



Universidad Abierta Interamericana

Facultad de Derecho y Ciencias Políticas

Sede Regional Rosario

Carrera de Abogacía

Análisis de la Evolución del GATT a la OMC: Principios, Objetivos y Estructuras

2016

Tutor: Dr. Marcelo Trucco

Alumno: Andrés O. Vera

Título al que se aspira: Abogado

Fecha de presentación: Marzo de 2016

RESUMEN

En el presente trabajo abordaré, la evolución de las instituciones comerciales internacionales, GATT y OMC, desde el punto de vista del crecimiento que han experimentado las mismas a lo largo del tiempo, para ser más específico, desde el surgimiento del GATT como foro internacional hasta la su posterior conversión a la OMC como organización internacional propiamente dicha. Es por ello que en el primer capítulo analizaré la evolución histórica, no solo centrándome en el GATT y la OMC, sino también la aparición de instituciones que se ocuparán de la materia económica y financiera internacional (FMI, Banco Mundial y su grupo).

Una vez concluida, la ya mencionada evolución histórica, me adentraré exclusivamente en la OMC, analizando los principios, objetivos y estructura de la misma.

En el tercer capítulo encuadraré los principios comerciales en el marco normativo correspondiente, para luego llegar a establecer una consideración final acerca del GATT como piedra impulsora del comercio internacional institucionalizado.

El último capítulo será el de las conclusiones finales y el de la propuestas, que ha mi humilde entender, le permitirían a la institución OMC, además de receptar las críticas constructivas que se le han hecho, ponerlas en prácticas y garantizar así un funcionamiento acorde a lo que el mundo globalizado le reclama.

ESTADO DE LA CUESTIÓN

Indica Flavio F. González (“Manual de Derecho de la integración” 2011) que en la década de 1930 el mundo enfrentó tiempos oscuros. En el terreno económico, como consecuencia de la recesión económica internacional provocada por la crisis de Wall Street de 1929, los países cerraron sus economías. Levantando los aranceles de importación para proteger a sus productores de la competencia extranjera. Por la misma razón, muchos países iniciaron una carrera de devaluaciones para que sus economías fueran más competitivas que las de los otros Estados. La idea era enfrentar la recesión mediante políticas de sustitución de importaciones. En tanto, para no perjudicar a sus respectivos aliados políticos, EE.UU; la URSS, Alemania y Japón conformaron bloques comerciales, mientras que Inglaterra y Francia hicieron lo mismo con lo que quedaba de sus imperios. Esto no hizo más que empeorar las cosas. El comercio internacional

descendió abruptamente y en muchos países ello trajo aparejado un agravamiento de la recesión. En otras palabras, el remedio fue peor que la enfermedad que había provocado la crisis de Wall Street. Esto potenció el malestar político y social que configuró el clima prebélico. Los nacionalismos se exacerbaron y las tensiones crecieron hasta que estalló la Segunda Guerra Mundial. Todos conocemos sus consecuencias.

Por ello, concluida la contienda, las potencias vencedoras establecieron las bases para construir un nuevo orden internacional basado en regímenes internacionales (instituciones y procedimientos) concebidos para que no volvieran a reproducirse las situaciones que habían provocado la guerra. Esa fue la idea con la que se concibió la Organización de las Naciones Unidas y su sistema institucional. En ese marco, en el año 1948, se establecieron sendas instituciones para evitar los problemas que habían incidido en el malestar económico previo a la guerra y sus consecuencias: el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial respectivamente.

También se decidió avanzar en la creación de la Organización Internacional de Comercio. En 1947 se firmó la Carta de la Habana para su creación, pero luego no pudo ser puesta en práctica por la falta de ratificación de la Carta por parte de Estados Unidos. Mientras, algunos de los Estados que estaban negociando la creación de la Organización Internacional de Comercio, también firmaron en 1947 el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT por sus siglas en inglés) concebido como un acuerdo transitorio hasta que entrara en vigor la Carta de La Habana. Al no entrar en vigencia, el Acuerdo que fue concebido como transitorio se transformó en permanente. Sin embargo, corresponde aclarar que el GATT no fue una organización internacional. El GATT fue un ámbito de hecho en el que los Estados celebraron acuerdos para liberalizar el comercio a través de rondas de negociación. Dichas rondas fueron incorporando progresivamente Estados a las negociaciones. En ellas los países fueron reduciendo progresivamente los aranceles de importación recíprocos, pero además, avanzaron en regular cuestiones relacionadas al comercio como el dumping, las normas técnicas, etcétera.

Finalmente en una de esas rondas, la Ronda Uruguay, los Estados suscriptores del GATT retomaron la idea primigenia de conformar una organización internacional y crearon la Organización Mundial de Comercio (OMC) que fue puesta en marcha en 1995. La OMC es ahora el ámbito institucional para que sus países miembros desarrollen negociaciones que liberen el comercio. Después de varias décadas, la nueva

organización vino a saldar la deuda pendiente luego de frustrada la Carta de la Habana, y en ese aspecto, fue un paso adelante a la hora de establecer un régimen internacional más sólido en materia de comercio.

Se ha considerado que la OMC es una organización internacional con rasgos distintivos de las organizaciones internacionales tradicionales. En efecto, por un lado la OMC, es una organización intergubernamental típica, en tanto es un ámbito “horizontal” de negociación entre Estados soberanos, pero a su vez, cuenta con un sistema de solución de controversias novedoso, con un Cuerpo de Apelaciones garante del derecho, propio de los sistemas “verticales” de integración al estilo de la Unión Europea.¹ Por su parte, Gabriel Torres, en el capítulo “Cooperación internacional e integración económica” (2015), explica de manera simple entonces, que el principal propósito de la OMC es asegurar que las corrientes comerciales circulen con la máxima flexibilidad, previsibilidad y libertad posible (Op. Cit. Pp.99).

Según el artículo III del convenio constitutivo, también conocido como Acuerdo de Marrakech, las funciones de la organización son las siguientes; administrar los acuerdos comerciales, servir de foro para las negociaciones comerciales, resolver las diferencias comerciales, supervisar las políticas comerciales nacionales, ayudar a los países en desarrollo con las cuestiones de política comercial, prestándoles asistencia técnica y organizando programas de formación y cooperar contra organizaciones internacionales (Op.Cit. Pp. 99).

Los pilares sobre los que descansa este andamiaje – conocido como sistema multilateral de comercio- son los acuerdos de la OMC que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos. Estos son esencialmente contratos que garantizan a los países miembros importantes derechos en relación con el comercio y que, al mismo tiempo, obligan a los gobiernos a mantener sus políticas comerciales dentro de los límites convenidos (Op. Cit. Pp.100).

Teniendo en cuenta los principales campos de acción de la OMC, se podrían enumerar los siguientes (Op.Cit. Pp.100):

. Comercio de Mercancías conocido como GATT

¹Ver también cap. “Marco normativo multilateral de la integración económica”, Buenos Aires, 2011, pp.25-26-27.

- .Agricultura
- . Reglamentos sanitarios para los productos agropecuarios (MSF)
- .Textiles y vestido (ATV)
- .Medidas antidumping
- .Métodos de valoración en aduana
- .Inspección previa a la expedición
- .Normas de origen
- .Licencias de importación.
- .Subvenciones y medidas compensatorias
- .Salvaguardias
- .Comercio de Servicios (conocido como GATS)
- .Propiedad intelectual (TRIPs)
- .Transporte aéreo
- .Comercio electrónico
- .Transporte marítimo.

Dentro de las críticas que se le pueden hacer a la OMC, para Miguel Ángel Díaz Mier (2008) serán las de toda institución internacional que viene acompañada por su relación con la globalización; la crítica vendrá desde una perspectiva de justicia social, donde se le ha atribuido a la OMC (desde la liberalización del comercio) el incremento de la desigualdad y de la pobreza a escala mundial (Op. Cit.Pp.30).

Pero partidarios y detractores de la OMC, toman puntos de vistas demasiado diferentes y lejanos, para algunos detractores será necesaria la abolición de la institución y por otro lado los partidarios destacaran en todo momento las ventajas macroeconómicas que la institución ha brindado desde la posguerra (Op.Cit.Pp.31).

El presente trabajo intentará objetivamente analizar la evolución de la institución y desde allí analizar variantes.

Ahora, como señala Jorge Raúl Murillo (2011) en el análisis de los objetivos de la OMC, al ampliarse éstos también se verán ampliados los destinatarios de las resoluciones de la institución lo cual expondrá mayores desafíos a alcanzarse, por la intención de universalidad que pretende dársele a la OMC.

MARCO TEÓRICO

Ante la pregunta de ¿qué es el comercio?, la respuesta será, la actividad socioeconómica que consiste en el intercambio de bienes o servicios para su uso, venta o transformación .Implica el cambio o transacción de algo por otra cosa de valor. (Roselló Fernández, J.M., pp.8).²

Aclarado ello el posicionamiento histórico debe ir acompañado por el fenómeno de la globalización, presentado como un fenómeno inevitable en la historia humana que ha acercado el mundo a través del intercambio de bienes y productos, información, conocimientos y cultura. En las últimas décadas, esta integración mundial ha cobrado velocidad de forma espectacular debido a los avances sin precedentes en la tecnología, las comunicaciones, la ciencia, el transporte y la industria (NACIONES UNIDAS 2016).

Si bien la globalización es a la vez un catalizador y una consecuencia del progreso humano, es también un proceso caótico que requiere ajustes y plantea desafíos y problemas importantes (NACIONES UNIDAS, 2016). Estas críticas no son ajenas al desarrollo de las instituciones internacionales como el GATT y la OMC.

La globalización ha desencadenado uno de los debates más intensos de la última década (NACIONES UNIDAS, 2016). Desde el punto de vista económico; se puede entender la globalización como una tendencia derivada del neocolonialismo, que procura hacer una zona de libre comercio a nivel internacional.

Cuando la gente critica los efectos de la globalización, suele referirse a la integración económica. La integración económica se produce cuando los países reducen los obstáculos, como los aranceles de importación, y abren su economía a la inversión y al comercio con el resto del mundo. Los detractores se quejan de que las disparidades que se producen en el sistema comercial mundial de hoy perjudican a los países en desarrollo (NACIONES UNIDAS, 2016).

²ROSELLÓ FERNANDEZ, J.M. "Comercio Internacional en el siglo XXI". Ed. Dunken. Buenos Aires,2015, pág. 13.

Los defensores de la globalización señalan que los países como China, Vietnam, la India y Uganda que se han abierto a la economía mundial han reducido notablemente la pobreza. (NACIONES UNIDAS, 2016).

Los críticos sostienen que el proceso ha significado la explotación de gente en los países en desarrollo, produciendo perturbaciones masivas y aportado pocos beneficios. (NACIONES UNIDAS, 2016).

Para que todos los países puedan beneficiarse de la globalización, la comunidad internacional debe seguir esforzándose por reducir las distorsiones en el comercio internacional (disminuyendo las subvenciones a la agricultura y los obstáculos comerciales) que favorecen a los países desarrollados y por crear un sistema más justo (NACIONES UNIDAS, 2016).

Por lo tanto es bastante complejo entender el fenómeno y mucho más su génesis (Roselló Fernandez, J.M., op. cit. pp. 13).

Antes de que el fenómeno de la globalización explote (con la fuerza que toma en el siglo XXI), existieron instituciones de formaciones débiles pero con “buenas intenciones” que recibieron los primeros coletazos de la globalización entendidos como la necesidad de los Estados de acercarse, creando puentes y no construyendo muros. Siempre tomando una visión amplia del tema (que es la visión que merece) no se debe dejar de lado que la política comercial va a abrazar a las instituciones. Política Comercial entendida como el manejo del conjunto de instrumentos al alcance del Estado para mantener, alterar o modificar sustantivamente las relaciones comerciales de un país con el resto del mundo. Comprende, entre otros, la política arancelaria, que es un mecanismo protector y de captación de recursos para el erario nacional bajo la forma de impuestos, que gravan las operaciones del comercio exterior, añadiendo un componente artificial al precio del artículo y volviéndolo, por tanto, menos competitivo (Roselló Fernandez, J.M., op.cit.pp. 23).

Y es cuando se llega al Comercio Internacional el momento en que aparecen los principios, estructuras y objetivos comerciales. El Comercio Internacional es el intercambio de bienes, productos y servicios entre dos o más países o regiones económicas (Roselló Fernandez, J.M., op. cit. pp. 11).

Pero el comercio internacional va a necesitar como ya dije instituciones que otorguen certidumbre y seguridad; estas fueron en un primer momento el GATT y luego la OMC.

El GAT fue la institución que definió las reglas para un sistema comercial abierto y ordenado (Torres, G. pp. 101), y tuvo como propósito promover la liberalización comercial y garantizar condiciones estables de acceso a los mercados por medio de un sistema de reglas y de solución de controversias.³ Luego el GATT ha sido sustituido por la OMC en tanto que organización internacional. El Acuerdo General actualizado es ahora el acuerdo de la OMC que regula el comercio de mercancías. GATT de 1947: término oficial utilizado para referirse a la versión antigua del Acuerdo General (anterior a 1994). GATT de 1994: término oficial utilizado para referirse a la nueva versión del Acuerdo General que está incorporada al Acuerdo sobre la OMC e incluye el GATT de 1947(OMC).

La OMC por tanto puede verse desde distintas perspectivas. Es una Organización para la apertura del comercio. Es un foro para que los gobiernos negocien acuerdos comerciales. Es un lugar en el que pueden resolver sus diferencias comerciales. Aplica un sistema de normas comerciales. En lo fundamental, la OMC es un lugar al que los gobiernos Miembros acuden para tratar de resolver los problemas comerciales que tienen unos con otros (OMC) y se presenta entonces como la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos. El objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades.

Las instituciones van a contener principios dentro de los cuales el más importante es el de no discriminación que toma dos direcciones, por una lado como el principio de la nación más favorecida, como cláusula por medio de la cual se promueve la liberalización del comercio, como instrumento para evitar la conformación de bloques comerciales, donde cualquier ventaja comercial otorgada por un Estado a favor de otro Estado adherente al GATT se extendía automáticamente al resto de los miembros del Acuerdo (OMC) y por otro lado el del trato nacional que implica que las mercaderías, servicios u obras de propiedad intelectual importados y los producidos en el país deben recibir el mismo trato, una vez que han ingresado al mercado local pagando derechos aduaneros ; es decir una vez que se han “nacionalizado”.⁴

³CARDERO, M.E. Trato nacional y acceso de bienes en el TLC, pág. 69.

⁴MURILLO, J.R. Derecho Internacional económico. Una aproximación sistémica, pág. 352.

Pero volviendo a las diferencias presentadas por el GATT y la OMC es evidente que la estructura de esta última presenta una complejidad mayor que la estructura del GATT, cuenta con mayor cantidad de órganos, con funciones más complejas que justamente coinciden con los fines de la institución. Fines que obviamente se ven ampliados debido a que forman parte de una institución con vocación de universalidad distando del carácter provisorio con el cual fue pensado el GATT (Murillo 2011, op. 346-347).

INTRODUCCIÓN

Área Temática

El presente trabajo pertenece a la órbita del Derecho Internacional Público(DIP), entendida como la rama del derecho que presenta un conjunto de normas que regulan las relaciones jurídicas entre los sujetos de la comunidad internacional para lograr que todos los Estados convivan en armonía, desde las relaciones de los Estados entre sí, en tiempo de paz y de guerra hasta la de éstos con ciertas entidades que sin ser Estados tienen personalidad internacional (como la Santa Sede, los organismos internacionales como la ONU, la OEA, etc.).⁵ Pero con mayor especificidad encuadraría dentro del Derecho de la Integración entendido como la rama del derecho que estudia las normas, principios e instituciones que los Estados han decidido libremente establecer en pos de lograr un mejor desarrollo económico, social y político y así enfrentar en conjunto los nuevos desafíos que presenta el mundo globalizado.⁶

JUSTIFICACIÓN

El enfoque que pretendo darle al presente trabajo es el de hacer ver la pretendida evolución de la comunidad internacional en materia de desarrollo y cooperación, haciéndose extensiva la misma a negocios, regulaciones, soluciones comerciales que pueden darse entre los países que pertenecen a la OMC, mostrando cuales son las herramientas y el camino que se ha construido a los largo del tiempo para que los países, logren entendimientos, diálogos, auxilios.

Destacar la cooperación internacional va a ser el eje sobre el cual va a girar el presente trabajo, mostrando el largo camino que se ha transitado desde punto de partida en materia de relaciones comerciales como es el GATT hasta la actualidad hoy representada por la OMC.

⁵ORIHUELA, A.M. Diccionario Jurídico, Argentina, 2008, pp. 124.

⁶Ver Soto y Floreal González "Manual de Derecho de la Integración".

También pretendo describir como son los órganos internacionales desde “adentro” es decir desde su estructura interna.

Por último reflexionar sobre los resultados obtenidos en materia de funcionamiento de instituciones internacional y de aplicaciones de principios fomentados por las mismas, resaltando el camino que la globalización (factor fundamental en el desarrollo de la comunidad internacional) ha establecido acompañando el desarrollo de la evolución.

PROBLEMA

Lo centro en la evolución de las instituciones ante las críticas que pueden llegar a hacerse en el cumplimiento de los objetivos planteados en la génesis de la formación del GATT y su posterior conversión a la OMC.

HIPÓTESIS

Demostrar como desde su constitución el GATT y la OMC han contribuido a un desenvolvimiento beneficioso para el desarrollo de la comunidad internacional.

OBJETIVOS GENERALES

- 1) Analizar el desarrollo y la evolución de la comunidad internacional desde el GATT hasta la OMC, apreciando en la marcha los aportes de ambas instituciones.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- 1) Analizar objetivamente el cumplimiento de los propósitos delineados en la formación de la OMC.
- 2) Describir con espíritu crítico los principios, objetivos y estructuras del GATT y la OMC.
- 3) Reflexionar sobre la función del GATT en la historia de las relaciones comerciales.

CAPÍTULO I

EVOLUCIÓN HISTÓRICA DEL GATT A LA OMC

SUMARIO: I Antecedentes. II Cooperación Internacional: orígenes. III Fondo Monetario Internacional. IV El Grupo Banco Mundial. V Rondas Comerciales del GATT

ANTECEDENTES

En este capítulo, intentaré describir la marcha que ha tomado la comunidad internacional con el fin de superar los obstáculos que han surgido luego de la Segunda Guerra Mundial. Describiendo ese avance plasmado en las nuevas instituciones que no solo se ocuparán de la parte comercial sino también del sector financiero y económico, debido a la imperiosa necesidad de los estados de recurrir a auxilios debido a la situación crítica en la que se encontraban.

Si bien la OMC inició sus actividades el 1° de enero de 1995, el sistema de comercio que hoy conocemos tiene más de medio siglo de existencia. Entre 1947 y 1994, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (General Agreement on Trade and Tariffs, GATT), fue durante esos 47 años un acuerdo y a la vez una organización de carácter provisional. La intención original de los negociadores de Bretton Woods era crear una tercera institución que se ocupara de la esfera del comercio en la cooperación internacional y que viniera a añadirse a las dos instituciones ya existentes: el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional.

Durante la Conferencia de la Habana en 1947, se discutió la creación de esa “tercera organización”, la cual había sido denominada Organización Internacional de Comercio (OIC). La Carta de la OIC fue finalmente aprobada en La Habana en marzo de 1948, pero su ratificación por algunas legislaturas nacionales resultó imposible. La oposición más importante se manifestó en el Congreso de los Estados Unidos, pese a que el Gobierno de este país había sido una de las principales fuerzas impulsoras del proyecto.

Con 23 miembros en principio, el GATT se convirtió en el único instrumento multilateral que rigió el comercio internacional desde 1947 hasta el establecimiento de la OMC en 1995.

Según el preámbulo del GATT, los miembros iniciales del acuerdo son: los gobiernos del Commonwealth de Australia, Reino de Bélgica, Birmania, Estados Unidos, del Brasil, Canadá, Ceilán, República de Cuba, República de Checoslovaquia, República de Chile, República de China, Estados Unidos de América, República Francesa, India, Líbano, Gran Ducado de Luxemburgo, Reino de Noruega, Nueva Zelandia, Reino de los

Países Bajos, Paquistán, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del norte, Rhodesia del Sur, Siria y Unión Sudafricana.⁷

A lo largo de los años, el GATT evolucionó como consecuencia de varias rondas de negociaciones. La ronda más importante del GATT registrada hasta la fecha fue la Ronda Uruguay, que se desarrolló entre 1986 y 1994 y dio lugar a la creación de la OMC. Mientras que el GATT se había ocupado principalmente del comercio de mercancías, la OMC y su batería de nuevos acuerdos abarcan actualmente un amplio abanico de temas que va desde el comercio de servicios y la propiedad intelectual, hasta las compras gubernamentales y la protección de las inversiones (Torres, 2015: 101-102).

Por lo tanto desde el punto de vista histórico gran parte de la historia de esos 47 años se escribió en Ginebra. No obstante, traza una ruta que se extiende por distintos continentes: de la vacilante partida en La Habana (Cuba) en 1948 a Marrakech (Marruecos) en 1994, pasando por Annecy (Francia), Torquay (Reino Unido), Tokio (Japón), Punta del Este (Uruguay), Montreal (Canadá) y Bruselas (Bélgica). Durante ese período el sistema de comercio fue regulado por el GATT, rescatado de la tentativa infructuosa de crear la OIC. El GATT ayudó a establecer un sistema multilateral de comercio firme y próspero que se hizo cada vez más liberal mediante rondas de negociaciones comerciales. Sin embargo, hacia el decenio de 1980 el sistema necesitaba una reorganización a fondo. Esto condujo a la Ronda Uruguay y, en definitiva, a la OMC (OMC).

Existe consenso en la comunidad académica en sostener que la época de liberalismo comercial que predominó durante el período comprendido entre mediados del siglo XIX y la Primera Guerra Mundial generó la expansión económica más grande de la historia conocida hasta ese momento. Al amparo del sistema de cambio fijo que proveía el patrón oro y los avances registrados en materia de transportes, sobre todo el marítimo, se produjo un fuerte incremento del comercio internacional. Este tendió prácticamente a desaparecer durante las décadas del 20 y 30 como consecuencia directa de la Primera Guerra Mundial (Torres, 2015: 83).

Las secuelas económicas de la guerra impulsaron a los gobiernos a utilizar instrumentos de intervención y protección sobre las estructuras de producción y de comercio exterior de sus países, medida que se acentuó a partir de la crisis de 1929. En

⁷Disponible en <http://www.wto.org/spanish/docs-s7/legal-s/gatt47-01-s.htm>.

esta época los estados abandonaron el patrón oro y comenzaron una etapa de expansión monetaria que en varias economías devino en procesos inflacionarios(ibídem p.83).

Cerca de la finalización de la Segunda Guerra Mundial, los países aliados llevaron adelante una serie de reuniones luego conocidas como Conferencia de Bretton Woods (1944). Allí se instituyeron las bases para el eventual restablecimiento de un sistema comercial internacional libre y ordenado, creándose a tal efecto un conjunto de instituciones y acuerdos multilaterales (Torres, 2015: 84).

Como resultado de este entendimiento, se estableció el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), posteriormente devenido en Banco Mundial, y el Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT) acuerdo comprendido dentro del marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC) (ibídem p. 84).

A diferencia de lo ocurrido durante el siglo anterior, se creaba ahora una arquitectura institucional que tendría como objeto generar un marco regulador para el funcionamiento del sistema económico internacional buscando desactivar las prácticas proteccionistas en materia comercial y el bilateralismo en materia cambiaria heredados del período anteriormente mencionado(ibídem p.84).

Durante los años que inmediatamente siguieron a la Segunda Guerra Mundial y hasta finales de la década del 50, las relaciones económicas internacionales se desarrollaron en un marco de cooperación económica internacional cuyo principal objetivo fue la reconstrucción de Japón y de los países de Europa. En el plano comercial, se evidenciaba el camino hacia un sistema más abierto. En esta etapa confluyen dos tendencias claramente definidas a la vez que, en efecto, complementarias (ibídem p.84).

La primera de ellas es la búsqueda de un esquema cada día menos restrictivo en términos de aranceles, cuotas de importación y restricciones a los pagos internacionales. Esto se evidencia en gran parte en las rondas de negociaciones comerciales que se llevaron adelante en el seno del GATT. Este proceso es ampliamente conocido como **Multilateralismo Comercial** (ibídem p.84).

Paralelamente al multilateralismo, se vislumbra el surgimiento de procesos de integración económica, como un segundo mecanismo de apertura comercial, ya de índole más acotada en término de economías participantes, pero no por ello menos

importantes, ya que su número ha crecido sustancialmente en las últimas décadas (ibídem p. 84).

Cabe destacar que ambos procesos no se desarrollaron de manera lineal a lo largo del tiempo. A modo de ejemplo podrían mencionarse distintas situaciones acaecidas durante la década del 70, como la caída del denominado sistema de Bretton Woods o la Crisis del Petróleo del año 73, las cuales generaron algunos retrocesos en este camino de búsqueda de economías más abiertas e interdependientes (Torres, 2015:85).

Surgirán entonces dos temas claramente diferenciado: la cooperación internacional y la liberación comercial a partir de la integración económica.

La Cooperación Internacional: orígenes

Un primer acercamiento al termino cooperación podría ser el que nos brinda el diccionario de la Real Academia Española, al definir a la cooperación como “acción y efecto de cooperar”; describiendo luego el término cooperar como “obrar juntamente con otro u otros para un mismo fin”. Esta línea nos otorga un punto de partida para analizar a la cooperación internacional a la luz de quienes son los que obran conjuntamente y cuál es el fin de esa cooperación (Torres, 2015op.cit.pp.85).

Cabe destacar que existen definiciones más precisas o acabadas sobre el concepto, sobre el concepto cooperación, sobre todo en lo que concierne a la cooperación para el desarrollo. En términos generales, se entiende a esta como un conjunto de actuaciones de carácter internacional orientadas al intercambio de experiencias y recursos entre países del norte y del sur para alcanzar metas comunes basadas en criterios de solidaridad, equidad, eficacia, interés mutuo, sostenibilidad y corresponsabilidad (Op.Cit.Pp. 86).

Retomando el concepto de cooperación que se esbozase más arriba basado en quienes cooperan en el plano internacional y con qué objetivos, la historia económica nos lleva indefectiblemente a la Conferencia de Bretton Woods, en los días previos a la finalización de la Segunda Guerra Mundial (ibídem p. 86.).

Entre el 1 y el 22 de julio de 1944, en la localidad de Bretton Woods, New Hampshire, Estados Unidos, funcionarios de cuarenta y cuatro países, principalmente representantes de los denominados aliados en el conflicto, mantuvieron una serie de reuniones que trazarían el nuevo orden de posguerra (ibídem p. 86).

Impulsaban estas sesiones el interés por el diseño y conformación de un conjunto de organizaciones internacionales que, operando de manera coordinada, pudiesen dar respuestas a las necesidades económicas que surgiría finalizada la contienda. Desde el punto de vista de los principales interlocutores de la época, se buscaba, además, no repetir algunas de las prácticas económicas implementadas durante la anterior posguerra y la crisis de los años 1929 y 1930 (ibídem p.86).

Este nuevo sistema debería basarse en un conjunto de acuerdos internacionales que promovieran el pleno empleo y la estabilidad de precios, pero que, paralelamente, buscaran el equilibrio en las cuentas externas sin imponer restricciones al comercio internacional (ibídem p. 86).

Para algunos esto implicaba una suerte de regreso a los patrones del siglo XIX, marcados por el libre comercio y el patrón oro, pero con la salvedad de que este nuevo ciclo ya no estaría administrado por la lógica de una economía dominante como en su momento lo había sido la economía británica (ibídem p.86).

Buscaba actuarse bajo una suerte de supervisión internacional coordinada, evitando así la aplicación de medidas caóticas de defensa nacional. Cabe destacar, como luego se verificaría con el correr de los años, la fuerte injerencia en este diseño de un nuevo actor en la escena internacional: Los Estados Unidos (Op.Cit.Pp.87).

De esta conferencia surgen entonces, como ya he anticipado anteriormente, tres organismos que habiendosufrido importantes modificaciones a lo largo de sus 70 años de existencia, mantienen su rol como ordenadores del sistema financiero y comercial hasta la fecha. Estos organismos son: el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la Organización Mundial de Comercio (ibídem p.87).

Brevemente enunciaré y analizaré a estas instituciones y sus derivaciones.

EL FONDO MONETARIO INTERNACIONAL

Inició oficialmente su existencia el 27 de diciembre de 1945 al firmar 29 países su convenio constitutivo, también conocido como la carta orgánica de la institución. Sus operaciones financieras se iniciaron el 1º de marzo de 1947 (Torres, 2015 op.cit.pp.87).

En la actualidad, comprende a 188 países miembros y mantiene una capacidad financiera de alrededor de 360.000 millones de dólares, después del último aumento de las cuotas suscriptas por los socios que entró en vigencia en el 2008.

Su Directora Gerente es la Sra. Christine Lagarde (Op.Cit.Pp.88).⁸

Como órgano de conducción política de la entidad encontramos a la Junta de Gobernadores. En ella están representados todos los países miembros a través de un enviado, quien generalmente es el Ministro de Hacienda o el Gobernador del Banco Central. Suele reunirse una vez al año en ocasión de las reuniones periódicas celebradas conjuntamente con el Banco Mundial. La Junta de Gobernadores decide sobre todas las cuestiones importantes de política, pero delega la gestión cotidiana en el Directorio Ejecutivo (Torres, 2015:88).

El Directorio ejecutivo está formado por 24 directores ejecutivos presidido por el Director Gerente del FMI. Se reúne habitualmente tres veces por semana en la sede de la organización en Washington. Los cinco países miembros accionistas más grandes del FMI –EE.UU, Japón, Alemania, Francia y Reino Unido- más China, Rusia y Arabia Saudita, tienen un escaño propio en el directorio. Los 16 directores ejecutivos restantes, de carácter rotativo, son elegidos por periodos de dos años por grupos de países, a los que se llama jurisdicciones (ibídem p.88).⁹

Según el convenio constitutivo, el FMI fue creado para fomentar la cooperación monetaria internacional; facilitar la expansión y el crecimiento equilibrado del comercio internacional; fomentar la estabilidad cambiaria; coadyuvar a establecer un sistema multilateral de pagos; poner a disposición de los países miembros con dificultades de balanza de pagos, temporalmente y con las garantías adecuadas, los recursos generales de la institución; y acortar la duración y aminorar el grado de desequilibrio de las balanzas de pagos de los países miembros (ibídem p.88).¹⁰

Con la creación del Fondo Monetario también se pone en funcionamiento el denominado sistema monetario de Bretton Woods. Este proponía una suerte de vuelta al patrón oro, esta vez a partir de una paridad fija del dólar estadounidense con el oro establecida en 35 dólares la onza. Al suscribirse el acuerdo del FMI, los países adherían también a este arreglo monetario, el cual les imposibilitaba llevar adelante devaluaciones ante eventuales crisis que pudiesen suscitarse en el frente externo (Torres, 2015: 89).

⁸ Datos básicos del FMI a noviembre de 2013: disponible en www.imf.org/external/np/exr/facts/spa/list.aspx.

⁹ Para un detalle de los directores ejecutivos en funciones y su poder de voto, véase: <http://www.imf.org/external/np/sec/memdir/eds.aspx>.

¹⁰ Artículo I del convenio constitutivo.

Más allá de lo planteado en los documentos jurídicos fundacionales, la lógica, que subyace a la organización fue la de establecer un marco de cooperación económica destinado a evitar que se repitieran los círculos viciosos de las devaluaciones competitivas que contribuyeron a provocar, entre otros factores, la gran depresión de los años treinta (ibídem p. 89).

La idea de no repetir las acciones encaradas por los países durante la Crisis del 29, como la de restringir el comercio o practicar devaluaciones competitivas, denominadas como empobrecimiento del vecino, le dieron al FMI su principal misión dentro del sistema internacional que se estaba instaurando: el de actuar como prestamista para que los países que enfrentasen una situación de desequilibrio externo pudiesen recuperar el equilibrio, sin sacrificar el tipo de cambio fijo ni sus objetivos internos (ibídem 89). El paso de los años y la caída del sistema de tipo de cambios de Bretton Woods en agosto de 1971, redujeron el interés sobre sostenimiento del tipo de cambio fijo que fue central durante las primeras tres décadas de funcionamiento del organismo. Recientemente, el FMI ha clarificado y actualizado su cometido a fin de cubrir toda la problemática de la macroeconomía y del sector financiero que incide en la estabilidad mundial (ibídem p.89).

CAMPOS DE ACTIVIDAD

Según surge del convenio constitutivo, el FMI presenta tres campos de actividad claramente definidos para llevar adelante sus objetivos. Estos son: la supervisión, la asistencia técnica y, sin dudas el más importante, la asistencia financiera (Torres, 2015:89).

La supervisión es el proceso mediante el cual el FMI evalúa la política cambiaria de los países miembros en el marco de un análisis de la situación económica general y la estrategia en materia de política económica adoptada por cada país. Esto se lleva adelante a través de las consultas anuales bilaterales con cada país miembro, la supervisión multilateral en el contexto de los estudios sobre las perspectivas de la economía mundial, y los acuerdos de carácter precautorio y la supervisión de programas. Estos controles implican para el país miembro un seguimiento directo de sus políticas por parte del FMI, aun cuando no se encuentren utilizando recursos de la institución (Torres, 2015, op. cit. pp. 90).

La asistencia técnica comprende los servicios de expertos que proporciona el FMI a los países miembros en diversos campos: la elaboración y puesta en práctica de políticas fiscales y monetarias; el desarrollo institucional (por ejemplo, el desarrollo institucional de bancos centrales o tesorerías); la organización y contabilidad de las transacciones con el FMI; la recopilación y el afinamiento de los datos estadísticos; o la capacitación de funcionarios en el Instituto del FMI (ibídem p. 90).

Pero, sin dudas, la tarea más relevante llevada adelante por el FMI es la de brindar asistencia financiera. Esta asistencia se materializa bajo la forma de créditos y préstamos otorgados a los países miembros con problemas de balanzas de pagos en respaldo de políticas de ajuste o de reforma estructural. A los fines de una mejor comprensión de las políticas del FMI vinculadas a la asistencia financiera, es necesario acercarse algunas precisiones respecto de una cuestión determinante; el origen de los fondos que la institución administra (ibídem p.90).

Los recursos del FMI provienen en primera instancia de la suscripción de cuotas que aportan los países miembros cuando ingresan al organismo, o tras una revisión periódica que lleve a un aumento de estas cuotas. Los países pagan el 25% de la suscripción de la cuota en derechos especiales de giro (DEG), o en monedas fuertes como el dólar de EE.UU o el yen japonés. El FMI puede exigir el pago del resto en la moneda del propio país miembro si lo necesita para efectuar un préstamo. Estas cuotas se fijan para que a grandes rasgos, reflejen el tamaño relativo del país miembro en la economía mundial. Cuanto mayor sea la economía en función del producto, y mayor y más variado su comercio exterior, la cuota tiende a ser mayor (ibídem p.91).

Las cuotas determinan no solo el pago de la suscripción que aporta el país miembro, sino también la magnitud del financiamiento disponible por parte del FMI. A su vez, las cuotas también son el principal factor para determinar el número de votos de un país en el mecanismo de toma de decisiones de la organización (ibídem p.91).

Para completar la evolución histórica analizaré brevemente al Banco Mundial y su grupo que aparece para completar el catálogo de las tres instituciones de Bretton Woods.

EL GRUPO BANCO MUNDIAL

Los orígenes del grupo se remontan a 1944, cuando se creó el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento como un organismo dedicado a la reconstrucción de las

ciudades afectadas durante la Segunda Guerra Mundial. El primer país en recibir su apoyo fue Francia, a través de un préstamo que ascendió a 250 millones de dólares (Torres, 2015, Op. Cit. Pp. 95).

Con el correr del tiempo, el Banco Mundial modificó sus prioridades y comenzó a otorgar préstamos con el fin de ayudar a satisfacer las necesidades básicas de los países en desarrollo. El principal objetivo del GRUPO BANCO MUNDIAL en la actualidad es, según su misión, reducir la pobreza en los países mediante la promoción de gestión de riesgos y servicios analíticos y de asesoramiento (ibídem p.95).

El hoy denominado Grupodel Banco Mundial se compone de cinco instituciones afiliadas: el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento(BIRF), la Asociación Internacional de Fomento (AIF), la Corporación Financiera Internacional(CFI), el Organismo Multilateral de Garantías de Inversiones (OMGI), y el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (ibídem p.95).

A continuación describiré brevemente a cada institución

El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento

Fue la primera institución integrante del Grupo. Si bien no fue creada con este fin, en la actualidad se encuentra dedicada a dar acceso a financiamiento externo de costo relativamente bajo a la mayoría de los países en desarrollo, de ingreso mediano y los países pobres con capacidad crediticia. El Banco capta dinero en los mercados internacionales de capital a través de la emisión de bonos y esto multiplica los aportes relativamente pequeños de accionistas. Equivale, en realidad, a un programa de garantías intergubernamentales que permite al Banco obtener capital a bajo costo y prestarlo con un margen de utilidad relativamente reducido. De ahí que se mencione habitualmente que el rol del banco es el de un “intermediador financiero” (Torres, 2015: 96).

La Asociación Internacional de Fomento (AIF)

Similar a la asistencia concesionaria que brinda el FMI, la Asociación Internacional de Fomento (AIF) es la entidad del Banco Mundial que brinda ayuda a los países de menor desarrollo económico relativo. Establecido en 1960, la AIF busca reducir la pobreza a través de créditos y donaciones para programas que contribuyen a fomentar el crecimiento económico, reducir las desigualdades y mejorar las condiciones de vida de

la población de los países menos avanzados. La AIF presta dinero en términos concesionarios, lo que significaba que sus créditos no tiene cargos por interés o estos son muy bajos, y el plazo de reembolso se extiende durante 25 a 40 años, incluido un período de gracia de 5 a 10 años. La Asociación también ofrece donaciones a aquellos países en riesgo de enfrentar problemas de endeudamiento (Torres, 2015:96).

El papel de intermediación financiera de la AIF depende de la credibilidad del Banco Mundial entre los gobiernos de los países donantes y que estos consideren que el mecanismo multilateral ofrecido por el Banco es más eficiente que la canalización de recursos mediante convenios bilaterales. Tanto el BIRF como la AIF comparten el mismo personal y la misma sede, y evalúan los proyectos con los mismos estándares. (Torres, 2015, Op. Cit. Pp. 97).

Paralelamente a la asistencia financiera, y en forma conjunta con el FMI, la AIF ofrece niveles considerables de condonación de deuda a través de la Iniciativa para los Países Pobres Muy Endeudados(PPME) y la Iniciativa de Alivio de la Deuda Multilateral (IADM)(ibídem p. 97).

La Corporación de Fomento Internacional (CFI)

Es la institución internacional de desarrollo que enfoca su labor exclusivamente en el sector privado de los países en desarrollo. Creada en 1956, su misión es la de facilitar que empresase instituciones financieras en mercados emergentes creen empleos, mejoren el gobierno corporativo y el desempeño medioambiental y contribuyan a las comunidades locales (Torres, 2015: 97).

El CFI ofrece préstamos a tasa fija y variable, para proyectos del sector privado con plazos que oscilan entre 7 y 12 años. La CFIinvierte exclusivamente en proyectos con fines de lucro y aplica las tasas de mercado a sus productos y servicios. Se financian compañías nuevas, proyectos de expansión, bancos intermediarios, compañías de arrendamiento financiero y otras instituciones financieras. Estas líneas de crédito suelen destinarse a pequeñas y medianas empresas o a sectores específicos (ibídem p. 97).

Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI)

Como miembro del Grupo BM desde 1988, la OMGI busca promover la inversión extranjera directa en los países en desarrollo, ofreciendo garantías contra riesgos políticos (Political Risks, PRI, por sus siglas en inglés) a inversores internacionales. La

institución proporciona seguros contra riesgos, como ser; la expropiación; las guerras, terrorismo y disturbios civiles; el incumplimiento de contratos; y la inobservancia de obligaciones financieras soberanas (Torres, 2015: 97).

Las garantías del OMGI actúan como agente catalizador para fomentar la confianza de los inversionistas en los mercados de los países en desarrollo (PED). Al proteger a las inversiones contra riesgos no comerciales, pueden ayudar a los inversionistas a acceder a fuentes de financiamiento con mejores condiciones y términos financieros. El organismo deriva sus ventajas de su estructura como organismo internacional que incluye entre sus acciones a la mayoría de los países del mundo. Esto le permite proporcionar una protección disuasiva contra posibles medidas gubernamentales en línea con el riesgo político (Op. Cit. Pp. 98).

El Centro Internacional de Arreglos de Diferencias Relativos a Inversiones (CIADI)

Creado en virtud del Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de Otros Estados, el CIADI inicio sus actividades en 1966. A la fecha, cuenta con 158 Estados adheridos al convenio y con 147 estados contratantes que lo han ratificado (Torres, 2015:98).

La finalidad primordial del CIADI es proporcionar medios de conciliación y arbitraje a los que puedan someterse las controversias relativas a inversiones internacionales. El Arreglo de Diferencias es una forma de resolución de conflictos entre los inversionistas extranjeros y el estado receptor de sus inversiones (ibídem p. 98).

Tanto el arbitraje como la conciliación son totalmente voluntarios y, para recurrir a ellos se requiere el consentimiento del inversionista y del estado del cual se trate. Una vez prestado, dicho consentimiento no puede retirarse unilateralmente, y se convierte en un compromiso vinculante. Normalmente, el consentimiento del estado figura en los tratados internacionales de protección recíproca de inversiones. Estos tratados pueden ser bilaterales o multilaterales. En muchos casos, en los tratados de libre comercio se incluyen capítulos sobre inversión en los que se contempla al CIADI en caso de surgir una diferencia relativa a inversiones (ibídem p. 98).

En la actualidad, existen más de 2.700 tratados internacionales en los que se contempla al CIADI como un eventual foro. También puede encontrarse el consentimiento sobre el acceso en las leyes nacionales sobre inversiones de algunos Estados y en contratos específicos celebrados entre un inversionista extranjero y un Estado u organismo

dependiente de un Estado. El caso más conocido de este tipo de contratos es el de las empresas concesionarias de servicios públicos (Op. Cit. Pp. 99).

Volviendo al plano de las instituciones comerciales y para concluir éste ha sido el largo camino recorrido por el comercio internacional.

RONDAS COMERCIALES DEL GATT

AÑO 1947 Ginebra, temas abarcados- aranceles- países que intervinieron: 23

Año 1949 Annecy, temas abarcados- aranceles- países que intervinieron: 13

Año 1951 Torquay, temas abarcados- aranceles- países que intervinieron: 38

Año 1956 Ginebra, temas abarcados-aranceles- países que intervinieron: 26. Se fija la estrategia para futuras políticas del GATT respecto a países en desarrollo, mejorando su posición como participantes del tratado.¹¹

Año 1960-1961 Ginebra, Ronda Dillon, temas abarcados-aranceles-, países que intervinieron: 26

Año 1964-1967. Ginebra, Ronda Kennedy, temas abarcados-aranceles- y medidas antidumping, países que intervinieron: 62. Se da por primera vez una reducción general en los aranceles en lugar de especificar producto por producto. Sobre el Acuerdo anti dumping (en los Estados Unidos fue rechazado por el Congreso).¹²

Año 1973-1979 Ginebra, Ronda Tokio, temas abarcados- aranceles-, medidas no arancelarias y acuerdos relativos al marco jurídico, países que intervinieron 102. También se redujo aranceles sobre bienes manufacturados. Mejora y extensión del sistema del GATT.¹³

Año 1986-1994 Ginebra. Ronda Uruguay, temas abarcados-aranceles, medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura, creación de la OMC, etc., países que intervinieron 123. Por lo tanto lo fundamental de esta Ronda fue la creación de la OMC para reemplazar el GATT. Reducción de aranceles y subsidios a la exportación, reducción de límites de importación y cuotas sobre los próximos 20 años, acuerdo para reforzar la protección a

¹¹ Información extraída del trabajo del Jorge Murillo "Derecho Internacional económico. Una aproximación sistémica; Ed. Zeus, Rosario, 2011.

¹² *Ibidem*.

¹³ *Ibidem*.

la propiedad intelectual, extendiendo la ley comercial internacional al sector de los servicios y liberalización de la inversión externa. También hizo cambios en el mecanismo de establecimiento de disputas del GATT.¹⁴

Año 2001 Ronda Doha: Gran negociación emprendida para liberar el comercio mundial. Su objetivo apunta a complementar un tema que había quedado pendiente del gran ciclo anterior (Ronda Uruguay).¹⁵

¹⁴ *Ibidem.*

¹⁵ *Ibidem.*

CAPÍTULO II

OBJETIVOS, PRINCIPIOS Y ESTRUCTURA DE LA OMC

SUMARIO: I La OMC. II Fines y funciones. III Estructura jurídica. IV Obligaciones jurídicas. V Desarrollo de órganos. VI Objetivos y Principios Jurídicos del Comercio propugnados en el marco de la OMC.

OMC

Ya culminada la evolución histórica, ahondaré en la institución de la OMC propiamente dicha describiendo su funcionamiento desde el punto de vista estructural y de principios y objetivos, para dejar planteado el camino para destacar la posición del GATT en el funcionamiento de la OMC, y como esta última se sirve de la primera institución.

La creación de la OMC ha resultado un hecho fundamental para el Derecho Internacional Económico y la política comercial mundial (Murillo, 2011: 346).

Al momento de definir el Derecho Internacional Económico (DIE), será definido como aquel derecho que forma parte del Derecho Internacional Público; y desde una concepción trialista, el DIE es un orden de repartos de potencia e impotencia, es decir, lo que favorece o perjudica al ser, y en particular la vida, el desarrollo económico y la justicia en los intercambios económicos entre los sujetos del DID (Derecho Internacional del Desarrollo), (dimensión sociológica), descritos e integrados por principios y normas (dimensión nomológica), valorados los hechos, los principios y las normas por la promoción del desarrollo económico y la justicia en las relaciones económicas internacionales (dimensión axiológica) (Murillo, 2011: 342-343).

Por consiguiente, el DIE se ocupará del intercambio económico entre los sujetos del Derecho Internacional actual, principalmente, de su dimensión jurídica (contenido material); de la promoción del desarrollo económico y de la justicia en las relaciones económicas internacionales (contenido-finalidad); de las instituciones económicas internacionales (por ej.: FMI, BM, OMC) y su normativa, y de los acuerdos que favorecen y/u obstaculizan el desarrollo económico y la equidad en las relaciones económicas internacionales (el contenido procesal- instrumental); y de la crítica y la pedagogía jurídico- económica internacional, en tanto reflexión sobre las propias teorías y praxis relativas a su contenido (Op.Cit.Pp. 343).

Volviendo estrictamente a la OMC, comienza a funcionar en 1995, y es resultado de la reunión comercial multilateral más importante del GATT llamada Ronda Uruguay que se llevó a cabo durante 1986 y 1994 siempre recordando que hasta ese momento, la regulación y la “liberalización progresiva” del comercio estaba a cargo del GATT, básicamente, a través del mecanismo de las negociaciones comerciales multilaterales, denominadas “RONDAS”. Tras la Ronda Uruguay, y como ya se dijo en el primer capítulo, el GATT (que regula el comercio de mercancías) pasa a ser uno de los acuerdos

de la OMC, que incorpora el comercio de servicios y la propiedad intelectual (Murillo, 2011: 346).

A diferencia del GATT, que era una simple relación contractual, la OMC es una organización internacional con vocación de universalidad que dispone tanto de normas de comportamiento como de normas de organización. Esencialmente es un foro de negociaciones: un lugar donde los países miembros se reúnen para negociar y tratar temas comerciales y la regulación de los mismos (ibídem p. 346).

La OMC es una organización internacional autónoma: no forma parte del sistema de Naciones Unidas; tampoco es un organismo especializado. Su sede está en Ginebra, Suiza, y posee 162 países miembros a la fecha (Murillo, 2011: 346, actualizado OMC 2016).

Si bien la gran mayoría de sus miembros son países (Estados), en rigor, debemos hablar de “territorios aduaneros”; por ejemplo: China es Miembro de la OMC pero también las regiones autónomas chinas de Hong Kong y Macao, o también, las “Comunidades Europeas” junto a cada uno de los países que la integran son Miembros de la OMC. De allí que, con la aclaración referida, sean similares las expresiones “Partes contratantes”, “Miembros del GATT o de la OMC” y “Países Miembros” (Murillo, 2011: 347).

Una primera distinción a realizar es entre sistemas internacional o mundial y “multilateral” de comercio. La OMC regula el sistema “multilateral” de comercio. La denominación “multilateral” indica tres cosas: en primer término, aunque la mayor parte de los países y territorios aduaneros del mundo pertenecen al sistema, no todos son Miembros del mismo; en segundo lugar, se utiliza la palabra “multilateral” en contraposición a medidas adoptadas a nivel regional; finalmente, “multilateral” se distingue de los acuerdos adoptados por grupos más pequeños de países que suelen denominarse “plurilaterales” (ibídem p. 347).¹⁶

FINES Y FUNCIONES

La finalidad principal de la OMC consiste en regular el comercio internacional y, a tal fin: a) ella misma es “el” lugar, el foro para las negociaciones comerciales multilaterales; b) administra los acuerdos comerciales celebrados en el marco de la propia organización; c) supervisa las políticas comerciales de los Miembros; d) resuelve

¹⁶ Cfr. Organización Mundial del Comercio, “Entender la OMC”, cuarta edición, OMC, Ginebra, 2008; pág. 10.

las disputas comerciales que se le presentan según el sistema de controversias; e) realiza asistencia técnica y capacitación para funcionarios y ciudadanos de los Estados Miembros, en especial, de los países en desarrollo; f) coopera con otras organizaciones internacionales (ibídem p. 347).

ESTRUCTURA JURÍDICA¹⁷

La enorme estructura normativa de la OMC puede entenderse en seis partes principales:

1) El Acuerdo General que contiene:

i) La Declaración de Marrakech de 15 de abril de 1994 (en la cual los ministros declaran terminada la labor del Comité de Negociaciones Comerciales y formalmente concluida la Ronda Uruguay);

ii) El Acta Final (en que se incorpora los resultados de la Ronda Uruguay);

iii) El Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio (OMC); Y

iv) Los Anexos que son cada uno de los acuerdos relativos a mercancías, servicios, propiedad intelectual, la solución de diferencias, mecanismos de exámenes de políticas comerciales y acuerdos plurilaterales. Las Listas de Compromisos también forman parte de los acuerdos de la Ronda Uruguay.

2) Los Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio de Mercancías que comprenden:

i) El Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercios (General Agreement on Tariffs and Trade: GATT) de 1994, que debe leerse conjuntamente con el GATT de 1947;

ii) Agricultura

iii) Medidas sanitarias y fitosanitarias;

iv) Textiles y vestido (que expiró el 1 de enero de 2005);

v) Obstáculos técnicos al comercio;

vi) Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio (TRIMS, por su sigla en inglés):

vii) Antidumping (artículo VI del GATT de 1994);

¹⁷ Ibídem.

- viii) Valoración en aduana (artículo VI del GATT de 1994);
 - ix) Inspección previa a la expedición:
 - x) Normas de origen
 - xi) Trámite de licencias de importación;
 - xii) Subvenciones y medidas compensatorias
 - xiii) Salvaguardias.¹⁸
- 3) El Acuerdo General del Comercio de Servicios – AGCS (General Agreement on Trade in Services- GATS)
 - 4) El Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio – ADPIC (Trade- Related Aspects of Intellectual Property Rights – TRIPS).
 - 5) El Entendimiento sobre Solución de Diferencias.
 - 6) El Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales.

Además debemos agregar:

- 7) Los Acuerdos comerciales plurilaterales (no firmado por todos los Miembros) en vigencia: i) Acuerdos sobre el Comercio de Aeronaves Civiles; i) Acuerdo sobre Contratación Pública; (Los Acuerdos Internacionales de Productos Lácteos y de Carne de Bovino expiraron).
- 8) Las Listas de compromisos de los países Miembros (que forman parte de los Acuerdos).
- 9) Decisiones y declaraciones ministeriales de la Ronda Uruguay.
- 10) Declaraciones adoptadas por el Comité de Negociaciones Comerciales (15 de diciembre de 1993).
- 11) El Entendimiento relativo a los compromisos en materia de servicios financieros.
- 12) Otros instrumentos jurídicos importantes como, por ejemplo: Decisión de exención, 1999 (Trato preferencial para los países menos adelantados).

¹⁸ MURILLO, Jorge. (2011). *“Temas de Derecho Internacional Público”* Ed. Zeus. Argentina.

Los acuerdos correspondientes a bienes y a servicios tienen una estructura común en tres partes, aunque en detalle son muy diferentes:

- i) Los principios básicos: para mercancías, servicios y propiedad intelectual;
- ii) Los acuerdos y anexos adicionales, que tratan de las necesidades especiales de determinados sectores o cuestiones. En el acuerdo de propiedad intelectual no existen todavía partes adicionales;
- iii) Las listas de compromisos que asume cada país y en virtud de los cuales determinan el acceso a sus mercados de productos y de servicios. En el caso del GATT revisten la forma de compromisos vinculantes sobre los aranceles aplicables a los bienes en general, y combinaciones de aranceles y contingentes con respecto a algunos productos agropecuarios. En el caso de AGCS, los compromisos establecen el grado de acceso permitido a los proveedores extranjeros de servicios con respecto a sectores específicos e incluyen listas “negativas”; es decir, de tipos de servicios en los que los distintos países manifiestan no aplicar el principio de la “nación más favorecida”.

Finalmente todo reposa sobre el sistema de solución de diferencias, basado en los acuerdos y compromisos asumidos por las partes y, en los exámenes de las políticas comerciales, que tiene por fin asegurar el principio de transparencia.¹⁹

OBLIGACIONES JURÍDICAS

Es importante agrupar las obligaciones para lograr entender el funcionamiento de la institución.

En rigor existen tres tipos de obligaciones jurídicas al momento de adherirse a la OMC:

- i) obligaciones inflexibles: que son los acuerdos multilaterales; es decir, el Acuerdo de la OMC y sus anexos;
- ii) obligaciones flexibles: que se refieren a la posibilidad opcional de los Miembros de la OMC de participar en un acuerdo plurilateral; y
- iii) obligaciones bilaterales: como ser la salvaguardia especial establecida a favor de los

¹⁹ Ver Murillo J. cap. XIX “Derecho Internacional Económico. Una aproximación sistémica”.

Miembros de la OMC por la incorporación de la República Popular China a la organización (Murillo, 2011:349).

SIMPLIFICACIÓN ESTRUCTURAL

Ya desarrollada la estructura jurídica de la OMC, ahora me propongo describirla con mayor simplicidad y sistematización, de modo que un análisis más preciso permitirá no solo describir la estructura sino entenderla.

Ya quedo claro que las distintas disciplinas del comercio internacional se encuentran reguladas en el conjunto de acuerdos en el marco de la OMC. Esos compromisos son normas de Derecho Internacional Público, obligan a los Estados, y en su conjunto, forman el orden jurídico de la OMC (González, 2011, Op. Cit. Pp. 27).

A diferencia del GATT, que sólo regulaba el comercio de mercaderías, la OMC también avanzó en la regulación del comercio de servicios y la propiedad intelectual (ibídem p. 27), hasta aquí no hago más que resaltar nuevamente lo dicho en la evolución de la institución.

Pero en cuanto al orden jurídico de la OMC debo resaltar que es un cuerpo normativo conformado por diversos acuerdos que los Estados tuvieron que ratificar en bloque, como si se tratara de un compromiso único o single undertaking. Ellos no pudieron efectuar reservas respecto de algunos Acuerdos. Los miembros de la OMC son parte en todos los acuerdos multilaterales que conforman dicho ordenamiento jurídico que se había evidenciado en las anteriores rondas de negociación de la época del GATT (Ibídem p. 27).

Los acuerdos que integran el orden jurídico de la OMC son:

. El Tratado por el que se constituye la OMC. La organización internacional tiene como estructura institucional a una Conferencia Ministerial que se reúne por lo menos una vez cada dos años y un Consejo General encargado de supervisar en forma regular el funcionamiento del Acuerdo y la aplicación de las decisiones ministeriales (Op. Cit. Pp. 28).

. Los anexos del Tratado constitutivo de la OMC. Estos anexos son acuerdos comerciales multilaterales vinculantes para todos los Estados miembros. Entre ellos están el GATT 1994 (ANEXO IA) que regula el comercio de mercaderías, el GATS para servicios (ANEXO IB) y la ADPIC para reglar la propiedad intelectual (ANEXO IC).

Estos anexos reúnen, a su vez, sus respectivos anexos encargados de regular capítulos específicos de sus disposiciones. Luego el Anexo II establece los procedimientos del sistema de solución de controversias y el Anexo III prevé mecanismos de control sobre el cumplimiento de los acuerdos (Ibídem p. 28).

. Los acuerdos comerciales plurilaterales: forman parte del Acuerdo para los miembros que los hayan aceptado y son únicamente vinculantes para ellos (Ibídem p. 28).

El orden jurídico descripto conforma entonces el marco normativo multilateral que regula los temas sustantivos y los procedimientos que deben adoptar los Estados mediante los procedimientos del Entendimiento de Solución de Controversias de la OMC. Estos procedimientos perfeccionaron el sistema que rigió durante la vigencia del GATT, en tanto se ha incorporado un Cuerpo de Apelaciones para revisar cuestionamientos jurídicos a los informes de los árbitros que actúan en una primera instancia. Además, ahora los informes quedan automáticamente aprobados, salvo que sea rechazado por la totalidad de miembros de la OMC, con lo que en los hechos, siempre entran en vigor, destacándose la diferencia con el viejo GATT donde bastaba el veto del Estado “perdedor” del litigio para que el informe del panel arbitral no fuera aprobado. Ahora el veto queda en poder del triunfador, por lo que siempre se aprueban los laudos (op.cit. pp. 28-29).

Cuando un miembro incumple una obligación derivada de un acuerdo de la OMC, se presume que ha habido una anulación o menoscabo de ventajas concedidas a los demás. Si bien es posible refutar tal presunción, los grupos especiales del GATT han constatado sistemáticamente que la presunción no puede considerarse refutada simplemente porque la infracción concreta no tenga efectos perjudiciales en el comercio o sean éstos insignificantes. Por lo tanto quien infringe una norma debe refutar que no ha producido una anulación o menoscabo de las ventajas concedidas por los acuerdos. Una vez comprobada la infracción, el incumplidor queda expuesto a sufrir medidas compensatorias por parte del Estado afectado (op.cit.pp. 29).

FUNCIONAMIENTO

La OMC pertenece a todos sus miembros. El órgano más importante es la Conferencia Ministerial que reúne a los ministros de los distintos estados, al menos, una vez cada dos años como ya se dijo, y puede adoptar decisiones en marco de cualquier acuerdo comercial (Murillo, 2011: 349).

La labor cotidiana de la organización está a cargo del Consejo General que puede reunirse, según el tema en cuestión, como: i) Consejo General propiamente dicho actuando en representación de la Conferencia Ministerial en todos los asuntos de la OMC; ii) Órgano de Solución de Diferencias para supervisar el procedimiento de solución de controversias entre los Miembros; u iii) Órgano de Examen de las Políticas Comerciales de los Miembros (Ibídem p. 349).

Todos los Miembros de la OMC pueden participar en todos los consejos y comités, a excepción del Órgano de Apelación, los grupos especiales de solución de diferencias y los comités establecidos en el marco de los acuerdos plurilaterales (Ibídem p. 349).

El principio general en las negociaciones en la OMC, como ya había adelantado, es el de single undertaking o “todo único”: cada punto de negociación es parte de un todo indivisible y, en principio, nada puede acordarse por separado; es decir, “nada queda acordado mientras no se haya acordado todo”. De allí que las decisiones en la OMC se adoptan por consenso; es decir, los acuerdos no deben presentar ningún voto en contra, aunque no es necesario que todos voten positivamente (ibídem p. 349).

Excepcionalmente, si el consenso no es posible, el Acuerdo sobre la OMC prevé una votación en la que cada Miembro tiene un voto y que se gana por mayoría de votos, en cuatro situaciones específicas, aunque con distintas mayorías según el caso: i) para adoptar una interpretación de cualquiera de los acuerdos comerciales multilaterales; ii) para que la Conferencia Ministerial exima de una obligación impuesta por un acuerdo multilateral a un determinado Miembro; iii) para decidir enmiendas a las disposiciones de los acuerdos multilaterales, y según la naturaleza de la disposición de que se trate, enmiendas que sólo surten efecto para los Miembros que las acepten; y iv) para admitir a un nuevo Miembro (ibídem p. 349).

Las resoluciones por consenso o los avances sobre distintos aspectos de las negociaciones comerciales, se deben, en gran medida, a las reuniones y consultas informales entre funcionarios de la organización, embajadores y delegados de los países, reunidos generalmente en Ginebra (ibídem p. 349).

DESAROLLO DE ÓRGANOS²⁰

Máxima autoridad: la Conferencia Ministerial

Así pues, la OMC pertenece a sus Miembros. Los países adoptan sus decisiones por conducto de diversos consejos y comités integrados por todos los Miembros de la OMC. El órgano más importante es la Conferencia Ministerial, que debe reunirse por lo menos una vez cada dos años. La Conferencia Ministerial puede adoptar decisiones sobre todas las cuestiones que se planteen en el marco de cualquiera de los acuerdos comerciales multilaterales.

EL CONSEJO GENERAL DE LA OMC²¹

Segundo nivel: el Consejo General bajo tres formas

Entre las conferencias ministeriales, la labor cotidiana está a cargo de tres órganos:

- . El Consejo General
- . El Órgano de Solución de Diferencias
- . El Órgano de Examen de las Políticas Comerciales

En realidad, son los tres el mismo: en el Acuerdo por el que se establece la OMC se dice que todos ellos son el Consejo General, aunque cuando se reúnen tienen diferentes mandatos. También en este caso están integrados por todos los Miembros de la OMC. Deben rendir informe a la Conferencia Ministerial.

El Consejo General actúa en representación de la Conferencia Ministerial en todos los asuntos de la OMC. Se reúne como Órgano de Solución de Diferencias y Órgano de Examen de las Políticas Comerciales para supervisar el procedimiento de solución de diferencias entre los Miembros y para analizar la política comercial de los Miembros respectivamente.

Tercer nivel: consejos para cada amplia esfera de comercio, y otros órganos

Otros tres consejos — cada uno de los cuales se ocupa de una amplia esfera de comercio — rinden informe al Consejo General:

- . El Consejo del Comercio de Mercancías

²⁰ Fuente consultada <https://www.wto.org/indexsp.htm>.

²¹ *Ibidem*.

.El Consejo del Comercio de Servicios

.El Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (Consejo de los ADPIC)

Como sus nombres indican, esos tres consejos son responsables del funcionamiento de los Acuerdos de la OMC que tratan de sus esferas de comercio respectivas. También en este caso están integrados por todos los Miembros de la OMC. Los tres tienen también órganos subsidiarios.

Hay otros seis órganos que rinden informe al Consejo General. Su ámbito de competencia es más pequeño: de ahí que sean “comités”. Pero están asimismo integrados por todos los Miembros de la OMC. Abarcan distintas cuestiones: comercio y desarrollo, medio ambiente, acuerdos comerciales regionales, y cuestiones administrativas. En la Conferencia Ministerial de Singapur, celebrada en diciembre de 1996, se decidió crear nuevos grupos de trabajo para que examinaran las siguientes cuestiones: inversión y política de competencia, transparencia de la contratación pública y facilitación del comercio.

También informan regularmente al Consejo General de sus actividades otros dos órganos subsidiarios que se ocupan de los acuerdos plurilaterales (que no están firmados por todos los Miembros de la OMC).

Cuarto nivel: hasta el quid de la cuestión

Cada uno de los consejos de nivel superior tiene órganos subsidiarios. El Consejo del Comercio de Mercancías tiene 11 comités que se ocupan de temas específicos (agricultura, acceso a los mercados, subvenciones, medidas antidumping, etc.). También en este caso están integrados por todos los países Miembros. Rinden también informe al Consejo del Comercio de Mercancías el Órgano de Supervisión de los Textiles, que consta de un presidente y 10 miembros que actúan a título personal, y los grupos que se ocupan de las notificaciones (los gobiernos informan a la OMC de las políticas o medidas que aplican o se proponen aplicar) y de las empresas comerciales del Estado.

En cuanto al Consejo del Comercio de Servicios, sus órganos subsidiarios se ocupan de los servicios financieros, las reglamentaciones nacionales, y las normas del AGCS y los compromisos específicos contraídos en su marco.

Al nivel del Consejo General, el Órgano de Solución de Diferencias tiene también dos auxiliares: los “grupos especiales” de solución de diferencias, compuestos de expertos y establecidos para emitir un dictamen sobre diferencias sin resolver, y el Órgano de Apelación, que se ocupa de las apelaciones.

Reuniones informales (de jefes de delegación, sobre cuestiones concretas, etc.): su necesidad.

Los progresos importantes raras veces se hacen en las reuniones formales de esos órganos y menos aún en las de los consejos de nivel superior. Al tomarse habitualmente las decisiones por consenso y sin votación, las consultas informales dentro de la OMC desempeñan una función de vital importancia en el proceso necesario para que una gran diversidad de Miembros se ponga de acuerdo.

Así pues, aparte de las reuniones formales, se celebran otras informales en las que participan igualmente todos los Miembros, por ejemplo las de los jefes de delegación. Algunas cuestiones de especial dificultad han de debatirse en grupos más pequeños. Una práctica normal adoptada recientemente es que el presidente de un grupo de negociación trate de lograr que se llegue a una transacción mediante la celebración de consultas con las distintas delegaciones, en grupos de dos o tres, o en grupos de 20-30 de las delegaciones más interesadas.

Esas reuniones más reducidas tienen que organizarse con gran cuidado. La clave es que se mantenga informados a todos de lo que está ocurriendo (el proceso debe ser “transparente”), aun cuando no asistan a una determinada reunión o sesión de consultas, y que todos tengan oportunidad de participar o facilitar información (debe ser “incluyente”).

Hay una expresión que se ha convertido en motivo de controversia, aunque más entre algunos observadores ajenos a la Organización que entre las delegaciones. La “Sala Verde” es una expresión tomada del nombre informal de la sala de conferencias del Director General. Se utiliza para referirse a reuniones de 20 a 40 delegaciones, generalmente a nivel de jefes de delegación. Esas reuniones pueden celebrarse en otro lugar, por ejemplo en Conferencias Ministeriales, y lo mismo puede convocarlas el ministro que preside la conferencia que el Director General. Los presidentes de los comités que negocian temas individuales también pueden organizar consultas similares

de grupos más pequeños, aunque la expresión Sala Verde no suele utilizarse en esos casos.

Antes, las delegaciones tenían a veces la sensación de que las reuniones de Sala Verde podían conducir a transacciones pactadas a sus espaldas. Así pues, se hacen esfuerzos extraordinarios para asegurar que el proceso se lleve a cabo correctamente, con la presentación de informes regulares a todos los Miembros.

La forma en que los países negocian actualmente ha ayudado en cierta medida. A fin de aumentar su poder de negociación, los países han formado coaliciones. En ciertos temas como la agricultura, casi todos los países son miembros de al menos una coalición, y en muchos casos de varias. Esto significa que todos los países pueden estar representados en el proceso si los coordinadores y otros protagonistas están presentes. Los coordinadores también asumen la responsabilidad de la “transparencia” y la “no exclusión”, manteniendo informadas a sus coaliciones y defendiendo las posiciones negociadas dentro de sus alianzas.

En último término, las decisiones han de adoptarlas todos los Miembros, por consenso. El conjunto de los Miembros se resistiría a los intentos de imponer la voluntad de un pequeño grupo. Nadie ha podido encontrar otro medio de lograr un consenso cuando se trata de cuestiones difíciles, ya que es prácticamente imposible que los Miembros varíen voluntariamente sus posiciones en reuniones en las que participen todos ellos.

Las negociaciones sobre el acceso a los mercados requieren también grupos reducidos, pero por una razón completamente diferente. El resultado final es un conjunto multilateral de compromisos de los distintos países, pero esos compromisos son el resultado de numerosas reuniones bilaterales de negociación de carácter informal, que dependen de los intereses de los distintos países. (Cabe citar como ejemplo las tradicionales negociaciones arancelarias y las conversaciones sobre el acceso a los mercados en la esfera de los servicios).

Así pues, la celebración de consultas informales en diversas formas ha desempeñado una función de vital importancia en el logro de consenso, aunque esas consultas no aparezcan en los organigramas precisamente por ser informales.

Ahora bien, no constituyen un elemento separado de las reuniones formales; son necesarias para adoptar las decisiones formales en los consejos y comités. Tampoco quiere decir que las reuniones formales carezcan de importancia; constituyen el foro

para intercambiar opiniones, dejar constancia de las posiciones de los países y, en última instancia, confirmar las decisiones. El arte de lograr un acuerdo entre todos los Miembros de la OMC consiste en establecer un equilibrio apropiado, de manera que los progresos conseguidos entre sólo unos cuantos países puedan ser aceptables para el resto de los Miembros.

SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS²²

Ahora quisiera destacar un procedimiento que lleva adelante la OMC y que marca una diferencia con el GATT que es el procedimiento de solución de controversias, éste es la piedra angular de la OMC, y destaco nuevamente que a diferencia del GATT (en el que una resolución únicamente podía adoptarse por consenso), en la OMC toda resolución en la Solución de Controversias se adopta automáticamente, salvo que exista consenso para rechazarla.

El procedimiento comienza con la celebración de consultas entre los gobiernos en litigio. Si no se llega a una solución satisfactoria, el país reclamante puede pedir que se establezca un grupo especial para dirimir la cuestión.

Las partes pueden apelar la resolución del grupo especial: en ese caso, entenderán tres miembros de un Órgano permanente de apelación establecido por el Órgano de solución de diferencias.

Las resoluciones del grupo especial como las del órgano permanente de apelación solo pueden ser revocadas por el Órgano de solución de diferencias por consenso; de allí la dificultad de modificar las conclusiones emitidas.

Frente a una resolución desfavorable, el país perdedor debe dejar sin efecto inmediatamente las medidas impugnadas que transgreden la normativa de la OMC.

No obstante, si sigue infringiendo un acuerdo manteniendo la medida, debe ofrecer “compensación” (por ejemplo, reducciones arancelarias en esferas de especial interés para el reclamante) o sufrir una “sanción” adecuada. En principio, las sanciones deben imponerse en el mismo sector en que haya surgido la diferencia. Si ello fuese impracticable o ineficaz, podrán imponerse en un sector diferente en el marco del mismo acuerdo. Si también esto resulta imposible o ineficaz, y las circunstancias son suficientemente graves, podrán adoptarse medidas en el marco de otro acuerdo. El

²² *Ibidem.*

objetivo perseguido es reducir al mínimo la posibilidad de que se adopten medidas que tengan efectos en sectores no relacionados con la diferencia y procurar al mismo tiempo que las medidas sean eficaces.

En cualquier caso, el Órgano de solución de diferencias vigila la manera en que se cumplen las resoluciones adoptadas. Durante todo el proceso, siempre es posible la celebración de consultas y acuerdos entre las partes.

Ya marcada esa diferencia estructural con el GATT, pero no es la única debido a que la estructura primigenia de esa institución era muy precaria comparándola con la de la OMC.

En el GATT el órgano supremo es el plenario de las Partes Contratantes, que suele reunirse una vez al año y las decisiones se toman por consenso y no por votación (Witker, 1979: 782).

Existe también el Consejo de Representantes que funciona permanentemente y tiene por misión actuar en los asuntos urgentes. Simultáneamente existen Comités de Negociaciones Comerciales según los tipos de productos- industriales, agropecuarios y de comercio y desarrollo-. También se designan comités especiales para examinar las solicitudes de ingreso, grupos de conciliación y paneles que evacúen informes para solucionar las disputas entre los Miembros (Ibídem p. 782).

Tiene una secretaria general en Ginebra (ibídem p. 782).

Ahora me propongo analizar los principios y objetivos de la OMC para en el tercer capítulo del presente trabajo enlazar estos principios y objetivos con los que fueron propios del GATT, para poder allí buscar diferencias, destacar avances y resaltar la importancia del GATT (que va a ser la finalidad del mencionado capítulo) a lo largo de la evolución de la comunidad internacional en materia comercial y política

OBJETIVOS Y PRINCIPIOS JURÍDICOS DEL COMERCIO EN EL MARCO DE LA OMC

El edificio jurídico de las negociaciones comerciales en el seno de la OMC descansa tanto en principios generales de Derecho Internacional y del Derecho Interno como específicos de la normativa de la OMC (Murillo, 2011: 350).

Entre los principios generales del Derecho Internacional y del Derecho Interno encontramos: a) actuación de buena fe en las relaciones internacionales; b) pacta sunt servanda; c) teoría de los actos propios (expresada en el adagio latino venire contra factum proprium non protest, e institucionalizada en el “estoppel”, de origen anglosajón); d) prohibición del abuso del derecho; e) no retroactividad, y f) debido proceso (ibídem p. 350).

Entre los principios específicos de la normativa de la OMChay dos fundamentales: de transparencia y de no discriminación, a partir de los cuales se estructuran los demás principio y, también, excepciones a los mismos (Ibídem p. 350).

PRINCIPIO DE TRANSPARENCIA

En virtud del cual las Partes deben notificar sus reglamentos comerciales, subvenciones, reducciones arancelarias, propósitos de la integración regional; lo que permite aplicar reglas claras para la competencia internacional. El principio se desglosa en un deber de notificar y en uno de vigilancia, que corresponde a las Partes Contratantes y a la OMC (ibídem p. 350).

PRINCIPIO DE NO DISCRIMINACIÓN

Este principio implica no hacer diferencias entre las Partes Contratantes y ha sido ratificado en distintas soluciones jurisprudenciales de la OMC. Un ejemplo es el Caso “camarón-tortugas”: reclamación presentada por India, Malasia, Pakistán y Tailandia contra Estados Unidos por prohibición de las importaciones de determinados camarones y productos del camarón (Caso 58 – y 61 – de la OMC; Resolución adoptada en 1998) (op. cit. pp. 351).

Los actores iniciaron una reclamación conjunta contra las prohibiciones impuestas por los Estados Unidos de importar determinados camarones y productos del camarón que se fundaba en la protección de tortugas marinas. En virtud de la ley de Especies Amenazadas de 1973, Estados Unidos, enumeraba cinco especies de tortugas marinas amenazadas o en peligro, prohibía su “captura” en sus aguas territoriales y en alta mar, y exigía que en la pesca del camarón se utilizaran unos dispositivos para excluir a las tortugas (“DET”) en sus redes (Ibídem p. 351).

El Órgano de Apelación le dio la razón a los reclamantes y estableció que de conformidad con las normas de la OMC los países tienen derecho a adoptar medidas

comerciales para proteger el medio ambiente, en particular, para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales o para proteger las especies amenazadas y los recursos agotables, y que las medidas para proteger a las tortugas marinas serían legítimas de conformidad con el artículo XX del GATT. Sin embargo, los Estados Unidos, había violado el criterio de no discriminación ya que ofrecía a los países del hemisferio occidental, principalmente del Caribe, asistencia técnica y financiera y unos periodos de transición más largos para que sus pescadores empezaran a utilizar los dispositivos para excluir a las tortugas: ventajas que no eran ofrecida a los cuatro países asiáticos reclamantes (India, Malasia, Pakistán, y Tailandia (ibídem p. 351).

En la resolución se establecía también que los grupos especiales de la OMC pueden aceptar intervenciones de *amicus curiae* (comunicaciones de colaboradores o amigos del tribunal) de las ONG o de otras partes interesadas (Ibídem p. 351).

La no discriminación se materializa, a su vez, en otros dos principios esenciales de la OMC: El trato de la nación más favorecida (NMF) y la igualdad de trato o trato nacional (ibídem p. 351).

EL TRATO DE LA NACION MÁS FAVORECIDA (NMF)

Este principio es la “piedra angular de la OMC”. En virtud del mismo, los países no pueden establecer discriminaciones entre sus negociadores comerciales (ibídem p. 351).

De tal manera, si un país otorga a otro una ventaja especial, por ejemplo, Argentina por un acuerdo internacional con Japón decide reducir el arancel para equipos electrónicos fabricados en este último país, el beneficio se extiende automáticamente a los demás Miembros de la OMC. En rigor, el principio nos está relevando que no hay más una nación favorecida por un acuerdo, sino que se favorecen todas (ibídem p. 351).

LA IGUALDAD DE TRATO O “TRATO NACIONAL”

Implica que las mercaderías, servicios u obras de propiedad intelectual importados y los productos en el país deben recibir el mismo trato, una vez que han ingresado al mercado local pagando derechos aduaneros: es decir, una vez que se han “nacionalizado” (Murillo, 2011: 352).

Saliendo de los dos principios más emblemáticos, ahora señalaré otros previstos en la normativa de la OMC.

PRINCIPIO DE REDUCCIÓN GENERAL Y PROGRESIVA DE LOS OBSTÁCULOS COMERCIALES

Como bien enseña Murillo, repárese que no habla de principio de liberalización del comercio puesto que la lógica, como dijimos anteriormente, es análoga a la idea de la jurisprudencia francesa llamada “du cliquet” que prohíbe la regresión pero que no obliga, necesariamente, a la progresión (Murillo, 2011; op. cit. pp, 352).

Este principio se verifica tanto en la reducción general y progresiva de los aranceles como de los obstáculos no arancelarios (Ibídem, p. 352) (algunos de ellos, como ser las restricciones cuantitativas se prohíben expresamente), ampliaré este principio en el tercer capítulo.

Las formas de alcanzar una liberalización progresiva arancelaria en el comercio internacional en uno o varios productos puede verificarse a través de: i) la reducción de aranceles aduaneros, ii) la consolidación del nivel arancelario de una Parte Contratante; iii) el compromiso de no elevar por encima de niveles determinados un derecho dado o los derechos medios que gravan a categorías especificadas de productos (Ibídem p. 352).

PRINCIPIO DE PREVISIBILIDAD

Todo el cuerpo normativo de la OMC tiende a impedir la modificación inconsulta de las “reglas de juego”, ya que la existencia de normas estables y “transparentes” benefician al comercio (ibídem p. 352).

De allí que, un país, no pueda volver atrás lo acordado (principio “du cliquet”) o modificar niveles arancelarios “consolidados” en la OMC sino después de negociarlo con el resto de las Partes Contratantes y, en su caso, compensarlas por las pérdidas que pueda ocasionarles (ibídem p. 352).

PRINCIPIO DE LEALTAD COMERCIAL INTERNACIONAL

Este principio busca evitar distorsiones del sistema de comercio fundadas en competencia desleal o en discriminación comercial. Por tanto, se establecen prohibiciones y límites a las prácticas del sector estatal (subvenciones art XVI del GATT) y del sector privado (dumping: exportación a precios inferiores al costo para ganar mercado; art. VI del GATT) (Murillo, 2011: 352-353).

PRINCIPIO DE EQUIDAD COMERCAL

Que se expresa en el Trato Especial y Diferenciado (TED) para los Países en Desarrollo (PED) y los Menos Adelantados (PMA). En este caso, el mismo derecho internacional comercial de la OMC autoriza una discriminación lícita so pena de discriminar de facto. La igualdad formal entre países más adelantados y los que no lo son imponen esta “desigualdad reparadora” que, por lo demás, es un principio propio del derecho internacional del desarrollo (DID) (op. cit. pp. 353).

En virtud de este TED los Acuerdos de la OMC incorporan disposiciones que otorgan flexibilidad, en plazo y grado de compromiso, a los países en desarrollo, especialmente, los menos adelantados para aplicar los Acuerdos del sistema o incluso:

- Imponen a las naciones desarrolladas la obligación de no esperar “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”(art. XVI del GATT); o
- El compromiso de reducir (y/o no aumentar) obstáculos al comercio “de los productos cuya exportación ofrece o puede ofrecer un interés especial para las partes contratantes poco desarrolladas (art. XXVII del GATT) ; y
- Habilitan un Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) sin reciprocidad ni discriminación en favor de los países en desarrollo, con inclusión de medidas especiales en beneficio de los menos adelantados, por el cual los países otorgantes, de preferencias en el marco del SGP, aplican aranceles reducidos o nulos a determinados productos procedentes de los países en desarrollo en lugar de las tasas regulares- bajo el principio de NMF- con reducciones arancelarias mayores para una mayor cantidad de productos para los países menos adelantados.(Ibídem p. 353).

Si bien podría interpretarse este principio de equidad- trato especial y diferenciado como una excepción al principio de no discriminación (cláusula de la Nación Más Favorecida, lo cierto es que reviste (coincidiendo con Murillo) carácter fundacional y por tanto, no excepcional en la forma de concebir el Comercio y el Desarrollo. (Parte IV del GATT) (ibídem p.353).

PRINCIPIO DE FLEXIBILIDAD

Este principio refleja el pragmatismo en el ámbito de la OMC permitiendo que sus Miembros adopten medidas para adaptarse a situaciones de emergencia. Asimismo, es el principio que hace jugar excepciones, derogaciones y cláusulas de salvaguardia (op. cit. pp. 353).

LAS EXCEPCIONES A LOS PRINCIPIOS

Las excepciones revelan la elasticidad de la OMC y señalan el aspecto pragmático y dinámico de las relaciones internacionales, aunque su gran cantidad desdibuja la aplicación del principio de no discriminación, sobre todo, el de trato de la nación más favorecida, y termina haciéndose del sistema un mosaico de reglas. Entre las excepciones debemos mencionar: derogaciones consentidas por las Partes, la integración regional, las restricciones cuantitativas, las excepciones generales del GATT, las excepciones por razones de seguridad, la cláusula de salvaguardia, derogaciones (waivers) (op. cit. pp. 354).

Estas excepciones serán desarrolladas en el tercer capítulo del presente trabajo, encuadrándolas dentro del marco jurídico otorgado por el GATT.

Finalmente procederé a enunciar los objetivos de la OMC, para ya cerrar el camino que se abrió con la evolución histórica de la mencionada institución. Aclarando que pretendo hacer una pequeña distinción entre los fines (que ya fueron enunciados) con lo que propugna la OMC. Esto es una distinción a mi entender muy fina debido a que en lo que propugna la OMC nos vamos a encontrar con principios claros y simples (y también ya enunciados) que van a aparecer desde un primer momento.

LO QUE PROPUGNA LA OMC²³

Bajo éste título es donde la propia OMC, describe de modo más simple los principios ya desarrollados.

Dice la propia OMC que los Acuerdos de la OMC son extensos y complejos, porque se trata de textos jurídicos que abarcan una gran variedad de actividades. No obstante,

²³ Fuente consultada <https://www.wto.org/indexsp.htm>.

todos esos documentos están inspirados en varios principios simples y fundamentales, que constituyen la base del sistema multilateral de comercio. Y ellos son:

No discriminación

Un país no debe discriminar entre sus interlocutores comerciales y no debe discriminar entre sus propios productos, servicios o nacionales y los productos, servicios o nacionales de otros países.

Ser más abierto

La disminución de los obstáculos comerciales es una de las formas más evidentes de fomentar el comercio; esos obstáculos pueden consistir en derechos de aduana (o aranceles) o en medidas como la prohibición de las importaciones o la fijación de contingentes que restringen selectivamente las cantidades.

Ser previsible y transparente

Las empresas, los inversores y los gobiernos de otros países deben confiar en que no se establecerán arbitrariamente obstáculos comerciales. Mediante la estabilidad y la previsibilidad, se fomentan las inversiones, se crean puestos de trabajo, y los consumidores pueden disfrutar plenamente de las ventajas de la competencia: la posibilidad de elegir y unos precios más bajos.

Ser más competitivo

Desalentar, para ello, las prácticas “desleales”, como las subvenciones a la exportación y el dumping de productos a precios inferiores a su costo para obtener una mayor participación en el mercado. Las cuestiones son complejas, y las normas tratan de establecer lo que es leal o desleal y la manera en que los gobiernos pueden responder, especialmente imponiendo derechos de importación adicionales calculados para compensar los perjuicios causados por el comercio desleal.

Ser más beneficioso para los países en desarrollo

Conceder a este más tiempo para realizar ajustes, mayor flexibilidad y privilegios especiales; más de tres cuartas partes de los Miembros de la OMC son países en desarrollo y países en transición a economías de mercado. Los Acuerdos de la OMC les conceden períodos de transición para adaptarse a las disposiciones de la OMC menos conocidas y tal vez más difíciles.

Proteger el medio ambiente

Los Acuerdos de la OMC permiten a los Miembros adoptar medidas para proteger no sólo el medio ambiente sino también la salud pública y la salud de los animales, y para preservar los vegetales. No obstante, esas medidas deben aplicarse por igual a las empresas nacionales y a las extranjeras. En otras palabras, los Miembros no deben utilizar medidas de protección del medio ambiente como medio de encubrir políticas proteccionistas.

Aclarando siempre que estos principios obviamente no guardan la complejidad de los principios jurídicos propiamente dichos ya enunciados ut supra, coincidiendo solo el principio de transparencia que tiene a su vez una “doble moral” debido a que aparente ser simple pero es sabido que en la historia, evolución de las instituciones y del comercio internacional no ha sido fácil verlo llevarse a cabo.

Una mención especial merece el principio de no discriminación, la OMC en lo que postula no lo plantea como algo complejo ni tampoco lo presenta con su bifurcación, es decir ni como trato nacional ni como nación más favorecida, cayendo, a mi entender en la misma situación que el principio de transparencia, que parece, desde una visión simplista como algo fácil y hasta tangible pero que la marcha del comercio, como ya se sabe lo convierte en algo complejo que requerirá mucho análisis y estudio por parte de las instituciones.

CAPÍTULO III

LA IMPORTANCIA DEL GATT COMO PIEDRA FUNDACIONAL DEL COMERCIO INTERNACIONAL INSTITUCIONALIZADO

SUMARIO:I Marco Normativo del GATT. II Principios y Excepciones. III Barreras Arancelarias y No Arancelarias. IV Consideraciones Finales sobre el GATT.

En el tercer capítulo, voy a destacar la importancia del marco normativo del GATT, institución que dejó sentada las bases del comercio internacional, conteniendo los principios que ayer y hoy forman parte de la comunidad internacional, y destacando las excepciones que el GATT contempla para tales principios.

Por último y a modo de consideración final analizaré objetivamente como la misión del GATT ha sido cumplida.

Como ya he desarrollado, los principios del comercio internacional, ahora pretendo ubicarlo dentro del marco normativo.

EL TRATO DE LA NACIÓN MÁS FAVORECIDA (NMF)

Este principio está recogido en las tres esferas de comercio de la OMC; es decir, en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) que regula el comercio de mercancías, en el Acuerdo General del Comercio de Servicios (AGCS) y en el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el comercio (ADPIC) (Murillo, 2011:351).

Pero centrándome en el GATT este principio está perfectamente desarrollado en su parte primera, artículo I expresa: “Trato general de la nación más favorecida. 1. Con respecto a los derechos de aduana y cargas de cualquier clase impuesto a las importaciones o las exportaciones, o en relación con ellas, o que graven las transferencias internacionales de fondeo efectuadas en concepto de pagos de importaciones o exportaciones, con respecto a los métodos de exacción de tales derechos y cargas, con respecto a todos los reglamentos y formalidades relativos a las importaciones y exportaciones, y con respecto a todas las cuestiones a que se refieren los párrafos 2 y 4 del artículo III, cualquier venta, 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”(OMC).²⁴

LA IGUALDAD DE TRATO O “TRATO NACIONAL”²⁵

Este principio también forma parte estructurante de los tres principales Acuerdos de la OMC (artículo III del GATT, artículo XVII del AGCS y artículo 3 del ADPIC), aunque

²⁴<https://www.wto.org/indexsp.htm>. Documento GATT.

²⁵<https://www.wto.org/indexsp.htm>. Documento GATT.

también está regulado de manera ligeramente diferente en cada acuerdo (Murillo, 2011: 352).

El GATT en su Parte II, Artículo III, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) dice: “Trato nacional en materia de tributación y de reglamentación interiores. 1. Las partes contratantes reconocen que los impuestos y otras cargas interiores, así como las leyes, reglamentos y prescripciones que afecten a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución o el uso de productos en el mercado interior y las reglamentaciones cuantitativas interiores que prescriben la mezcla, la transformación o el uso de ciertos productos en cantidades o en proporciones determinadas, no deberían aplicarse a los productos importados o nacionales de manera que se proteja la producción nacional. 2. Los productos del territorio de toda parte contratante importados en el de cualquier otra parte contratante no estarán sujetos, directa ni indirectamente, a impuestos interiores u otras cargas interiores, de cualquier clase que sean, superiores a los aplicados, directa o indirectamente, a los productos nacionales similares. Además, ninguna parte contratante aplicará, de cualquier otro modo, impuestos u otras cargas interiores a los productos importados o nacionales, en forma contraria a los principios enunciados en el párrafo 1”.

PRINCIPIO DE REDUCCIÓN GENERAL Y PROGRESIVA DE LOS OBSTÁCULOS COMERCIALES²⁶

Este principio encuentra su marco normativo en el artículo XI del GATT que expresa “Eliminación general de las restricciones cuantitativas. 1. Ninguna parte contratante impondrá ni mantendrá- aparte de los derechos de aduana, impuestos u otras cargas- prohibiciones ni restricciones a la importación de un producto del territorio de otra parte contratante o a la exportación o a la venta para la exportación de un producto destinado al territorio de otra parte contratante, ya sean aplicadas mediante contingentes, licencias de importación o de exportación, o por medio de otras medidas.

Las disposiciones del párrafo 1 de este artículo no se aplicarán a los casos siguientes:

- a) Prohibiciones o restricciones a la exportación aplicadas temporalmente para prevenir o remediar una escasez aguda de productos alimenticios o de otros productos esenciales para la parte contratante exportadora;

²⁶<https://www.wto.org/indexsp.htm>. Documento GATT.

b) Prohibiciones o restricciones a la importación o exportación necesarias para la aplicación de normas o reglamentaciones sobre la clasificación, el control de la calidad o la comercialización de productos destinados al comercio internacional;

c) Restricciones a la importación de cualquier producto agrícola o pesquero, cualquiera que sea la forma bajo la cual se importe éste, cuando sean necesarias para la ejecución de medidas gubernamentales que tengan por efecto:

i) restringir la cantidad del producto nacional similar que pueda ser comercializada o producida o, de no haber producción nacional importante del producto similar, de un producto nacional que pueda ser substituido directamente por el producto importado; o

ii) eliminar un sobrante temporal del producto nacional similar o, de no haber producción nacional importante del producto similar, de un producto nacional que pueda ser substituido directamente por el producto importado, poniendo este sobrante a la disposición de ciertos grupos de consumidores del país, gratuitamente o a precios inferiores a los corrientes en el mercado; o

iii) restringir la cantidad que pueda ser producida de cualquier producto de origen animal cuya producción dependa directamente, en su totalidad o en su mayor parte, del producto importado, cuando la producción nacional de este último sea relativamente desdeñable.

Toda parte contratante que imponga restricciones a la importación de un producto en virtud de las disposiciones del apartado c) de este párrafo, publicará el total del volumen o del valor del producto cuya importación se autorice durante un período ulterior especificado, así como todo cambio que se produzca en ese volumen o en ese valor. Además, las restricciones que se impongan en virtud del inciso i) anterior no deberán tener como consecuencia la reducción de la relación entre el total de las importaciones y el de la producción nacional, en comparación con la que cabría razonablemente esperar que existiera sin tales restricciones. Al determinar esta relación, la parte contratante tendrá en cuenta la proporción o la relación existente durante un período representativo anterior y todos los factores especiales que hayan podido o puedan influir en el comercio del producto de que se trate.

A su vez hay que tener en cuenta que las restricciones cuantitativas se prohíben expresamente como los señala el artículo XXVIII bis del GATT de 1947: Negociaciones Arancelarias.

1. Las partes contratantes reconocen que los derechos de aduana constituyen con frecuencia serios obstáculos para el comercio; por esta razón, las negociaciones tendientes, a base de reciprocidad y de ventajas mutuas, a reducir substancialmente el nivel general de los derechos de aduana y de las demás cargas percibidas sobre la importación y la exportación, y en particular a la reducción de los derechos elevados que obstaculizan las importaciones de mercancías incluso en cantidades mínimas, revisten, cuando se efectúan teniendo debidamente en cuenta los objetivos del presente Acuerdo y las distintas necesidades de cada parte contratante, una gran importancia para la expansión del comercio internacional. Por consiguiente, las PARTES CONTRATANTES pueden organizar periódicamente tales negociaciones.

2. a) Las negociaciones efectuadas de conformidad con el presente artículo pueden referirse a productos elegidos uno a uno o fundarse en los procedimientos multilaterales aceptados por las partes contratantes interesadas. Dichas negociaciones pueden tener por objeto la reducción de los derechos, su consolidación al nivel existente en el momento de la negociación o el compromiso de no elevar por encima de niveles determinados un derecho dado o los derechos medios que gravan a categorías especificadas de productos. La consolidación de derechos de aduana poco elevados o de un régimen de exención de derechos será reconocida, en principio, como una concesión de valor equivalente a una reducción de derechos elevados.

b) Las partes contratantes reconocen que, en general, el éxito de negociaciones multilaterales dependería de la participación de cada parte contratante cuyos intercambios con otras partes contratantes representen una proporción substancial de su comercio exterior.

3. Las negociaciones serán efectuadas sobre una base que brinde oportunidades adecuadas para tener en cuenta:

a) las necesidades de cada parte contratante y de cada rama de producción;

b) la necesidad de los países poco desarrollados de recurrir con más flexibilidad a la protección arancelaria para facilitar su desarrollo económico, y las necesidades especiales de estos países de mantener derechos con fines fiscales;

c) cualesquiera otras circunstancias que pueda ser necesario tomar en consideración, incluidas las necesidades de las partes contratantes interesadas en materia fiscal y de desarrollo, así como sus necesidades estratégicas, etc.

PRINCIPIO DE LEALTAD COMERCIAL INTERNACIONAL²⁷

Contenido en el artículo XVI del GATT:

Sección A - Subvenciones en general

1. Si una parte contratante concede o mantiene una subvención, incluida toda forma de sostenimiento de los ingresos o de 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 contratante notificará por escrito a las PARTES CONTRATANTES la importancia y la naturaleza de la subvención, los efectos que estime ha de ocasionar en las cantidades del producto o de los productos de referencia importados o exportados por ella y las circunstancias que hagan necesaria la subvención. En todos los casos en que se determine que dicha subvención causa o amenaza causar un perjuicio grave a los intereses de otra parte contratante, la parte contratante que la haya concedido examinará, previa invitación en este sentido, con la otra parte contratante o las otras partes contratantes interesadas, o con las PARTES CONTRATANTES, la posibilidad de limitar la subvención.

Sección B - Disposiciones adicionales relativas a las subvenciones a la exportación

2. Las partes contratantes reconocen que la concesión, por una parte contratante, de una subvención a la exportación de un producto puede tener consecuencias perjudiciales para otras partes contratantes, lo mismo si se trata de países importadores que de países exportadores; reconocen asimismo que puede provocar perturbaciones injustificadas en sus intereses comerciales normales y constituir un obstáculo para la consecución de los objetivos del presente Acuerdo.

3. Por lo tanto, las partes contratantes deberían esforzarse por evitar la concesión de subvenciones a la exportación de los productos primarios. No obstante, si una parte contratante concede directa o indirectamente, en la forma que sea, una subvención que tenga por efecto aumentar la exportación de un producto primario procedente de su territorio, esta subvención no será aplicada de manera tal que dicha parte contratante absorba entonces más de una parte equitativa del comercio mundial de exportación del producto de referencia, teniendo en cuenta las que absorbían las partes contratantes en el comercio de este producto durante un período representativo anterior, así como todos

²⁷<https://www.wto.org/indexsp> Documento GATT.

los factores especiales que puedan haber influido o influir en el comercio de que se trate.

4. Además, a partir del 1° de enero de 1958 o lo más pronto posible después de esta fecha, las partes contratantes dejarán 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 por el producto similar. Hasta el 31 de diciembre de 1957, ninguna parte contratante extenderá el campo de aplicación de tales subvenciones existente el 1° de enero de 1955 instituyendo nuevas subvenciones o ampliando las existentes.

5. Las PARTES CONTRATANTES efectuarán periódicamente un examen de conjunto de la aplicación de las disposiciones de este artículo con objeto de determinar, a la luz de la experiencia, si contribuyen eficazmente al logro de los objetivos del presente Acuerdo y si permiten evitar realmente que las subvenciones causen un perjuicio grave al comercio o a los intereses de las partes contratantes.

PRINCIPIO DE EQUIDAD COMERCIAL²⁸

Queda este principio encuadrado también en artículo XVI del GATT antes expuesto, pero también en el artículo XXVII del GATT y en la parte IV del GATT.

El artículo XXVII: Suspensión o retiro de las concesiones

Toda parte contratante tendrá, en todo momento, la facultad de suspender o de retirar, total o parcialmente, cualquier concesión que figure en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo con respecto a la cual dicha parte contratante establezca que fue negociada inicialmente con un gobierno que no se haya hecho parte contratante o que haya dejado de serlo. La parte contratante que adopte tal medida estará obligada a notificarla a las PARTES CONTRATANTES y entablará consultas, si se le invita a hacerlo así, con las partes contratantes que tengan un interés substancial por el producto de que se trate.

También este principio de equidad-trato especial y diferenciado se va destacar en la forma de concebir el comercio y el desarrollo en la Parte IV del GATT.

Parte IV: Comercio Y Desarrollo

²⁸<https://www.wto.org/indexsp.htm>. Documento GATT.

Artículo XXXVI: Principios y objetivos

1. Las partes contratantes,

a) conscientes de que los objetivos fundamentales del presente Acuerdo comprenden la elevación de los niveles de vida y el desarrollo progresivo de las economías de todas las partes contratantes, y considerando que la realización de estos objetivos es especialmente urgente para las partes contratantes poco desarrolladas;

b) considerando que los ingresos de exportación de las partes contratantes poco desarrolladas pueden desempeñar un papel vital en su desarrollo económico y que el alcance de esta contribución depende tanto de los precios que dichas partes contratantes pagan por los productos esenciales que importan como del volumen de sus exportaciones y de los precios que perciben por los productos que exportan;

c) comprobando que existe una gran diferencia entre los niveles de vida de los países poco desarrollados y los de los demás países;

d) reconociendo que es indispensable una acción individual y colectiva para promover el desarrollo de las economías de las partes contratantes poco desarrolladas y para lograr la elevación rápida de los niveles de vida de estos países;

e) reconociendo que el comercio internacional, considerado como instrumento de progreso económico y social, debe regirse por reglas y procedimientos -y por medidas acordadas con tales reglas y procedimientos- que sean compatibles con los objetivos enunciados en el presente artículo;

f) notando que las PARTES CONTRATANTES pueden facultar a las partes contratantes poco desarrolladas para que apliquen medidas especiales con objeto de fomentar su comercio y su desarrollo; convienen en lo siguiente:

2. Es necesario asegurar un aumento rápido y sostenido de los ingresos de exportación de las partes contratantes poco desarrolladas.

3. Es necesario realizar esfuerzos positivos para que las partes contratantes poco desarrolladas obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico.

4. Dado que numerosas partes contratantes poco desarrolladas siguen dependiendo de la exportación de una gama limitada de productos primarios, es necesario asegurar

para estos productos, en la mayor medida posible, condiciones más favorables y aceptables de acceso a los mercados mundiales y, si procede, elaborar medidas destinadas a estabilizar y a mejorar la situación de los mercados mundiales de esos productos, incluyendo, en particular, medidas destinadas a estabilizar los precios a niveles equitativos y remuneradores, que permitan la expansión del comercio y de la demanda mundiales, así como un crecimiento dinámico y constante de los ingresos reales de exportación de dichos países a fin de procurarles recursos crecientes para su desarrollo económico.

5. La expansión rápida de las economías de las partes contratantes poco desarrolladas se facilitará mediante la diversificación de la estructura de dichas economías y evitándoles que dependan excesivamente de la exportación de productos primarios. Por consiguiente, es necesario asegurar en la medida más amplia posible, y en condiciones favorables, un mejor acceso a los mercados para los productos transformados y los artículos manufacturados cuya exportación ofrece o puede ofrecer un interés especial para las partes contratantes poco desarrolladas.

6. Debido a la insuficiencia crónica de los ingresos de exportación y otros ingresos en divisas de las partes contratantes poco desarrolladas, existen relaciones importantes entre el comercio y la ayuda financiera para el desarrollo. Por lo tanto, es necesario que las PARTES CONTRATANTES y las instituciones internacionales de préstamo colaboren estrecha y permanentemente a fin de que puedan contribuir con la máxima eficacia a aliviar las cargas que asumen dichas partes contratantes poco desarrolladas en el interés de su desarrollo económico.

7. Es necesaria una colaboración apropiada entre las PARTES CONTRATANTES, otras organizaciones intergubernamentales y los órganos e instituciones de las Naciones Unidas, cuyas actividades están relacionadas con el desarrollo comercial y económico de los países poco desarrollados.

8. 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.

9. La adopción de medidas para dar efectividad a estos principios y objetivos será objeto de un esfuerzo consciente y tenaz de las partes contratantes, tanto individual como colectivamente.

Artículo XXXVII: Compromisos

1. Las partes contratantes desarrolladas deberán, en toda la medida de lo posible -es decir, excepto en el caso de que lo impidan razones imperiosas que, eventualmente, podrán incluir razones de carácter jurídico-, cumplir las disposiciones siguientes:

a) conceder una gran prioridad a la reducción y supresión de los obstáculos que se oponen al comercio de los productos cuya exportación ofrece o puede ofrecer un interés especial para las partes contratantes poco desarrolladas, incluidos los derechos de aduana y otras restricciones que entrañen una diferenciación irrazonable entre esos productos en su forma primaria y después de transformados.

b) abstenerse de establecer o de aumentar derechos de aduana u obstáculos no arancelarios a la importación respecto a productos cuya exportación ofrece o puede ofrecer un interés especial para las partes contratantes poco desarrolladas;

c) i) abstenerse de establecer nuevas medidas fiscales.

ii) conceder, en toda modificación de la política fiscal, una gran prioridad a la reducción y a la supresión de las medidas fiscales vigentes, que tengan por resultado frenar sensiblemente el desarrollo del consumo de productos primarios, en bruto o después de transformados, que se producen, en su totalidad o en su mayor parte, en los territorios de las partes contratantes poco desarrolladas, cuando dichas medidas se apliquen específicamente a esos productos.

2. a) Cuando se considere que no se cumple cualquiera de las disposiciones de los incisos a), b) o c) del párrafo 1, la cuestión será señalada a la atención de las PARTES CONTRATANTES, ya sea por la parte contratante que no cumpla las disposiciones pertinentes, ya sea por cualquier otra parte contratante interesada.

b) i) A solicitud de cualquier parte contratante interesada y sin perjuicio de las consultas bilaterales que, eventualmente, puedan emprenderse, las PARTES CONTRATANTES realizarán consultas sobre la cuestión indicada con la parte contratante concernida y con todas las partes contratantes interesadas, con objeto de llegar a soluciones satisfactorias para todas las partes contratantes concernidas, a fin de

realizar los objetivos enunciados en el artículo XXXVI. En esas consultas se examinarán las razones invocadas en los casos en que no se hayan cumplido las disposiciones de los incisos a), b) o c) del párrafo 1.

ii) Como la aplicación de las disposiciones de los incisos a), b) o c) del párrafo 1 por partes contratantes individualmente puede efectuarse más fácilmente en ciertos casos si se lleva a cabo en una acción colectiva con otras partes contratantes desarrolladas, las consultas podrán, en los casos apropiados, tender a ese fin.

iii) En los casos apropiados, las consultas de las PARTES CONTRATANTES podrán también tender a la realización de un acuerdo sobre una acción colectiva que permita lograr los objetivos del presente Acuerdo, según está previsto en el párrafo 1 del artículo XXV.

3. Las partes contratantes desarrolladas deberán:

a) hacer cuanto esté a su alcance para mantener los márgenes comerciales a niveles equitativos en los casos en que el gobierno determine, directa o indirectamente, el precio de venta de productos que se producen, en su totalidad o en su mayor parte, en los territorios de partes contratantes poco desarrolladas;

b) considerar activamente la adopción de otras medidas cuya finalidad sea ampliar las posibilidades de incremento de las importaciones procedentes de partes contratantes poco desarrolladas, y colaborar con este fin en una acción internacional apropiada;

c) tener especialmente en cuenta los intereses comerciales de las partes contratantes poco desarrolladas cuando consideren la aplicación de otras medidas autorizadas por el presente Acuerdo para resolver problemas particulares, y explorar todas las posibilidades de remedios constructivos antes de aplicar dichas medidas, en los casos en que éstas perjudiquen los intereses fundamentales de aquellas partes contratantes.

4. Cada parte contratante poco desarrollada conviene en tomar medidas apropiadas para la aplicación de las disposiciones de la Parte IV en beneficio del comercio de las demás partes contratantes poco desarrolladas, siempre que dichas medidas sean compatibles con las necesidades actuales y futuras de su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio, teniendo en cuenta tanto la evolución anterior del intercambio como los intereses comerciales del conjunto de las partes contratantes poco desarrolladas.

5. En el cumplimiento de los compromisos enunciados en los párrafos 1 a 4, cada parte contratante ofrecerá a cualquiera o cualesquiera otras partes contratantes interesadas la oportunidad rápida y completa de celebrar consultas según los procedimientos normales del presente Acuerdo con respecto a cualquier cuestión o dificultad que pueda plantearse.

Artículo XXXVIII: Acción colectiva

1. Las partes contratantes, actuando colectivamente, colaborarán dentro del marco del presente Acuerdo y fuera de él, según sea apropiado, para promover la realización de los objetivos enunciados en el artículo XXXVI.

2. Especialmente, las PARTES CONTRATANTES deberán:

a) en los casos apropiados, obrar, incluso por medio de arreglos internacionales, a fin de asegurar condiciones mejores y aceptables de acceso a los mercados mundiales para los productos primarios que ofrecen un interés particular para las partes contratantes poco desarrolladas, y con objeto de elaborar medidas destinadas a estabilizar y a mejorar la situación de los mercados mundiales de esos productos, incluyendo medidas destinadas a estabilizar los precios a niveles equitativos y remuneradores para las exportaciones de tales productos;

b) procurar conseguir en materia de política comercial y de desarrollo una colaboración apropiada con las Naciones Unidas y sus órganos e instituciones, incluso con las instituciones que se creen eventualmente sobre la base de las Recomendaciones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo;

c) colaborar en el análisis de los planes y políticas de desarrollo de las partes contratantes poco desarrolladas consideradas individualmente y en el examen de las relaciones entre el comercio y la ayuda, a fin de elaborar medidas concretas que favorezcan el desarrollo del potencial de exportación y faciliten el acceso a los mercados de exportación para los productos de las industrias desarrolladas de ese modo, y, a este respecto, procurar conseguir una colaboración apropiada con los gobiernos y las organizaciones internacionales, especialmente con las organizaciones competentes en materia de ayuda financiera para el desarrollo económico, para emprender estudios sistemáticos de las relaciones entre el comercio y la ayuda en el caso de las partes contratantes poco desarrolladas, consideradas individualmente, a fin de determinar en

forma clara el potencial de exportación, las perspectivas de los mercados y cualquier otra acción que pueda ser necesaria;

d) vigilar en forma permanente la evolución del comercio mundial, especialmente desde el punto de vista de la tasa de expansión del comercio de las partes contratantes poco desarrolladas, y formular a las partes contratantes las recomendaciones que parezcan apropiadas teniendo en cuenta las circunstancias;

e) colaborar en la búsqueda de métodos factibles para la expansión del comercio a los efectos del desarrollo económico, por medio de una armonización y un ajuste, en el plano internacional, de las políticas y reglamentaciones nacionales, mediante la aplicación de normas técnicas y comerciales referentes a la producción, los transportes y la comercialización, y por medio de la promoción de las exportaciones a través del establecimiento de dispositivos que permitan aumentar la difusión de la información comercial y desarrollar el estudio de los mercados;

f) adoptar las disposiciones institucionales que sean necesarias para promover la consecución de los objetivos enunciados en el artículo XXXVI y para dar efectividad a las disposiciones de la presente Parte.

EXCEPCIONES²⁹

Ya saliendo del encuadre jurídico de los principio ahora me propongo encuadrar las excepciones a esos principios, se seguirá viendo por tanto la eficacia del GATT al contenerlas.

Como ya había adelantado en el Capítulo dos una de las excepciones son las derogaciones consentidas por las Partes, autorizadas por el artículo XXV del GATT al decir: “ 5.En circunstancias excepcionales distintas de las previstas en otros artículos del presente Acuerdo, las PARTES CONTRATANTES podrán eximir a una parte contratante de alguna de las obligaciones impuestas por el presente Acuerdo, pero a condición de que sancione esta decisión una mayoría compuesta de los dos tercios de los votos emitidos y de que esta mayoría represente más de la mitad de las Partes Contratantes”.

²⁹Ver Murillo J. cap. XIX “Derecho Internacional Económico. Una aproximación sistémica”.

LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL

Importa una excepción a la regla de no discriminación. Trato de la nación más favorecida ya que los países miembros de un acuerdo regional se conceden beneficios y preferencias comerciales más favorables que las que otorgan a los demás Miembros de la OMC (Murillo, 2011:354).

Vale decir, hay dos visiones comerciales divergentes: universalismo, que es esencial en la normativa de la OMC, y regionalismo, que se manifiesta a través de los acuerdos comerciales regionales. En la práctica, pese a la vigencia de la OMC, el proceso del multilateralismo se ha debilitado a expensas del regionalismo; en este sentido, la proliferación de acuerdos preferenciales amenaza al sistema de comercio global y a la OMC (ibídem p. 354).

Se podrá apreciar esta excepción dentro del GATT en el artículo XXIV: que contiene disposiciones relativas al establecimiento y funcionamiento de uniones aduaneras y zonas de libre comercio las que deben caracterizarse por: a) esencialidad de los intercambios comerciales, que no pueden tener un carácter parcial para para un producto o sector económico; b) establecimiento de un programa de integración, en un plazo razonable; c) no incidencia de un modo general más elevado en el comercio con las partes que no integran el Acuerdo; d) notificarse para examen y/o control de la OMC (ibídem p. 354).

Artículo XXIV: Aplicación territorial - Tráfico fronterizo

Uniones aduaneras y zonas de libre comercio

1. Las disposiciones del presente Acuerdo se aplicarán a los territorios aduaneros metropolitanos de las partes contratantes, así como a cualquier otro territorio aduanero con respecto al cual se haya aceptado el presente Acuerdo de conformidad con el artículo XXVI o se aplique en virtud del artículo XXXIII o de conformidad con el Protocolo de aplicación provisional. Cada uno de dichos territorios aduaneros será considerado como si fuera parte contratante, exclusivamente a los efectos de la aplicación territorial del presente Acuerdo, a reserva de que las disposiciones de este párrafo no se interpreten en el sentido de que crean derechos ni obligaciones entre dos o más territorios aduaneros respecto de los cuales haya sido aceptado el presente Acuerdo de conformidad con el artículo XXVI o se aplique en virtud del artículo XXXIII o de conformidad con el Protocolo de aplicación provisional por una sola parte contratante.

2. A los efectos del presente Acuerdo, se entenderá por territorio aduanero todo territorio que aplique un arancel distinto u otras reglamentaciones comerciales distintas a una parte substancial de su comercio con los demás territorios.

3. Las disposiciones del presente Acuerdo no deberán interpretarse en el sentido de obstaculizar:

a) las ventajas concedidas por una parte contratante a países limítrofes con el fin de facilitar el tráfico fronterizo;

b) las ventajas concedidas al comercio con el Territorio Libre de Trieste por países limítrofes de este Territorio, a condición de que tales ventajas no sean incompatibles con las disposiciones de los tratados de paz resultantes de la segunda guerra mundial.

4. Las partes contratantes reconocen la conveniencia de aumentar la libertad del comercio, desarrollando, mediante acuerdos libremente concertados, 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.

5. Por consiguiente, las disposiciones del presente Acuerdo no impedirán, entre los territorios de las partes contratantes, el establecimiento de una unión aduanera ni el de una zona de libre comercio, así como tampoco la adopción de un acuerdo provisional necesario para el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio, a condición de que:

a) en el caso de una unión aduanera o de un acuerdo provisional tendiente al establecimiento de una unión aduanera, los derechos de aduana que se apliquen en el momento en que se establezca dicha unión o en que se concierte el acuerdo provisional no sean en conjunto, con respecto al comercio con las partes contratantes que no formen parte de tal unión o acuerdo, de una incidencia general más elevada, ni las demás reglamentaciones comerciales resulten más rigurosas que los derechos y reglamentaciones comerciales vigentes en los territorios constitutivos de la unión antes del establecimiento de ésta o de la celebración del acuerdo provisional, según sea el caso;

b) en el caso de una zona de libre comercio o de un acuerdo provisional tendiente al establecimiento de una zona de libre comercio, los derechos de aduana mantenidos en cada territorio constitutivo y aplicables al comercio de las partes contratantes que no formen parte de tal territorio o acuerdo, en el momento en que se establezca la zona o en que se concierte el acuerdo provisional, no sean más elevados, ni las demás reglamentaciones comerciales más rigurosas que los derechos y reglamentaciones comerciales vigentes en los territorios constitutivos de la zona antes del establecimiento de ésta o de la celebración del acuerdo provisional, según sea el caso; y

c) Todo acuerdo provisional a que se refieren los apartados a) y b) anteriores comprenda un plan y un programa para el establecimiento, en un plazo razonable, de la unión aduanera o de la zona de libre comercio.

6. Si, al cumplir las condiciones estipuladas en el apartado a) del párrafo 5, una parte contratante tiene el propósito de aumentar un derecho de manera incompatible con las disposiciones del artículo II, será aplicable el procedimiento establecido en el artículo XXVIII. Al determinar el ajuste compensatorio, se tendrá debidamente en cuenta la compensación que resulte ya de las reducciones efectuadas en el derecho correspondiente de los demás territorios constitutivos de la unión.

7. a) Toda parte contratante que decida formar parte de una unión aduanera o de una zona de libre comercio, o participar en un acuerdo provisional tendiente a la formación de tal unión aduanera o de tal zona de libre comercio, lo notificará sin demora a las PARTES CONTRATANTES, facilitándoles, en lo que concierne a la unión o zona en proyecto, todas las informaciones que les permitan someter a las partes contratantes los informes y formular las recomendaciones que estimen pertinentes.

b) Si, después de haber estudiado el plan y el programa comprendidos en un acuerdo provisional a que se refiere el párrafo 5, en consulta con las partes en tal acuerdo y teniendo debidamente en cuenta las informaciones puestas a su disposición de conformidad con el apartado a) de este párrafo, las PARTES CONTRATANTES llegan a la conclusión de que dicho acuerdo no ofrece probabilidades de dar por resultado el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio en el plazo previsto por las partes del acuerdo, o consideran que este plazo no es razonable, las PARTES CONTRATANTES formularán sus recomendaciones a las partes en el citado acuerdo. Éstas no lo mantendrán o no lo pondrán en vigor, según sea el caso, si no están dispuestas a modificarlo de conformidad con tales recomendaciones.

c) Toda modificación substancial del plan o del programa a que se refiere el apartado c) del párrafo 5, deberá ser comunicada a las PARTES CONTRATANTES, las cuales podrán solicitar de las partes contratantes interesadas que inicien consultas con ellas, si la modificación parece que puede comprometer o diferir indebidamente el establecimiento de la unión aduanera o de la zona de libre comercio.

8. A los efectos de aplicación del presente Acuerdo,

a) se entenderá por unión aduanera, la substitución de dos o más territorios aduaneros por un solo territorio aduanero, de manera:

i) que los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas (excepto, en la medida en que sea necesario, las restricciones autorizadas en virtud de los artículos XI, XII, XIII, XIV, XV y XX) sean eliminados con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales entre los territorios constitutivos de la unión o, al menos, en lo que concierne a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de dichos territorios; y

ii) que, a reserva de las disposiciones del párrafo 9, cada uno de los miembros de la unión aplique al comercio con los territorios que no estén comprendidos en ella derechos de aduana y demás reglamentaciones del comercio que, en substancia, sean idénticos;

b) se entenderá por zona de libre comercio, un grupo de dos o más territorios aduaneros entre los cuales se eliminen los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas (excepto, en la medida en que sea necesario, las restricciones autorizadas en virtud de los artículos XI, XII, XIII, XIV, XV y XX) con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de los territorios constitutivos de dicha zona de libre comercio.

9. El establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio no influirá en las preferencias a que se refiere el párrafo 2 del artículo I, pero podrán ser suprimidas o ajustadas mediante negociaciones con las partes contratantes interesadas. Este procedimiento de negociación con las partes contratantes interesadas será utilizado especialmente para suprimir las preferencias cuya eliminación sea necesaria para la observancia de las disposiciones del inciso i) del apartado a) del párrafo 8 y del apartado b) del mismo párrafo.

10. Las PARTES CONTRATANTES podrán, mediante una decisión tomada por una mayoría de dos tercios, aprobar proposiciones que no se ajusten completamente a las disposiciones de los párrafos 5 a 9 inclusive, a condición de que dichas proposiciones tengan como resultado el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio en el sentido de este artículo.

11. Teniendo en cuenta las circunstancias excepcionales resultantes de la constitución de la India y del Paquistán en Estados independientes, y reconociendo que durante mucho tiempo ambos Estados formaron una unidad económica, las partes contratantes convienen en que las disposiciones del presente Acuerdo no impedirán a esos dos países la celebración de acuerdos

Especiales sobre su comercio mutuo, hasta que se establezcan definitivamente sus relaciones comerciales recíprocas.

12. Cada parte contratante deberá tomar las medidas razonables que estén a su alcance para lograr que, dentro de su territorio, los gobiernos y autoridades regionales y locales observen las disposiciones del presente Acuerdo.

Del artículo surge una primera gran distinción entre las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio: en las primeras los territorios aduaneros nacionales son sustituidos por un territorio aduanero común, mientras que en las zonas de libre comercio cada territorio aduanero conserva su individualidad y autonomía. Desde esta perspectiva, la unión aduanera es un proceso de integración de territorios aduaneros mientras que la zona de libre comercio es un espacio de cooperación (González. 2011: 38).

Por lo tanto debe quedar claro que la unión aduanera es una zona de libre comercio en la que los Estados decidieron unificar los aranceles y reglamentos comerciales frente a terceros Estados. Los Estados eliminan aranceles a su comercio recíproco sin extender esas ventajas a los demás, en una excepción a la cláusula de nación más favorecida (op. cit .pp. 39).

RESTRICCIONES CUANTITATIVAS

De las que se pueden colocar como ejemplos: cuotas, contingentes, licencias de exportación, que pueden tener como fundamento: i) la escasez aguda de alimentos en el artículo XI del GATT (Murillo, 2011: 355):

2. Las disposiciones del párrafo 1 de este artículo no se aplicarán a los casos siguientes:
- a) Prohibiciones o restricciones a la exportación aplicadas temporalmente para prevenir o remediar una escasez aguda de productos alimenticios o de otros productos esenciales para la parte contratante exportadora;
 - ii) la protección de la agricultura en los términos del artículo XI.2.c: Las disposiciones del párrafo 1 de este artículo no se aplicarán a los casos siguientes: (...) c) Restricciones a la importación de cualquier producto agrícola o pesquero, cualquiera que sea la forma bajo la cual se importe éste, cuando sean necesarias para la ejecución de medidas gubernamentales que tengan por efecto:
 - i) restringir la cantidad del producto nacional similar que pueda ser comercializada o producida o, de no haber producción nacional importante del producto similar, de un producto nacional que pueda ser substituido directamente por el producto importado; o
 - ii) eliminar un sobrante temporal del producto nacional similar o, de no haber producción nacional importante del producto similar, de un producto nacional que pueda ser substituido directamente por el producto importado, poniendo este sobrante a la disposición de ciertos grupos de consumidores del país, gratuitamente o a precios inferiores a los corrientes en el mercado; o
 - iii) restringir la cantidad que pueda ser producida de cualquier producto de origen animal cuya producción dependa directamente, en su totalidad o en su mayor parte, del producto importado, cuando la producción nacional de este último sea relativamente desdeñable.
 - iii) la protección del equilibrio de la balanza de pagos bajo las condiciones que contempla el artículo XII del GATT.

Artículo XII: Restricciones para proteger la balanza de pagos

1. No obstante las disposiciones del párrafo 1 del artículo XI, toda parte contratante, con el fin de salvaguardar su posición financiera exterior y el equilibrio de su balanza de pagos, podrá reducir el volumen o el valor de las mercancías cuya importación autorice, a reserva de las disposiciones de los párrafos siguientes de este artículo.

LAS EXCEPCIONES GENERALES DEL ARTÍCULO XX DEL GATT (Murillo, 2011:355)

La norma de referencia expresa: “A reserva de que no se apliquen las medidas enumeradas a continuación en forma que constituya un medio de discriminación arbitrario o injustificable entre los países en que prevalezcan las mismas condiciones, o una restricción encubierta al comercio internacional, ninguna disposición del presente Acuerdo será interpretada en el sentido de impedir que toda parte contratante adopte o aplique las medidas:a) necesarias para proteger la moral pública;b) necesarias para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales;c) relativas a la importación o a la exportación de oro o plata;d) necesarias para lograr la observancia de las leyes y de los reglamentos que no sean incompatibles con las disposiciones del presente Acuerdo, tales como las leyes y reglamentos relativos a la aplicación de las medidas aduaneras, al mantenimiento en vigor de los monopolios administrados de conformidad con el párrafo 4 del artículo II y con el artículo XVII, a la protección de patentes, marcas de fábrica y derechos de autor y de reproducción, y a la prevención de prácticas que puedan inducir a error;e) relativas a los artículos fabricados en las prisiones;f) impuestas para proteger los tesoros nacionales de valor artístico, histórico o arqueológico;g) relativas a la conservación de los recursos naturales agotables, a condición de que tales medidas se apliquen conjuntamente con restricciones a la producción o al consumo nacionales;h) adoptadas en cumplimiento de obligaciones contraídas en virtud de un acuerdo intergubernamental sobre un producto básico que se ajuste a los criterios sometidos a las PARTES CONTRATANTES y no desaprobados por ellas o de un acuerdo sometido a las PARTES CONTRATANTES y no desaprobado por éstas;i) que impliquen restricciones impuestas a la exportación de materias primas nacionales, que sean necesarias para asegurar a una industria nacional de transformación el suministro de las cantidades indispensables de dichas materias primas durante los períodos en que el precio nacional sea mantenido a un nivel inferior al del precio mundial en ejecución de un plan gubernamental de estabilización, a reserva de que dichas restricciones no tengan como consecuencia aumentar las exportaciones de esa industria nacional o reforzar la protección concedida a la misma y de que no vayan en contra de las disposiciones del presente Acuerdo relativas a la no discriminación)

esenciales para la adquisición o reparto de productos de los que haya una penuria general o local...”.

Como ejemplo jurisprudencial podemos citar aquí el caso “amianto” (Canadá contra Comunidades Europeas sobre Medidas que afectan al amianto y a los productos que contienen amianto, Asunto 135 de la OMC). En el dictamen adoptado en 2001, se rechazó la impugnación hecha por Canadá de la prohibición impuesta por Francia a la importación de amianto y productos que contienen amianto ya que la medida podría justificarse al amparo del apartado b) del artículo XX: es decir, podría considerarse necesaria para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales (Murillo, 2011: 356).

EXCEPCIONES POR RAZONES DE SEGURIDAD³⁰

Estas excepciones se encuentran contenidas en el artículo XXI del GATT que manifiesta que:

“No deberá interpretarse ninguna disposición del presente Acuerdo en el sentido de que:

- a) imponga a una parte contratante la obligación de suministrar informaciones cuya divulgación sería, a su juicio, contraria a los intereses esenciales de su seguridad; o
- b) impida a una parte contratante la adopción de todas las medidas que estime necesarias para la protección de los intereses esenciales de su seguridad, relativos a las materias fisionables o a aquellas que sirvan para su fabricación; ii) al tráfico de armas, municiones y material de guerra, y a todo comercio de otros artículos y material destinados directa o indirectamente a asegurar el abastecimiento de las fuerzas armadas; iii) a las aplicadas en tiempos de guerra o en caso de grave tensión internacional; o
- c) impida a una parte contratante la adopción de medidas en cumplimiento de las obligaciones por ella contraídas en virtud de la Carta de las Naciones Unidas para el mantenimiento de la paz y de la seguridad internacional.

CLÁUSULAS DE SALVAGUARDIA

³⁰ *Ibidem.*

El artículo XIX del GATT y el Acuerdo sobre Salvaguardias autorizan a una Parte Contratante a establecer medidas de urgencias para cuando el incremento del volumen o las condiciones en que se efectúan las importaciones amenazan causar un perjuicio a sus productores nacionales (Murillo, 2011: 356).

El mencionado artículo del GATT reza:

Artículo XIX: Medidas de urgencia sobre la importación de productos determinados

1. a) Si, como consecuencia de la evolución imprevista de las circunstancias y por efecto de las obligaciones, incluidas las concesiones arancelarias, contraídas por una parte contratante en virtud del presente Acuerdo, las importaciones de un producto en el territorio de esta parte contratante han aumentado en tal cantidad y se realizan en condiciones tales que causan o amenazan causar un daño grave a los productores nacionales de productos similares o directamente competidores en ese territorio, dicha parte contratante podrá, en la medida y durante el tiempo que sean necesarios para prevenir o reparar ese daño, suspender total o parcialmente la obligación contraída con respecto a dicho producto o retirar o modificar la concesión.

b) Si una parte contratante ha otorgado una concesión relativa a una preferencia y el producto al cual se aplica es importado en un territorio de dicha parte contratante en las circunstancias enunciadas en el apartado a) de este párrafo, en forma tal que cause o amenace causar un daño grave a los productores de productos similares o directamente competidores, establecidos en el territorio de la parte contratante que se beneficie o se haya beneficiado de dicha preferencia, esta parte contratante podrá presentar una petición a la parte contratante importadora, la cual podrá suspender entonces total o parcialmente la obligación contraída o retirar o modificar la concesión relativa a dicho producto, en la medida y durante el tiempo que sean necesarios para prevenir o reparar ese daño.

2. Antes de que una parte contratante adopte medidas de conformidad con las disposiciones del párrafo 1 de este artículo, lo notificará por escrito a las PARTES CONTRATANTES con la mayor anticipación posible. Les facilitará además, así como a las partes contratantes que tengan un interés substancial como exportadoras del producto de que se trate, la oportunidad de examinar con ella las medidas que se proponga adoptar. Cuando se efectúe dicha notificación previa con respecto a una concesión relativa a una preferencia, se mencionará a la parte contratante que haya

solicitado la adopción de dicha medida. En circunstancias críticas, en las que cualquier demora entrañaría un perjuicio difícilmente reparable, las medidas previstas en el párrafo 1 de este artículo podrán ser adoptadas provisionalmente sin consulta previa, a condición de que ésta se efectúe inmediatamente después de que se hayan adoptado las medidas citadas.

3. a) Si las partes contratantes interesadas no logran ponerse de acuerdo en lo concerniente a dichas medidas, la parte contratante que tenga el propósito de adoptarlas o de mantener su aplicación estará facultada, no obstante, para hacerlo así. En este caso, las partes contratantes afectadas podrán, no más tarde de noventa días después de la fecha de su aplicación, suspender, cuando expire un plazo de treinta días a contar de la fecha en que las PARTES CONTRATANTES reciban el aviso escrito de la suspensión, la aplicación, al comercio de la parte contratante que haya tomado estas medidas o, en el caso previsto en el apartado b) del párrafo 1 de este artículo, al comercio de la parte contratante que haya pedido su adopción, de concesiones u otras obligaciones substancialmente equivalentes que resulten del presente Acuerdo y cuya suspensión no desapueben las PARTES CONTRATANTES.

b) Sin perjuicio de las disposiciones del apartado a) de este párrafo, si medidas adoptadas sin consulta previa en virtud del párrafo 2 de este artículo causan o amenazan causar un daño grave a los productores nacionales de productos afectados por tales medidas, dentro del territorio de una parte contratante, ésta podrá, cuando toda demora al respecto pueda causar un perjuicio difícilmente reparable, suspender, tan pronto como se apliquen dichas medidas y durante todo el período de las consultas, concesiones u otras obligaciones en la medida necesaria para prevenir o reparar ese daño.

DEROGACIONES (WAIVERS)

Que implican la aplicación del criterio *rebus sic stantibus* y que aparece formulada en el artículo XXV.5 del GATT que dice: 5. En circunstancias excepcionales distintas de las previstas en otros artículos del presente Acuerdo, las PARTES CONTRATANTES podrán eximir a una parte contratante de alguna de las obligaciones impuestas por el presente Acuerdo, pero a condición de que sancione esta decisión una mayoría compuesta de los dos tercios de los votos emitidos y de que esta mayoría represente más de la mitad de las partes contratantes (op.cit. pp. 356).

MEDIDAS PROTECCIONISTAS

A pesar de que el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) ha sido eficaz para reducir los aranceles los países todavía recurren a medidas proteccionistas (Conde, 2015: 58).

Las naciones utilizan barreras legales, barreras de intercambio y barreras psicológicas para restringir la entrada de bienes no deseados. Cuando se aboga por la protección irracional, se ignoran las ventajas económicas básicas del comercio internacional (ibídem p. 58).

Surgirán por tanto: **Barreras arancelarias** (op.cit.pp. 58)

El **arancel** aparece como un tributo o gravamen aplicable a los productos que se exportan a escala mundial. El más común es el arancel de importación, el cual se carga a los bienes que se importan a un país. Menos frecuente es la tarifa o arancel de exportación, que gravan los bienes exportables a otras naciones o el arancel de tránsito, cobrado a los bienes que se transportan o pasan por un país con destino a otro país (ibídem p. 58).

Los aranceles pueden calcularse a partir de varios criterios (op.cit.pp. 59)

Los gobiernos utilizan los aranceles como herramientas o mecanismos para incrementar el ingreso al erario público, proteger la industria local o desalentar la importación al elevar el precio final del producto, entre otros (ibídem p. 59).

En el caso de la protección de la industria local, se utiliza el arancel para evitar por ejemplo, que se introduzcan al país productos a precios inferiores que en su país de origen. También se utilizan como represalias contra movimientos proteccionistas de los socios comerciales (ibídem p. 59).

Barreras no arancelarias

Las barreras comerciales no basadas en aranceles son una distorsión ineficiente que aminora las ventajas potenciales del comercio (ibídem p. 59).

El uso de barreras no arancelarias permaneció estable hasta la década del 70, cuando empezaron a aumentar. Las negociaciones de la Ronda de Tokio del GATT se centraron en la reducción de este tipo de barreras. Algunas de ellas no son impuestas deliberadamente por los países para obstaculizar el comercio; en ocasiones se deben a una política nacional y a la dirección de la economía, con el objetivo de atenuar desigualdades del ingreso o regulaciones tendientes a favorecer la compra de la población local o el empleo (ibídem p. 59).

Todo esto da origen a subsidios indirectos a las exportaciones. Otras barreras no arancelarias son instrumentos claramente utilizados para restringir las importaciones o favorecer las exportaciones. Las importaciones están restringidas a través de una variedad de formas distintas a los aranceles. Estas barreras no arancelarias más usuales incluyen (ibídem p. 59):

CUPOS:

El cupo es un límite de unidades o dólares específico a un tipo particular de mercancía, imponiendo una restricción absoluta sobre las cantidades de un artículo que puede importarse (ibídem p. 59).

En otras palabras, limita las importaciones a un determinado nivel. Los cupos son las barreras no arancelarias más importantes. El efecto de su imposición es el aumento de la producción interna del bien, conjuntamente con el precio doméstico. Cuando se fijan cupos, si se conoce la demanda interna futura, podrán determinar sus niveles futuros de producción. El GATT ha prohibido la imposición de cupos como medidas de emergencia, excepto para los productos agrícolas o cuando un país tiene problemas en la balanza de pagos a corto plazo (op.cit.pp. 60).

RESTRICCIONES VOLUNTARIAS A LAS EXPORTACIONES

Son similares a los cupos, pero surgen de un acuerdo entre país importador y país exportador, en el cual se determina el volumen de las exportaciones. Este tipo de acuerdo se considera voluntario porque el país exportador establece sus propios límites de exportación; sin embargo, generalmente se impone bajo la amenaza del país importador de fijar cupos y aranceles más altos si no se arriba al acuerdo (Conde, 2015:60).

COMPRESION NACIONAL

Presupone la fijación de normas gubernamentales que privilegian a los productores nacionales, a veces con total exclusión de las multinacionales, discriminando a proveedores extranjeros. El eslogan tradicional de este instrumento es “compre productos nacionales” o “compre productos fabricados en el país” (ibídem p. 60).

BOICOT

Es una medida gubernamental que implica la prohibición absoluta de comprar o importar determinados bienes de otros países, A su vez, puede ser formal o no formal según sea patrocinado por el gobierno o por una industria. No es extraño que los ciudadanos de un país boicoteen productos importados si son impulsados a hacerlo por su gobierno u otras organizaciones no gubernamentales nacionales (ibídem p. 60).

VALORACIÓN ADUANERA

Durante la Ronda de Tokio del GATT se avanzó en el establecimiento de normas para regir la valuación o valoración de derechos aduaneros para el pago de impuestos. Habida cuenta de que existían distintos criterios de valoración por parte de las Aduanas de diferentes países, se redujo la discrecionalidad para reclasificar los productos. En la actualidad el valor imponible se basa generalmente en el valor que figura en la factura comercial (op.cit. pp. 61).

BARRERAS MONETARIAS

Un gobierno puede aplicar restricciones sobre el control de intercambio para preservar la posición de la balanza de pagos o específicamente para dar ventaja o fuerza a industrias particulares. Éstas pueden ser de tres tipos:

- a- Moneda bloqueada: se utiliza como arma política o como respuesta a situaciones de dificultad de la balanza de pagos. El bloqueo corta todas las importaciones o aquellas que sobrepasen un cierto nivel. El bloqueo se materializa al no permitir que los importadores cambien su moneda nacional por la moneda de la transacción.
- b- Tipos de cambio diferencial: es un método de control de importaciones que alienta a la compra de aquellos bienes que el gobierno tiene interés de que se importen y desalienta la importación de aquellos bienes en los que no lo tiene interés. El mecanismo implica que el importador pague sumas variables de moneda nacional por moneda extranjera con el cual puede comprar productos de

distintas categorías. Para bienes deseables obtendrá un cambio favorable, mientras que para otros bienes no deseables ocurrirá lo inverso.

- c- Requisitos de aprobación gubernamental para el aseguramiento del cambio de moneda extranjera: este mecanismo supone que los importadores que desean comprar un bien extranjero deben hacer una solicitud a la autoridad gubernamental para obtener un permiso de cambio, es decir, un permiso para cambiar una cantidad de moneda nacional por moneda extranjera. El permiso de cambio también puede estipular el tipo de cambio, que puede ser desfavorable, dependiendo de los deseos del gobierno (op.cit.pp. 62).

BARRERAS TÉCNICAS

Las normas de productos y procesos relativas a la salud, el bienestar, la seguridad, el tamaño y las medidas pueden crear barreras comerciales que excluyan productos que no cumplan con ellas. Los procedimientos de prueba y certificación, como el hecho de realizar pruebas sólo en el país importador y las inspecciones en la planta son engorrosas, caras y por lo tanto, desalentadoras comercialmente. Por ejemplo ningún producto fabricado fuera de Japón (ni siquiera los elaborados por subsidiarias de multinacionales japonesas) tiene autorización para ostentar el sello de certificación de Japanese Industrial Standard (JIS) o el de Japanese Agricultural Standard (JAS); obviamente resulta difícil o imposible vender en ese país sin ninguno de estos logotipos (ibídem p. 62).

CONSIDERACIONES FINALES SOBRE EL GATT³¹

El GATT como se dijo tenía un carácter provisional y un campo de acción limitado, pero su éxito en el fomento y el logro de la liberalización de gran parte del comercio mundial durante 47 años es incontrovertible. Las continuas reducciones de los aranceles contribuyeron a estimular durante los decenios de 1950 y 1960 el crecimiento del comercio mundial, que alcanzó tasas muy elevadas (alrededor del 8 por ciento anual por término medio). Y el ímpetu de la liberalización del comercio contribuyó a que el crecimiento de éste sobrepasara en todo momento el aumento de la producción durante la era del GATT, lo que demostraba la creciente capacidad de los países para comerciar entre sí y aprovechar los beneficios del comercio. La afluencia de nuevos miembros durante la Ronda Uruguay fue una prueba del reconocimiento de que el sistema

³¹ Fuente consultada: <https://www.wto.org/indexsp.htm>.

multilateral de comercio constituía un soporte del desarrollo y un instrumento de reforma económica y comercial.

Pero no todo fue satisfactorio. A medida que pasaba el tiempo se planteaban nuevos problemas. La Ronda de Tokio, en el decenio de 1970, fue un intento de abordar algunos de ellos, pero sus logros resultaron limitados. Fue un signo de los tiempos difíciles que se avecinaban.

El éxito logrado por el GATT en la reducción de los aranceles a niveles tan bajos, unido a una serie de recesiones económicas en el decenio de 1970 y en los primeros años del de 1980, incitó a los gobiernos a idear otras formas de protección para los sectores que se enfrentaban con una mayor competencia extranjera. Las elevadas tasas de desempleo y los constantes cierres de fábricas impulsaron a los gobiernos en Europa Occidental y América del Norte a tratar de concertar con sus competidores acuerdos bilaterales de reparto del mercado y a emprender una carrera de subvenciones para mantener sus posiciones en el comercio de productos agropecuarios, hechos ambos que minaron la credibilidad y la efectividad del GATT.

El problema no se limitaba al deterioro del clima de política comercial. A comienzos del decenio de 1980 era evidente que el Acuerdo General no respondía ya a las realidades del comercio mundial como lo había hecho en el decenio de 1940. En primer lugar, el comercio mundial era mucho más complejo e importante que 40 años atrás: estaba en curso la globalización de la economía, el comercio de servicios — no abarcado por las normas del GATT — era de gran interés para un número creciente de países, y las inversiones internacionales se habían incrementado. La expansión del comercio de servicios estaba también estrechamente relacionada con nuevos incrementos del comercio mundial de mercancías. Se estimaba que las normas del GATT resultaban deficientes también en otros aspectos. Por ejemplo, en el sector de la agricultura, en el que se habían aprovechado abundantemente los puntos débiles del sistema multilateral y habían tenido escaso éxito los esfuerzos por liberalizar el comercio de productos agropecuarios. En el sector de los textiles y el vestido se negoció en el decenio de 1960 y primeros años del de 1970 una excepción a las disciplinas normales del GATT, que dio lugar al Acuerdo Multifibras. Incluso la estructura institucional del GATT y su sistema de solución de diferencias causaban preocupación.

Estos y otros factores persuadieron a los miembros del GATT de que debía hacerse un nuevo esfuerzo por reforzar y ampliar el sistema multilateral. Ese esfuerzo se tradujo en la Ronda Uruguay, la Declaración de Marrakech y la creación de la OMC.

Pero ante la pregunta de si tuvo existe el GATT corresponde decir que sí dado que cumplió entonces su misión: se rebajaron los aranceles y se estimuló el comercio internacional.

CAPÍTULO IV

CONCLUSIONES Y PROPUESTAS

CONCLUSIÓN

El presente trabajo tuvo por finalidad analizar objetivamente la evolución internacional en materia comercial.

No me centré en la obtención de resultados, sino en el desarrollo constante, comenzado luego de la Segunda Guerra Mundial. Todo ello se puede ver reflejado en la aparición de instituciones internacionales como el FMI, el Banco Mundial y su grupo, el GATT y la OMC. Reiterando que el análisis profundo en materia económica y comercial escapa a este trabajo, destaco que la evolución se presenta en primera persona y dando razón en materia de estructuras (que han ido de la simplificación a la complejidad) ; de principios (manteniéndose los primigenios, y ampliándose en la marcha de la comunidad internacional) ; y en objetivos (de la búsqueda de resultados mediatos que permitieran aliviar situaciones que requerían un accionar urgente y rápido a la búsqueda de la universalidad y la perpetuidad).

Por ello así planteado las críticas serán bienvenidas; las instituciones (de buen manejo) se nutren de las críticas, pero éstas no debe “tapar el bosque”, no permitiendo destacar la solidaridad, el diálogo, la cooperación y el auxilio de instituciones que han surgido en tiempos oscuros y difíciles de la humanidad, y reiterando, sin juzgar resultados, han constituido un avance inmenso en esa certidumbre y seguridad que la comunidad internacional necesita y reclama.

Es preciso destacar que el buen funcionamiento de las instituciones encargadas de la solución de problemas comerciales, financieros y económicos podría acortar la brecha que existe entre países pobres y ricos, permitiendo el desarrollo de los primeros y la creación de conciencia y responsabilidad en los segundos.

Dentro de las propuestas que pueden llegar a hacerse para mejorar el funcionamiento de la institución, observando las críticas generales e históricas que se le han hecho a la misma, encuentro las siguientes:

- 1) Una crítica importante que se le hace a la OMC, es la de ser un factor importante de pérdida de soberanía, pero a mi entender y no pretendiendo entrar en discusiones de política internacional, ésta institución ha sido el resultado de

acuerdos de Estados, es por ello que sabiendo estas las reglas de juego a la cual se iban a someter, no parece acertado hablar de “pérdida de soberanía”, aún más cuando desde la institución se desatacan principios de democracia, cooperación y auxilios. Pero lo que sí entiendo que puede corregirse es la visión de la OMC, visión que debe ser actualizada, dado que ya no se está en la misma situación geopolítica que existía en el momento de su constitución. Es por ello que se debería adaptar a los problemas derivados de la mundialización, por medio de los cuales deberá tomar previsiones, recaudos y posturas dentro de una actualización constante que es lo que demanda el mundo globalizado, tan desconocido al momento del nacimiento de la OMC.

- 2) Dado que con todo avance, surgen problemas nuevos como enseña la historia, es de notar la necesidad del cambio de mirada, de perspectiva que los críticos de la OMC reclaman. Es por ello que a mi entender sería necesario poner la cuestión social por sobre la económica al momento de negociar y adoptar decisiones, más aun cuando en el mundo interconectado en que se vive, es de notar que las cuestiones problemáticas exceden el alea económica e inmediatamente se desplazan a el sector político, social y productivo, influyendo en el desenvolvimiento de los Estados y repercutiendo con mayor fuerza y con mayores consecuencias negativas en aquellos Estados no preparados para recibir estos impactos, y como resultado habrá pobreza y desempleo.
- 3) La mayor y más consistente crítica que se le ha hecho a la OMC es la de su falta de transparencia, adoptando de manera consuetudinaria la realización de reuniones secretas en el tristemente conocido GREEN ROOM (que recibe ese nombre por el color en que se encuentra pintado). Estas reuniones son el claro ejemplo de cómo bajo la apariencia del consenso que busca el organismo en las votaciones se puede ver como los “poderosos” influyen en la toma de decisiones de los países en desarrollo, haciendo “lobby”; pero lo que sorprende es que con argumentos tan débiles, como son los que desde la OMC se escuchan, como decir que el sistema de la OMC al buscar consenso permite que el débil impida con su negativa la no obtención de resultados perseguidos por el país desarrollado parecen irrisorias, dado que como es sabido es insostenible mantener eso, cuando el poderoso, se pone como meta algo avanza con un paso arrollador y en busca del fin hará lo que sea para lograrlo, incluso obtener la anuencia del débil, utilizando las artimañas conocidas por todos, aunque aún no conocidas por la OMC como parece. Es por ello que para evitar que esta

negativa costumbre tan enraizada en el organismo continúe sería positivo que todas las reuniones que se desarrollen en el seno de la OMC sean públicas, contando con la presencia en las mismas, de los Estados involucrados en el tema debatido como condición sine qua non.

BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía General

Diccionario Jurídico (2008). Ed. Estudio. Argentina.

Página del Fondo Monetario Internacional: www.imf.org/external/spanish/

Página de Naciones Unidas: www.un.org/es/

Página de la OMC: <https://www.wto.org/indexsp.htm> (Entender la OMC)

Bibliografía específica

- CARDERO, M.E. (1996). *“Qué ganamos y qué perdimos con el TLC*. Ed. Siglo XXI, editores. Argentina.
- CONDE, A., ROSELLÓ FERNANDEZ, J.M y TORRES, G. (2015). *Comercio Internacional en el siglo XXI*”.Ed.Dunken. Argentina.
- DÍAZ MIER, M.A. (2008). *“Visiones críticas de la OMC”*. Revista ICE n° 843. España.
- GONZALEZ, F. (2011). *“Marco normativo multilateral de la integración económica”*. En Alfredo Soto y Flavio Floreal González (comp). Manual de Derecho de la Integración. Ed. La Ley. Argentina.
- MURILLO, J. (2011). *“Temas de Derecho Internacional Público”*.Ed. Zeus S.R.L. Argentina.
- WITKER, J. (1979). *“Principios y estructura del GATT”*. En biblioteca jurídica UNAM, México.

ÍNDICE

1) Resumen	1
2) Estado de la cuestión	1-5
3) Marco teórico	5-8
4) Introducción	8-9

Capítulo I

Evolución histórica del GATT a la OMC

Antecedentes.....	11-13
La cooperación Internacional: orígenes.....	13-14
Surgimiento de nuevas instituciones	
El F.M.I.....	15-18
El grupo Banco Mundial.....	18-22
Rondas comerciales del GATT.....	22-23

Capítulo II

Objetivos, principios y estructura de la OMC

La OMC.....	25-26
Fines y funciones.....	26-27
Estructura jurídica.....	27-29
Obligaciones jurídicas.....	29-30
Simplificación estructural.....	30-31
Funcionamiento.....	31-32
Desarrollo de órganos de la OMC.....	33-38

Objetivos y principios jurídicos del comercio en el marco de la OMC.....	38-43
Lo que propugna la OMC.....	43-45

Capítulo III

La importancia del GATT como piedra fundacional del comercio internacional	
Principios dentro del marco normativo del GATT.....	47-58
Excepciones.....	58-68
Medidas proteccionistas.....	69
Barreras arancelarias.....	69
Barreras no arancelarias.....	69-72
Consideraciones finales sobre el GATT.....	72-73

Capítulo IV

Conclusiones y propuestas.....	75-77
--------------------------------	-------