajo la óptica de un Estado planificador que busca a toda costa industrializar el país incluso en aquellos sectores en que no se contaba con resultados eficientes, como había ocurrido en los años anteriores.” (Gallegos & Polanco, 2013, pág. 53)

Es así que a contrapartida de lo que venía ocurriendo en la región, en adelante, comenzará una adopción de reformas liberalizadoras como ningún otro país. Chile, “se transformó en un verdadero lugar de “experimento” en la instauración de un nuevo modelo económico

¹⁴ Se les denominó Chicago Boys al grupo de tecnócratas que trabajarán con el Régimen Militar, que instaló un nuevo orden político y socioeconómico. Todos ocuparían posiciones estratégicas del aparato público e inspirados en la economía neoclásica, adoptará un modelo neoliberal de extrema apertura al mercado con una economía casi completamente descentralizada y regida por los ciclos económicos del mercado internacional.

estructurado sobre los principios del libre mercado en que el Estado asume un rol subsidiario de mero regulador, previniendo y sancionando los desajustes que puedan producirse en el juego de la oferta y la demanda” (Gallegos & Polanco, 2013, pág. 55). Bajo esta bandera liberalizadora se buscó propiciar la apertura comercial hacia nuevos lugares, ejemplo de ello será el reforzamiento de las relaciones con China y otros países asiáticos. El marco comercial generado por las Rondas de Negociaciones del GATT, y el establecimiento del sistema general de preferencias establecido en la Ronda de Tokio, que implicaban el establecimiento de una regla de excepción a la cláusula de la nación más favorecida en favor de los países en desarrollo, le resultaron convenientes para su modelo exportador, principalmente de materias primas, sumado a las bajas generalizadas de aranceles a las importaciones.

Si bien se irán tomando medidas correctivas en cuanto a aranceles u otras regulaciones, lo cierto es que el país se mantuvo decidido a adoptar un modelo comercial abierto. El sistema establecido por el GATT le otorgaba acceso a nuevos mercados al cual poder internar bienes de una manera relativamente conveniente, además de brindar un marco legal al que adaptar sus políticas comerciales. No obstante esta mayor apertura comercial, “ya a fines de los ochenta, distintos actores económicos llamaban a que el país no se enfocase en ser meramente un país beneficiario del Sistema Generalizado de Preferencias, dado lo inestable de estas y su carácter de concesiones que resultaban poco exigibles desde un punto de vista jurídico, haciendo un llamado para que el país emprendiese un proceso de liberalización del comercio, por vía de convenios multilaterales y bilaterales que importen compromisos efectivos, que den ciertos márgenes de certeza a los exportadores nacionales” (Gallegos & Polanco, 2013, pág. 57). Serán estas exigencias de mayor certidumbre y una necesidad de mayor cumplimiento de los acuerdos comerciales al alero del GATT, es que Chile se hará activo partidario la rebaja de aranceles, pero también será consciente de la necesidad de un sistema multilateral que provea de esa seguridad y certeza jurídica que reclamaban los exportadores.

En busca de una mayor seguridad en el comercio tanto con sus vecinos como el resto del comercio mundial, el país comenzará la búsqueda de oportunidades comerciales por la vía multilateral y bilateral de una manera acelerada. Aún con la caída de la dictadura cívico-militar, Chile será parte activa durante la Ronda de Uruguay que a la postre dará origen a la Organización Mundial del Comercio.

Como un país que en consolidó un modelo de liberalización de su economía y una apertura al mercado por la vía de acuerdos multilaterales, es que la Organización Mundial del Comercio

le proveyó un espacio donde obtener un espacio en el mercado internacional. A pesar de ser una nación con pequeña, Chile ha sido un activo partícipe de la OMC, no solo en la búsqueda de preferencias comerciales sino también en la búsqueda de nuevos mercados donde posicionar sus productos.

La globalización acelerará todo este proceso de apertura, por lo que una vez constituida OMC, “Chile ha podido posicionarse como un actor del comercio internacional, bajo el marco dado por el sistema multilateral, entendiendo que la globalización es más una oportunidad que una amenaza” (Van Klaveren, 2009, pág. 137). Además de las clásicas negociaciones sobre concesiones arancelarias, participará activamente en las suscripciones de los acuerdos sobre servicios y propiedad intelectual que iniciaban una incipiente regulación.

La definitiva entrada como miembro de OMC, implicó para el ordenamiento jurídico chileno modificaciones a sus normas y reglamentaciones comerciales, la más significativa es la ratificación de los Acuerdos OMC, cuyo decreto supremo se publicó en mayo de 1995. Desde entonces no se han producido cambios mayores a las bases de las políticas comerciales internacionales chilenas, la idea fundamental es la apertura al comercio y la disminución de las barreras comerciales y el poder acceder a las mayor cantidad de mercados posibles en el marco de tratados bilaterales como multilaterales.

La política adoptada durante los años de la transición democrática, reforzará notablemente la participación del país en el contexto económico internacional. La búsqueda de nuevas alianzas y la activa participación en negociaciones para la creación de la OMC. La política internacional económica adoptada fue la vía de la complementación económica por la vía de tratados de libre comercio y por un “regionalismo abierto”. Los gobiernos de este periodo entendieron que en algunos temas, como las materias agrícolas, solo es posible avanzar si se actúa en un marco multilateral.

La activa participación de Chile en el sistema multilateral de comercio se ha hecho evidente con la participación de las Conferencias Ministeriales que se han ido celebrando desde los años 2000 en adelante, en especial en la Ronda de Doha, la que en 2006 suspendió sus rondas de negociaciones, y que tuvo a Chile como un promotor del retorno de las negociaciones, señalaría el Ministro de Hacienda a este respecto que “el desarrollo de Chile, depende en un alto porcentaje, de nuestro comercio exterior y por ello que apreciamos la existencia de reglas claras y predecibles. En ese camino es que pesar de la situación en la que se encuentra la Ronda de Doha, las Conferencias Ministeriales igualmente han permitido

ciertos avances, para Chile fue significativo la ratificación del Acuerdo de Facilitación de Comercio “que responde a la lógica de aumentar el comercio a través de reglas en las que hay consenso” (López & Muñoz, 2016, pág. 327).

En consecuencia con los objetivos que se trazado Chile en cuanto a su política comercial internacional, y en razón del escaso avance de la Ronda de Doha, el país se ha ido haciendo de alianzas con naciones que han mostrado los mismos objetivos. Es así que Chile ha sido partícipe de negociaciones formales e informales dentro de la OMC. En los formales, podemos mencionar la fundación, junto a otros miembros, del Grupo CAIRNS, que reúne a países exportadores de productos agropecuarios que buscan una disminución de las trabas a esta industria. Asimismo, ha participado del G-20, “grupo que fue muy activo en la Ronda de Doha en presionar a los países desarrollados a cortar subsidios, en especial con reformas a la agricultura y flexibilidad para los países en desarrollo” (Narlikar & Tussie, 2004, pág. 955).

Sumado a la participación en grupos de negociaciones, Chile se ha mostrado comprometido con el cumplimiento de la normativa propiciada por la OMC, ello a través de la emisión de los llamados Exámenes de Políticas Comerciales, en que da cuenta de los avances que ha ido desarrollando, se ha destacado a Chile como un país que “continúa siendo abierto, transparente y predecible, además del positivo impacto en esta dirección que generaron las últimas reformas implementadas en el país” (López & Muñoz, 2016, pág. 328).

Otro mecanismo que ha marcado la participación de Chile en la OMC, es su activo papel como usuario del mecanismo de solución de controversias, dentro de cual ha expuestos casos que han sentado precedentes para otras disputas. Es el caso de la causa denominada “Coquille Saint Jacques contra la Unión Europea, que sentó las bases para la interpretación del Acuerdo Sobre Obstáculos Técnicos al Comercio. Otro caso es la disputa contra Estados Unidos por la denominada Enmienda Byrd, que fija los criterios para la interpretación de los artículos XVI y XVII del Acuerdo General. Se ha consignado la importancia de esta última disputa porque “sólo esta última demanda llegó a autorización para tomar medidas retaliación por parte del Órgano de Solución de Diferencias” (Davey, 2009, pág. 119).

El Mecanismo de Solución de Diferencias para Chile ha significado un foro de resolución de disputas que le ha permitido acceder a un sistema de reglas claro y previsible. Por la vía de la negociación de salidas alternativas en paralelo a los procesos sometidos al órgano, es que Argentina ha optado por recurrir a dicha vía para la solución de disputas comerciales con nuestro país, ello pese a existir un acuerdo de complementación económica. El caso más

importante sobre esta temática es a propósito del sistema de bandas de precios impuesto por Chile a ciertos productos agropecuarios, y al que Argentina reclamó violaban el Acuerdo sobre Salvaguardias y normativas del Acuerdo General. La disputa fue finalmente resuelta en favor de Argentina, recomendando el Órgano de Solución de Controversias a Chile, “que ponga en conformidad con las obligaciones que le incumben, en virtud del Acuerdo sobre la Agricultura, sus sistema de bandas de precios que, como se ha constatado en el presente informe y en el informe del Grupo Especial modificado por el presente informe, es incompatible con dicho Acuerdo” (López & Muñoz, 2016, pág. 331).

Chile en los albores de la creación del sistema de solución de diferencias se vio involucrado en una serie de procesos que lo tuvieron como demandado, sin embargo con el correr de los años, nuestro país ha adecuado sus regulaciones comerciales en pos del cumplimiento de los acuerdos alcanzados al alero de la OMC. A pesar de ser un activo partícipe de esta institución, Chile no ha dejado de tratar de expandir sus relaciones bilaterales, alcanzando numerosos acuerdos de libre comercio con las más diversas naciones del mundo. En ese sentido es que el país ha aprovechado de gran manera la ventana que ha significado el foro de la OMC para la obtención de nuevos beneficios para su comercio.

La estrategia abierta al mundo por parte de Chile le ha obligado a mantener esta participación activa en el Sistema Mundial de Comercio, ya que este ha supuesto un sistema de reglas relativamente claras y previsibles. El panorama actual para el país es un punto de inflexión para la perspectiva que tomará el país en lo referido a su política internacional, vemos como necesario el considerar el multilateralismo como un punto esencial para la política comercial del país.

CAPÍTULO V: CRISIS DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

En el presente capítulo haremos una descripción de lo que en la actualidad se ha comenzado a llamar las crisis sistema del sistema multilateral, a la que se ha llegado principalmente por el escaso avance en las rondas de negociaciones y conferencias ministeriales, es por ello que los principales dardos apuntan al cuestionamiento sobre la utilidad del organismo, sumado a la enorme deslegitimidad frente a la sociedad civil. Para hacer frente a algunas de estas críticas se han propuesto reformas al funcionamiento mismo de la organización.

Panorama Actual

El Sistema Multilateral de Comercio surgió como respuesta de las naciones para hacer frente a las profundas crisis económicas que surgieron a partir de la crisis del 29 y la Segunda Guerra Mundial. Para ello es que se acordaron la creación de órganos como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y el ya analizado Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio. Con la creación de estos organismos se buscaba propender al desarrollo de la economía mundial y la mayor interacción de los mercados, de manera de dotar a quienes hacen parte de ellos un marco regulatorio previsible y transparente. Se buscó propender a la cooperación entre los estados para que estos alcanzaron un mayor grado de desarrollo de sus economías.

A lo largo de los años, hemos visto cómo cada vez más países se ven interesados en hacer parte de estas instituciones, ejemplo de ello es el GATT, que en sus inicios contó con 23 países suscriptores y que a lo largo de su desarrollo comenzó a aumentar su número de contratantes en razón de la importancia que iban alcanzando sus signatarios, con el consecuente aumento del volumen de comercio. Por lo anterior, el sistema se vio en la necesidad de dotar de una institucionalidad a la mesas negociadoras y poder proveer de una forma de cumplimiento de las obligaciones emanadas del acuerdo.

No obstante lo anterior, a medida que el sistema multilateral de comercio ha ido ganando miembros se han hecho patentes las grandes diferencias en el establecimiento de las regulaciones y cumplimiento de ellas, principalmente debido a las diferencias de desarrollo y enfoques políticos que han adoptado sus miembros.

Desde la creación de la OMC luego de la Ronda de Uruguay los países en desarrollo demostraron su disconformidad, como señala Steinberg, “durante los primeros años posteriores a la Ronda Uruguay muchos países en desarrollo comenzaron a percibir que los acuerdos estaban desequilibrados: los compromisos asumidos por los países desarrollados sobre la agricultura y el sector textil no se cumplían conforme lo pautado -por ejemplo en materia de subsidios a la agricultura- no tenían el impacto esperado por los países en desarrollo a la vez que los costos de implementación de los compromisos asumidos por estos últimos estaba haciendo mayores a los que se habían proyectado” (Steinberg, 2007, pág. 63). Sumado a críticas en su transparencia, en especial por la escasa participación de la sociedad civil en algún tipo de consideración a la hora de tomar las decisiones, ha ido minando sus legitimidad ante la misma.

El verdadero fracaso que ha supuesto la Ronda de Negociaciones de Doha no ha hecho más que minar aun más el sistema propuesto para la Organización. Muchos de los problemas que se le criticaron al GATT en su momento y que se esperaba que con el surgimiento de la Organización Mundial de Comercio se solucionaran, aun parecen mantenerse. Podemos ver que en los últimos años el poder de negociación de los países en vías de desarrollo se ha visto cada vez más disminuido por la aplicación de las excepciones al principio de reciprocidad aplicado por los países desarrollados. Sumado a ello los países más industrializados han centrado las negociaciones en base a sectores económicos en que los países en desarrollo no participan necesariamente, alejando la discusión de los temas más sensibles para estos. No cabe duda que a lo largo de los años y producto de los escasos acuerdos que se han alcanzado en sector de la agricultura, es que muchos países en vías de desarrollo han visto estancado su crecimiento y desarrollo, y por lo mismo muchos han ido adoptando políticas más proteccionistas que no dicen relación con la realidad del comercio mundial. Ejemplo claro de esto ultimo son las suspensiones de la Ronda de Doha y los escasos avances que hayan alcanzado durante Conferencias Ministeriales que se han ido efectuando con el paso de los años.

Luego de la crisis financiera de 2008, se ha visto que los países más desarrollados han ido optando por modelos o políticas muchos más proteccionistas de sus economías, a fin de llevar adelante las políticas de austeridad para afrontar las consecuencias de esa crisis financiera. Dichas políticas han colocado en jaque al sistema multilateral de comercio, el que parece comenzar a desatar dudas sobre su efectividad y capacidad de adaptación a los cambios que devienen, este período poscrisis financiera, como señala Zelicovich, “llevó nuevamente a

planteos respecto de la crisis de la OMC y su incapacidad para desarrollar la función de ser un foro de las negociaciones como en las adaptaciones del diseño institucional a la creciente membresía, la distribución de poder mundial y la complejidad de los temas relevantes para el comercio” (Zelicovich, 2020, pág. 46) .

Vemos en la actualidad que Estados Unidos, una potencia que en su momento se planteó como gran impulsor hacia el multilateralismo, desde 2008 a esta parte parece ir en la dirección contraria, como señala el profesor Van Klaveren (Klaveren, 2020): “el gobierno estadounidense está manifestando en la actualidad una franca hostilidad hacia el multilateralismo, como lo demuestra su retiro del Acuerdo de París, dentro de la Convención Marco de Naciones Unidas sobre el Cambio Climático; su denuncia del Acuerdo Nuclear de Irán; su retiro del Consejo de Derechos Humanos de Naciones Unidas o su rechazo absoluto a aceptar cualquier investigación de la Corte Penal Internacional que los involucre. En el ámbito comercial, después de apoyar la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en la década de 1990, ha desempeñado un papel clave en el debilitamiento y paralización de su Órgano de Solución de Diferencias —que fue uno de los grandes avances en la estructuración de un sistema efectivo para hacer frente a las disputas comerciales— y ha optado por una senda de amenazas y ruidosas guerras comerciales con sus principales rivales y por negociaciones estrictamente bilaterales”. Así también Europa ha girado hacia un rechazo hacia este sistema liberal, ejemplo de ello es la política adoptada por Reino Unido con su salida de la Unión Europea.

En este contexto es que las críticas hacia el sistema multilateral de comercio han comenzado a surgir con cada vez más fuerza, en especial a la Organización Mundial del Comercio, con ello se han ido planteando las necesidades de reforma a esta institución. A pesar de que siempre se han planteado críticas a la organización principalmente por la sociedad civil y a algunos agentes de políticas comerciales, incluso recién concluida la Ronda de Uruguay se señalaba que “los compromisos asumidos por los países desarrollados sobre la agricultura y el sector textil no se cumplían conforme lo pautado —por ejemplo en materia de subsidios a la agricultura— y no tenían el impacto esperado por los países en desarrollo, a la vez que los costos de implementación de los compromisos asumidos por estos últimos estaban siendo mayores a los que habían proyectado” (Steinberg, 2007, pág. 11).

Se ha señalado que estas críticas y descreimiento en el multilateralismo en todo ámbito, se plantea así por el proceso de “crisis de la globalización” (Sanahuja, 2017, pág. 36), que ha demostrado, a nuestro juicio, una necesidad de reformar y re entender ciertas instituciones

internacionales, tomando en cuenta la intervención de la sociedad civil en la participación de creación de políticas económicas y geoestratégicas, de manera que la legitimidad y el respeto de estas instituciones sea lo central, de forma que los acuerdos adoptados se respeten y contribuyan al cumplimiento de los objetivos planteados por estas instituciones, y a la que suscriben sus miembros.

La creación de OMC ha supuesto una institucionalidad que “propende un sistema multilateral de comercio con mínimas excepciones y orientadas hacia la competencia y el libre flujo de bienes y servicios” (Matus, 2017, pág. 1028). No exenta de críticas, dicha noción se ha visto impugnada, especialmente por los países en vías de desarrollo, quienes acusan que “la estructura de normas actuales fue esencialmente impuesta por los grandes poderes; organización que ya no da satisfacción a las necesidades modernas” (Matus, 2017, pág. 1029). A estas críticas se ha sumado la dificultad de las Conferencias Ministeriales de OMC a la hora de alcanzar grandes acuerdos.

La crisis desatada por la disputa entre Estados Unidos y China que han aplicado medidas retaliatorias alejadas de los principios del Acuerdo General, sin duda ha comenzado a sembrar el descreimiento en el sistema de la organización. Estados Unidos ha criticado principalmente las normas sobre trato especial y diferenciado, aduciendo un abuso de esta consideración, misma crítica que plantea la Unión Europea y le adiciona críticas a la transparencia tanto de las negociaciones como de la toma de decisiones de la organización.

Una especial consideración en las críticas es el Mecanismo de Solución de Controversias, al que la Unión Europea ha calificado de “ineficiente”¹⁵.

A fin de explicar los problemas y posibles soluciones que enfrenta actualmente el sistema multilateral de comercio, es que abordaremos en los acápites siguientes reformas que se han propuesto a OMC.

Reformas normativas para el siglo XXI

¹⁵ La Unión Europea, identificó tres puntos en los que el Sistema de Multilateral de Comercio actual resultaba “ineficiente”: en primer término, se destacaba el hecho de que dos tercios de la membresía recibía un trato especial y diferenciado; en Segundo lugar, considera que la transparencia es insuficiente; y, finalmente, se enfatiza que la parálisis del órgano de solución de diferencias es una situación crítica que enfrenta la OMC y cuya resolución requiere de reformas tanto como de normas como de prácticas. Frente a ello fueron dos los objetivos de Europa: hacer de la OMC una organización más relevante y adaptada en los cambios mundiales y fortalecer la efectividad de la OMC

Las mayores críticas en los que a normas regulatorias se refiere, dice relación con el tratamiento especial y diferenciado que se le reconoce a ciertos miembros de la organización, según el cual los países en desarrollo no deben esperar un tratamiento recíproco de los países en desarrollo, sino brindar un marco distintos que faciliten el comercio.

Por lo anterior los países desarrollados, especialmente la Unión Europea y Estados Unidos, han planteado severas críticas a la facultad que se le ha concedido a los miembros ha autodefinirse como un país en desarrollo o no desarrollado, en ese sentido es que se ha señalado que “la distinción actual entre países desarrollados y en desarrollo no refleja la realidad del rápido crecimiento de algunos miembros” (Zelicovich, 2020, pág. 55). Una crítica directa a China, miembro que al hacer su ingreso a la OMC se autodefinió como un país en desarrollo y que en la actualidad sigue en la misma auto denominación. Y es que es de suponer que el esquema de preferencias que se establecen en favor de los países en desarrollos es de suma utilidad.

No obstante, las respuestas de los países en desarrollo no se han hecho esperar y han señalado en especial el incumplimiento reiterado a las preferencias establecidas en su favor. Aunque especial crítica concentran los subsidios estatales aplicados por los países desarrollados a sus industrias (en especial de empresas estatales), que generan grandes distorsiones y dificultades para los países en desarrollo, dado que en su mayoría estos subsidios se dirigen al sector agrícola, al que hemos señalado como uno de los temas críticos y más controversiales en OMC.

A fin de abordar estas críticas es que se han propuesto soluciones por parte de los distintos bloques y grupos que se han formado al interior de OMC, todas ellas apuntando a una modernización de los términos de los acuerdos a fin de generar reglas modernas y compatibles con los tiempos actuales.

Se han planteado reformas al Trato Especial y Diferenciado, al que además de adecuar la manera para la designación de los países en desarrollo, la Unión Europea ha propuesto que el “trato especial y diferenciado esté orientado por necesidades y basado en evidencias. Los países que soliciten trato especial y diferenciado deberían identificar el objetivo de desarrollo que es afectado por la norma en cuestión, acompañando la solicitud de un análisis económico de su impacto y de los beneficios esperados a partir del trato especial y diferenciado”. A partir

de esto se ha propuesto que este trato sea temporal. Estados Unidos se ha pronunciado en una línea similar, sin embargo los países en desarrollo evidentemente se han opuesto terminantemente a estas propuestas, en razón ser el trato diferenciado uno de los pilares del sistema, y a lo que se debería apuntar es a la designación según desarrollo.

Otro tópico es la revisión de acuerdos, esto dice relación con la función legisladora de la Organización, para ello se han propuesto reformas a acuerdos ya establecidos, como el de Subsidios y Medidas Compensatorias, de modo que se considere una mayor regulación a las empresas estatales, así como medidas más estrictas para quienes incurran en subsidios distorsivos.

Un tema de especial importancia en la última década es el de la Transferencia tecnológica, uno de los tópicos en que se ha centrado la tensión en las disputas comerciales entre China y Estados Unidos, tema del que la OMC solo ha tenido alcance por la vía del Acuerdo General de Comercio de Servicios, el que demostrado no ser suficiente para las nuevas realidades del comercio. Por ello es que se ha señalado la necesidad de un reforzamiento de las reglas actuales e incorporar nuevas regulaciones, tanto en las normas de servicios como de propiedad intelectual.

Las Modalidades de las Negociaciones, también se han visto cuestionadas, por lo que algunos miembros han propuesto en esta materia una suerte de multilateralismo abierto (especialmente Estados Unidos y la Unión Europea), en que la vía multilateral sea preferente más no la única para la adopción de regulaciones comerciales. No obstante ser una gran mayoría de los miembros de OMC los que se han pronunciado por el mantenimiento del multilateralismo como la manera fundamental de llevar a cabo las negociaciones y acuerdos comerciales. Lo cierto es que por los problemas que hemos descrito anteriormente, muchos países en los últimos años han optado por la vía de acuerdos bilaterales o regionales, pero que no se encuentran al alero de la Organización Mundial del Comercio.

Una de las críticas principales que se ha hecho a OMC desde su instauración es su capacidad de administrar los acuerdos y vigilar su cumplimiento, para lo que se han propuesto reformas para la transparencia de sus órganos, en especial de los comités encargados de analizar las políticas de los Estados miembros. En ese sentido es que se propone un sistema de notificaciones, donde los países que no efectúen las recomendaciones sean notificados para dar cuenta de las razones de su incumplimiento o demostrar avances.

Reformas al Mecanismo de Solución de Diferencias

El mecanismo de solución de controversias de la OMC es considerado una de las mayores innovaciones del sistema multilateral de comercio, por este se buscaba dotar de una certeza a la interpretación del conglomerado de acuerdos existentes en las diferentes materias del comercio.

El hecho de que “somete a la voluntad de los Estados y a la protección de sus intereses y agendas comerciales internas. La objetividad e imparcialidad (jurídica) que caracterizan el razonamiento del “juez” de la OMC explican, en buena medida, el éxito que ha tenido como mecanismo de ajuste y reequilibrio de los intereses y pretensiones tanto de los países en vías de desarrollo como de los países desarrollados” (Petrova, 2020, pág. 35)

Sin embargo, en los últimos se han acentuado las críticas al mecanismo, al que se le acusa de un “activismo judicial”¹⁶, al tomar consideraciones sobre aspectos a que no es llamado a pronunciarse, no obstante, dicha crítica ha provenido en general de los Estados Unidos cuando las decisiones del Órgano de Apelación no han ido en su favor. El contexto actual de la disputa entre China y los Estados Unidos ha propiciado un bloqueo al Órgano de Apelación y por ello que se han propuesto reformas tanto a los órganos que componen el mecanismo, como los procedimientos bajo los cuales se someten a conocimiento las diferencias entre los miembros.

En lo orgánico las propuestas han estado por incrementar el número de miembros del Órgano de Apelación (de 7 a 9) y el periodo en que se extenderá el mandato (6 a 8 años), ello pues se señala “que algunos miembros del Órgano de Apelación han decidido casos de apelación, aún después del término de su mandato de cuatro años, sin actuar por autorización del Órgano de Solución de Diferencias” (Petrova, 2020, pág. 38). Además del problema de duración de los mandatos de los miembros, el conflicto China-Estados Unidos de los últimos años, ha propiciado el bloqueo a nombramientos de nuevos miembros del órgano, ralentizando o imposibilitando el avance de los procedimientos sometidos a su conocimiento. Además, se han sugerido reformas para la composición de los grupos especiales, mediante la creación de una nómina de integrantes de estos grupos definiendo competencias técnicas para ser nombrados en estos, de manera que estos grupos no se traduzcan en foros estrictamente políticos.

¹⁶ El término “activismo judicial” es propio a los sistemas jurídicos de common law y es usado principalmente en los países anglosajones en los que las Cortes desempeñan un papel fundamental en el funcionamiento del sistema jurídico. Esta última expresión se refiere a la posibilidad para los jueces de crear y modificar el derecho vigente.

Sumado a lo anterior, desde la Ronda de Doha que se han planteado reformas al sistema de solución de diferencias en lo referido a sus normas y procedimientos, para ello se estableció un plazo que venció el año 2003 y en adelante por el nulo avance de la ronda de Doha no se han materializado, sin embargo, las negociaciones en torno a dichas reformas al mecanismo han continuado. Estas, se han clasificado en 12 categorías: 1) derechos de terceros; 2) composición de los grupos especiales; 3) reenvío¹⁷ ; 4) reglamentación de las soluciones mutuamente convenidas entre las partes; 5) Protección a la información estrictamente confidencial; 6) Secuencia¹⁸ ; 7) cuestiones posteriores a las medidas retaliatorias; 8) Transparencia de determinadas audiencias e informes de grupos especiales. 9) Reducción de plazos en etapas específicas; 10) Intereses de los países en desarrollo (trato especial y diferenciado)¹⁹; 11) Flexibilidad y control de los miembros; 12) Cumplimiento efectivo²⁰.

Uno de los puntos que más problemáticos para encontrar avances, es la discusión sobre el valor que se debe dar a los casos antes resueltos por el Órgano de Apelación, vale decir, a los precedentes. Para ello se ha buscado establecer un mecanismo por el cual el Órgano de Apelación y los Grupos Especiales, efectúen consultas mutuas para discutir interpretaciones de los informes del órgano. Además, se ha planteado el considerar una regla de reiteración como un criterio base para la producción de precedentes.

Respuestas a la proliferación de mega acuerdos preferenciales

Como hemos venido señalando el escaso éxito de las Rondas Negociaciones ha puesto en debate la necesidad de reformas en el sistema de la Organización debido a la proliferación de acuerdos bilaterales y multilaterales de miembros de la OMC, marcarán la pauta para las

¹⁷ Bajo las reglas actuales, no existe un procedimiento de reenvío por el cual el Órgano de Apelación pueda hacer remisión del asunto al grupo especial que estuvo encargado para que complemente un determinado análisis. Se ha propuesto un plazo acotado para remitir el asunto al grupo especial, cuando versen sobre cuestiones fácticas que no puede constatar el Órgano de Apelación, y que sean necesarias para su análisis jurídico.

¹⁸ Las actuales normas, se manifiesta una inconsistencia en los plazos para activar determinados procedimientos, como es el caso de examen de las políticas recomendadas a un miembro por el Órgano de Apelación, respecto del procedimiento para iniciar medidas retaliatorias en caso de no haber seguido el informe definitivo. A ello se ha propuesto, escalar los procedimientos separando el procedimiento ante el órgano, y condicionando el procedimiento retaliatorio solo posterior a realizarse una determinación previa del incumplimiento.

¹⁹ Se ha sugerido la creación de un fondo para la solución de diferencias destinado a los países en desarrollo y la introducción de un sistema de adjudicación de costas procesales en favor de los países en desarrollo que hayan resultado favorecido en diferencia.

²⁰ Una de las propuestas consiste en introducir la exigencia colectiva de cumplimiento de las recomendaciones en los casos que afecten a demandados que sean países en desarrollo. Además se ha examinado una propuesta para establecer la retorsión cruzada a disposición de estos países.

reformas en discusión, ello pues “parece existe consenso sobre la gradual erosión del sistema multilateral de comercio institucionalizado en la OMC, que podría resultar del efecto acumulado de, por un lado el estancamiento de la ronda de Doha y por el otro a las nuevas iniciativas que están con induciendo a la proliferación de los mega-acuerdos preferenciales inter regionales” (Peña, 2016, pág. 338).

En ese contexto es que han ganado preponderancia en la agenda internacional las negociaciones de nuevas grandes comerciales de carácter regional, en especial del Trans-Pacific Partnership, el Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership y el Regional Comprehensive Economic Partnership, todos acuerdos de gran magnitud y que han planteado un escenario “con incertidumbres más amplias respecto de la propia evolución del sistema comercial internacional global y la de algunas de sus principales regionales” (Peña, 2016, pág. 340). Este escenario ha sido propiciado por la resistencia de muchos grupos al interior de OMC en avanzar en reformas profundas a la organización, de manera desarrollar de manera efectiva los propósitos que se plantea la institución.

Sin embargo, las razones de la proliferación de este tipo de mega acuerdos comerciales, van más allá de las reformas exigidas por tanto tiempo a la organización, si no que obedecen también a razones geopolíticas, se ha planteado que han existido cuestiones políticas de por medio, “relacionados con la necesidad de contrapesar el valor creciente de economías denominadas emergentes, no solo en el comercio mundial, sino que también en la competencia por el poder mundial” (Peña, 2016, pág. 342). Se ha señalado el conflicto comercial entre Estados Unidos y China se ha centrado precisamente en estas razones, lo que ha permitido el avance de negociaciones de acuerdos preferenciales sólo para los países signatarios.

El Acuerdo Global y Progresivo para la Asociación Transpacífica, originalmente comprendía 12 miembros, Australia, Brunéi, Canadá, Chile, Vietnam, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Estados Unidos. Este último aunque tuvo un papel activo en la negociación y la promoción del acuerdo, se ha retirado antes de ratificarlo, El 30 de diciembre de 2018 entró en vigencia para Japón, México, Singapur, Nueva Zelanda, Canadá y Australia.

El acuerdo reúne a un grupo de países de diversos grados de desarrollo económico, a los que se somete a una amplia gama de regulaciones y al establecimiento de preferencias exclusivas para sus miembros. Los capítulos incluidos en las negociaciones del TPP son: comercio de bienes, medidas de defensa comercial, cooperación aduanera, reglas de origen, medidas

sanitarias y fitosanitarias, barreras técnicas al comercio y acceso a los mercados, comercio transfronterizo de servicios, así como servicios financieros, comercio electrónico y telecomunicaciones, muchas estas materias ya reguladas por acuerdos que componen el cuerpo normativo de la OMC. Frente a esto se ha señalado que el TPP “en primer lugar une una serie de “eslabones perdidos” en la red global de tratados de libre comercio. En segundo lugar, aborda la necesidad de lograr convergencia entre aquellos tratados de libre comercio vigentes que actualmente se superponen. Por último, hace frente también a la necesidad de actualizar las reglas de juego del comercio internacional.” (Estevadeordal, 2016). Es por lo anterior que la OMC ha convocado un panel de expertos con la idea de promover la convergencia de estos acuerdos.

El avance de estos acuerdos han hecho que la Organización comience a replantear su agenda de manera de hacer frente a fragmentación del sistema, para ello es que ha buscado concretar los avances de las negociaciones de Doha en acuerdos concretos que permitan las reformas necesarias para adecuarla a los tiempos que corren, no solo en el papel de un ente global de regulación comercial, si no un foro de negociaciones amplios que no solo abarque los temas clásicos de aranceles y otros obstáculos al comercio, si no siendo un puente entre los países desarrollados y los en desarrollo, así como un espacio en el que la sociedad civil pueda participar.

El TPP y otros grandes acuerdos regionales, han supuesto una alternativa a los escasos avances logrados en la Ronda de Doha, es por ello que desde la última década vemos la proliferación de estos acuerdos, contribuyendo con ello a la formación de “mega bloques” de integración regional, que han visto en estos instrumentos una manera de avanzar en los temas más sensibles para sus economías.

El Acuerdo Global y Progresivo para la Asociación Transpacífica, aborda seis ejes principales: Laboral (adecuación de normas a la declaración de la OIT de 1998); Acceso a mercados (para los países en vías de desarrollo como Chile supondrá un mayor acceso de productos al mercado japonés, muchos de los cuales recibirían preferencias arancelarias); Servicios (se plantea una garantía a los exportadores, sumado a regulaciones sobre propiedad intelectual); Comercio electrónico (se establece la obligación de no aplicar aranceles aduaneros al contenido transmitido electrónicamente); Inversiones (busca asegurar una mayor protección al inversionista, pero permitiendo al estado regular la manera de ingresos y otros aspectos operativos); Medioambiente (se establece el compromiso de no reducir los estándares

medioambientales con el solo propósito de atraer inversión). Esta multiplicidad de materias, coloca al TPP-11 como un acuerdo muy ambicioso en materia de integración comercial.

A pesar de los beneficios se ha planteado traería para países en vías de desarrollo como Chile²¹, no es menos cierto que se han producido amplias críticas al acuerdo y que no han permitido su ratificación. Los reclamos de limitación a la soberanía, privatización de semillas o favorecimiento a empresas transnacionales en materias de patentes, las críticas han sumado y seguido. El informe elaborado por la Subsecretaría de Relaciones de Exteriores del año 2020, señala “resulta necesario y oportuno para Chile continuar profundizando la apertura comercial con los acuerdos que restan por entrar en vigor, ratificando aquellos como el TPP11, lo que implicaría seguir aprovechando los beneficios concretos que traería un acuerdo, que de aprobarse entraría en vigor en el corto plazo y de paso nos permitiría recuperar los dos años perdidos desde que entró en vigor para otros países miembros y que son competidores directos en estos mercados” (Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales, 2020, pág. 38).

Como señalamos anteriormente el TPP-11, es uno de los acuerdos comerciales regionales (ACR), a este debemos sumar el Acuerdo de Libre Comercio Continental Africano (AfCFTA) donde participan ahora 30 países miembros que han depositado sus instrumentos de ratificación ante la Comisión de la Unión Africana (UA). Esos miembros de la UA son Ghana, Kenia, Ruanda, el Níger, el Chad, la República del Congo, Djibouti, Guinea, Eswatini, Malí, Mauritania, Namibia, Sudáfrica, Uganda, Côte d'Ivoire, el Senegal, el Togo, Egipto, Etiopía, Gambia, Sierra Leona, la República Saharai, Zimbabwe, Burkina Faso, Santo Tomé y Príncipe, el Gabón, Guinea Ecuatorial, Mauricio, el Camerún y Angola. Se prevé que en total se adhieran 55 países. Está previsto que el comercio preferencial con arreglo a este Acuerdo se inicie a partir del 1 de enero de 2021. El Acuerdo UE-MERCOSUR, que aún no ha entrado en vigor, integra a los 27 miembros de la Comunidad Europea), junto con la Argentina, el Brasil, el Paraguay y el Uruguay. Que será uno de los 75 acuerdos comerciales que la UE ha negociado o está negociando, de los cuales 55 están en vigor y se han notificado a la OMC.

²¹ Los vinos embotellados chilenos deben pagar un arancel del 50% y sin beneficios en el TLC Chile-Vietnam hasta el año 11 de la entrada en vigor del TLC bilateral, es decir, en el año 2025 el vino chileno tendría una rebaja del arancel hasta un 20% y desde ahí no tendría mayores beneficios. En cambio con TPP11, el arancel para el vino chileno será de 32% en el año 2021 y llegará a 0% en el año 2029, quedando totalmente libre del pago de aranceles. En la misma situación se encuentran productos como los jugos de manzana, vinos espumantes, pisco y carne de pollo, en donde el TPP11 mejora en forma considerable los beneficios que se habían conseguido en el TLC bilateral con Vietnam. En ese mismo sentido se señala una gran cantidad de exportaciones como erizos, mandarinas o maderas. (Libertad y Desarrollo, 2021)

En su gran mayoría, son acuerdos de libre comercio e incluyen algunas uniones aduaneras, por ejemplo, con Turquía.

En este escenario es que si bien todos estos acuerdos representan ventajas o beneficios para sus miembros, todos estos encuentran su sustento en las normativas establecidas en el sistema multilateral de comercio. Sin embargo Alan Wolff, director general adjunto de OMC, a la pregunta sobre si estos nuevos acuerdos regionales serían el futuro del comercio internacional, señala “La respuesta sencilla es “no”. La respuesta más matizada es que el futuro está en los acuerdos comerciales de geometría variable. La globalización genera una necesidad aún mayor de ambas clases de acuerdos: los multilaterales, como para el comercio electrónico en un mundo digital, y los bilaterales/regionales/plurilaterales, siempre que puedan lograrse avances importantes a nivel submultilateral. Con la proliferación de los acuerdos de comercio regionales y bilaterales, y con las dificultades de la OMC para añadir acuerdos multilaterales verdaderamente amplios a su canon, cabría preguntarse si la OMC, parafraseando al gran novelista español Carlos Ruiz Zafón, es una “reliquia de una civilización extinguida”. No es así ni mucho menos” (Organización Mundial del Comercio, 2020). A pesar de ello, lo cierto es que el contexto global ha situado a la Organización Mundial del Comercio en una posición expectante, pero frente a la que deberá hacer un mayor esfuerzo en pos del multilateralismo y la integración comercial.

La Organización Mundial del Comercio enfrenta una crisis, que solo una reforma le permitirá sortearla, las señaladas en el presente capítulo son solo algunas de las propuestas. No obstante por la señalada la proliferación de los mega acuerdos comerciales y el conflicto comercial entre Estados Unidos y China, no se visto mayor avance. Las razones no obedecen solo a cuestiones técnicas, si no principalmente políticas. Lo cierto es que ha contribuido a que se inserte la agenda internacional su discusión como una respuesta a las políticas proteccionistas que algunos miembros han comenzado a adoptar, pero será necesario considerar avanzar estas materias si se espera que el escenario comercial multilateral creado al alero de la Organización Mundial del Comercio perviva y dé las respuestas necesarias para el siglo XXI.

CONCLUSIÓN

Podemos notar que en los últimos tiempos, en especial en la segunda década del siglo XXI, una corriente que se ha venido adoptando en varias de las mas grandes economías del mundo actual es muy similar, al contexto de la gran crisis del año 29, esto es la adopción, por parte de las grandes economías del mundo, de políticas proteccionistas que han dejado a los países pequeña y medianamente desarrollados con enormes decrecimientos de sus economías y con peores pronósticos para los años venideros.

Es por esto que es necesario revisar la operatividad tanto material como jurídica, del comercio mundial. A los ya clásicos temas arancelarias y otros relacionados, especial importancia ha de tener el desarrollo tecnológico que las crisis mundiales como la que atravesamos suelen acelerar, y es por eso que se hace necesario repensar viejos dogmas y costumbres que pudieren impedir el avance y desarrollo de los países.

La crisis sanitaria ha demostrado de la manera más cruda, la impresionante conexión que ha alcanzado nuestro mundo, y es razonable que esa misma conexión sea aún más palpable y apreciable en el comercio de bienes y servicios que se transan a nivel mundial, dada su frecuencia, rapidez y movimiento incesante.

El devenir ha demostrado que el comercio ha permitido el desarrollo de la humanidad desde los tiempos más remotos hasta la actualidad, es la diversidad y aumento de las necesidades debido a la complejidad del quehacer social, lo que ha motivado al ser humano al intercambio de bienes y servicios, se parte desde la base que a mayor cantidad y diversidad del intercambio mayores necesidades se cubrirán y asimismo de mejor calidad será esta cobertura. En razón de ello es que estimamos necesario una profunda revisión a la forma de abordar las materias a regular debiera tender hacia una realidad global y moderna, pero teniendo en cuenta las diversidad de los países que conforma el comercio internacional La cooperación y la integración han sido herramientas que han demostrado ser efectivas para el cumplimiento de objetivos como el desarrollo de los países y el bienestar de sus ciudadanos. Cualquier reforma que decida emprenderse debería considerar el escenario global de reclamo de participación por parte de la ciudadanía. Las reformas que se han propuesto al Sistema Multilateral de Comercio, no dicen relación con el cambio de paradigma que ha comenzado a exigir la sociedad civil en todo el mundo. Reclamos por un nuevo trato y mayor participación en la toma de decisiones no se han visto recogidas mayormente en las reformas propuestas. Esto a nuestro juicio es fundamental para hacer frente al escenarios de deslegitimación rechazo al multilateralismo que se viene planteando.

La entrada en vigencia de estos nuevos acuerdos comerciales podrían significar el definitivo abandono de la política multilateral comercial, la que con sus bemoles ha permitido contar con un sistema de reglas que permite la interacción de sus miembros en un terreno relativamente parejo o por lo menos en uno en que es posible equilibrar las relaciones entre las principales economías del planeta. Es cierto que se ha proveído de un sistema con normas previsibles, pero estas deben necesariamente ir acompañadas de mayor transparencia.

El propender el desarrollo del comercio mundial debe ser una prioridad para hacer frente a las graves crisis sociales, políticas, sanitarias y económicas de la actualidad, pero no sin justicia y trabas que generen más perjuicios que beneficios. En concreto que se provea de un marco jurídica e institucional multilateral que impulse el desarrollo de sus miembros, en especial de aquellos menos adelantados, teniendo presente que los grandes acuerdos que propenden la cooperación y la integración, son un gran medio para la consecución de los objetivos principales de todos los gobiernos como erradicar la pobreza, garantizar un mayor y mejor acceso a la salud o la reducción de la desigualdad. A fin y al cabo un comercio realmente justo y beneficioso.

BIBLIOGRAFÍA

Balassa, B. (1980). La Ronda de Tokio y los Países en Desarrollo. *Integración Americana*, 68-85.

Bermejo, R. (1995). El conflicto agrícola entre los Estados Unidos y la Unión Europea a la luz de la Ronda de Uruguay. *Revista de Instituciones Europeas*, 834.

Bernardos, G. (1995). Pasado, presente y futuro: el GATT, las áreas de libre comercio y ¿la Organización Mundial del Comercio? *Afers Internacionals* (29-30), 27-35.

Bernstein, A. (2008). *A Splendid Exchange: How Trade Shaped The World*. Londres: Atlantic Books.

Bou Franch, V. (2005). *Nuevas Controversias Internacionales y Nuevos Mecanismos de Solución*. Valencia: Tirant lo Blanch.

Caicedo, A. (2008). Fundamento del régimen de Salvaguardias de la OMC: ¿Evolución imprevista de las circunstancias? . *Revista Jurídica Universidad Católica de Guayaquil*, 1-43.

Chew, S. (2006). *Dark Ages: Ecological Crisis Phases and System Transition*. Nueva York: Edward Kick and Andrew Jorgenson (eds).

Condliffe, J. (1951). *The Commerce of Nations*. Londres: George Allen y Unwin Ltd.

Cremer, H. J., Glegerich, T., Richter, D., & Zimmermann, A. (2002). *Tradition und Weltoffenheit des Rechts: Festschrift für Helmut Steinberger (Beiträge zum ausländischen öffentlichen Recht und Völkerrecht)*. Berlin: Springer.

Davey, W. (2009). Compliance Problems in WTO Dispute Settlement. *Cornell International Law Journal*, 42(1), 119-128.

De Castro, S. (1992). *El Ladrillo. Bases de la Política Económica del Gobierno Militar Chileno*. Santiago: Andros Impresores.

Delpiano Lira, C. (2011). El Mecanismo de Solución de Controversias de la OMC. Un Elemento de Seguridad y Previsibilidad en el Sistema Multilateral de Comercio (Vol. 1). Antofagasta: *Revista de Derecho Universidad Católica del Norte*.

Estevadeordal, A. (9 de marzo de 2016). Brookings. Obtenido de brookings.edu: <https://www.brookings.edu/es/opinions/el-significado-del-tpp-para-america-latina-y-el-caribe-2/>

Findlay, R. y. (2007). *Power and Plenty: Trade, Wars and The World Economic In The Second Millenium*. Princeton, Oxford: Princeton University Press.

Footer, M. (2001). Developing Country Practic In The Matter of WTO Dispute Settlement. *Journal of World Trade*, 35(1), 55-98.

Gallegos, J., & Polanco, R. (2013). Evolución Jurídica de la Política Comercial Chilena. *Revista de Derecho Universidad Finis Terrae*, 1(2), 47-75.

Georgieva, K. (23 de marzo de 2020). Fondo Monetario Internacionañ. Obtenido de imf.org: <https://www.imf.org/es/News/Articles/2020/03/23/pr2098-imf-managing-director-statement-following-a-g20-ministerial-call-on-the-coronavirus-emergency>

Grandados, J. (1996). *Las Medidas de Salvaguardia en el comercio internacional. Diez Años: Ciclo de conferencias de Comercio Exterior*.

Hernández, A. (2000). *Globalización sin Pobreza: Una propuesta de integración para el desarrollo*. Tegucigalpa, Honduras: Guaymurás.

Holtfrerich, C. (1989). *Interactions in the World Economy: Perspectives from International Economic History*. Nueva York: Harvester Wheatsheaf.

Jackson, J. (1969). *World Trade and the Law of GATT: a Legal Analysis of the General Agreement on Trade and Tariffs*. Virginia: Law Publishers.

Jackson, J. H. (2000). *The Jurisprudence of GATT & the WTO: Insights on Treaty Law and Economic Relations*. Cambridge University Press, 65.

Jiménez, H. (s.f.). *El GATT, el comercio internacional y los países en desarrollo*.

Jouanneau, D. (1996). *Le GATT et l'Organisation mondiale du commerce Que sais-je? : le point des connaissances actuelles*. Presses universitaires de France.

Klaveren, A. V. (2020). *La Crisis del Multilateralismo y América Latina. Análisis Carolina* , 1.

Lamy, P. (2006). Discurso con ocasión del 20º aniversario del Grupo Cairns. 20º Aniversario del Grupo Cairns.

Larraín, F. (1998). America Latina a las puertas del siglo XXI: Hacia una asociación transpacífica, America Latina y Asia-Pacífico: Oportunidades ante la crisis. Santiago: Colección de Estudios Internacionales.

Libertad y Desarrollo. (2021). TPP 11: El Acuerdo de Libre Comercio Pendiente. Temas Públicos, 3.

López G., D., & Muñoz N., F. (2007). El Sistema Multilateral de Comercio y la Región. Instituto de Estudios Internacionales, 156, 86.

López, D., & Muñoz, F. (2016). Chile en la OMC. 20 Años de la OMC: Una perspectiva desde Latinoamérica, 323-335.

Low, P. y. (2016). Desarrollo Histórico del Comercio Internacional. En D. A. otros., Derecho de la Organización Mundial del Comercio (pág. 45). Bogotá: Mario Matus Baeza y Mark Unger.

Manero Salvador, A. M. (Julio-Agosto de 2008). Los países en desarrollo y el Gatt. Información comercial española(843), 109.

Martin, R. B. (1996). Del Gatt a la Organización Mundial del Comercio: Análisis y perspectivas de futuro. Anuario de Derecho Internacional XII, 147-200.

Matus, M. (2017). Perspectivas futuras de la OMC. Derecho de la OMC, 1015-1035.

Mendive, P. I. (1980). Ronda de Tokio: evaluación de los resultados alcanzados en las negociaciones comerciales multilaterales al 30 de octubre de 1979. N.U. CEPAL, 1-76.

Montaña I Mora, M. (1997). La OMC y el Reforzamiento del Sistema GATT. Madrid: McGraw-Hill.

Murina, P. L. (2019). Desarrollo Histórico del Comercio Internacional. Bogotá: Mario Matus Baeza Mark Unger.

Narlikar, A. (2003). International Trade and Developing Countries: Bargaining Coalitions in the GATT & WTO. Nueva York: Routledge.

Narlikar, A., & Tussie, D. (2004). The G20 at the Cancun Ministerial: Developing Countries and Their Evolving Coalitions in the WTO. *The World Economy*, 27(7), 947-999.

O'Brien, R., & Williams, M. (2010). *Global Political Economy: Evolution and Dynamics*. Basingstoke: Palgrave Macmillan .

Oatley, T. (2004). *International Political Economy*. Nueva York: Pearson Education.

Oatley, T. (2008). *International Political Economy. Interests and Institutions in the Global Economy*. Nueva York: Pearson International Edition.

Oeter, S., & Hilf, M. (2010). *Wto-Recht: Rechtsordnung Des Welthandels*. Berlín: Baden-Baden Nomos.

Organización Mundial del Comercio. (2020). [www.wto.org](https://wto.org/spanish/tratop_s/safeg_s/safeg_info_s.html). Obtenido de Organización Mundial del Comercio: https://wto.org/spanish/tratop_s/safeg_s/safeg_info_s.html

Organización Mundial del Comercio. (n.d.-a). ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO DE 1994. Retrieved June 29, 2021, from Wto.org website: https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/06-gatt.pdf

Organización Mundial del Comercio. (n.d.-b). ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT de 1947). Retrieved June 29, 2021, from Wto.org website: https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47.pdf

Organización Mundial del Comercio. (n.d.-c). ACUERDO POR EL QUE SE ESTABLECE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO. Retrieved June 29, 2021, from Wto.org website: https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/04-wto.pdf

Organización Mundial del Comercio. (n.d.-d). ACUERDO SOBRE LA AGRICULTURA. Retrieved June 29, 2021, from Wto.org website: https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/14-ag.pdf

Organización Mundial del Comercio. (n.d.-e). ACUERDO SOBRE SALVAGUARDIAS. Retrieved June 29, 2021, from Wto.org website: https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/25-safeg.pdf

Organización Mundial del Comercio. (n.d.-f). ACUERDO SOBRE SUBVENCIONES Y MEDIDAS COMPENSATORIAS. Retrieved June 29, 2021, from Wto.org website: https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/24-scm.pdf

Organización Mundial del Comercio. (n.d.-g). DECISIÓN RELATIVA A LAS MEDIDAS EN FAVOR DE LOS PAÍSES MENOS ADELANTADOS. Retrieved June 29, 2021, from Wto.org website: https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/31-dlldc.pdf

Organización Mundial del Comercio. (n.d.-h). DECISIÓN RELATIVA A LOS PROCEDIMIENTOS DE NOTIFICACIÓN. Retrieved June 29, 2021, from Wto.org website: https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/33-dnotf.pdf

Organización Mundial del Comercio. (n.d.-i). DECLARACIÓN DE MARRAKECH DE 15 DE ABRIL DE 1994. Retrieved June 29, 2021, from Wto.org website: https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/marrakesh_decl_s.pdf

Organización Mundial del Comercio. (n.d.-j). ENTENDIMIENTO RELATIVO A LAS NORMAS Y PROCEDIMIENTOS POR LOS QUE SE RIGE LA SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS. Retrieved June 29, 2021, from Wto.org website: https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/28-dsu.pdf

Organización Mundial del Comercio. (n.d.-k). PROTOCOLO DE MARRAKECH ANEXO AL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO DE 1994. Retrieved June 29, 2021, from Wto.org website: https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/13-mprot.pdf

Organización Mundial del Comercio. (n.d.-l). TRATO ARANCELARIO PREFERENCIAL PARA LOS PAÍSES MENOS ADELANTADOS. Retrieved June 29, 2021, from Wto.org website: https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/waiver1999_s.pdf

Palazuelos, E. (1998). Dinámica capitalista y crisis actual. Madrid: Ediciones Akal.

Peña, F. (2016). Una Mirada Hacia el Futuro: Posibles escenarios en las negociaciones comerciales internacionales. En 20 años de la OMC: una perspectiva desde Latinoamérica. OMC.

Petersmann, E. (1997). International Trade Law and the GATT/WTO Dispute Settlement System. Londres: Kluwer Law International.

Petrova, V. (2020). La crisis de la organización mundial del comercio: problemas e (im) posibles soluciones. *Anuario Mexicano de Derecho Internacional*, XX, 25-60.

Rennstich, J. (2006). *Globalization and Global History. Three Steps in Globalization*. Nueva York: Routledge.

Salvador, A. M. (2008). Los países en desarrollo y el GATT. *ICE: Revista de Economía*, 107-122.

Sanahuja, J. A. (2017). Crisis de globalización, crisis de hegemonía: un escenario de cambio estructural para América Latina y el Caribe. *Pensamiento Propio*, 165-204.

Santarcángelo, J., & Padin, J. (2019). La OMC y el espacio para la política comercial. Lineamientos para (re)pensar la intervención estatal en los países periféricos. *Revista Pymes, Innovación y Desarrollo*, 7(1), 8-32.

Stacey, E. L. (1984). *Organización Económica Internacional*. Quito, Ecuador: Universidad de Central.

Steinberg, F. (2007). *Cooperación y Conflicto. Comercio Internacional en la era de la globalización*. Madrid: Editorial Akal.

Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales. (2020). *TPP-11 Su Importancia en la Reactivación Económica*. Gobierno de Chile, Santiago.

Sutherland, P. (1994). Los resultados de la Ronda de Uruguay: Valorar lo invaluable. *Información Come Española*, 46-54.

Van Klaveren, A. (2009). Chile: hacia un multilateralismo efecto. *Revista de Estudios Internacionales* (153), 137.

Wang, Y. T. (2016). *Sixty years of China Foreign Affairs. China's participation in International Organizations*. Reading, Reino Unido: Paths International Ltd.

Zelicovich, J. (Enero-Junio de 2020). Hacia una nueva reforma de la Organización Mundial del Comercio: Análisis de su proceso de posicionamiento en la agenda internacional reciente (2017-2019). *Revista de Relaciones Internacionales, Estrategia y Seguridad*, 15(1), 43-60.

