
comercio internacional

Una década de funcionamiento
del sistema de solución de
diferencias comerciales de la
OMC: avances y desafíos

Juliana Salles Almeida



División de Comercio Internacional e Integración

Santiago de Chile, abril de 2006

Este documento fue preparado por Juliana Salles Almeida, Consultora de la División de Comercio Internacional e Integración de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de la autora y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN impreso 1680-869X

ISSN electrónico 1680-872X

ISBN: 92-1-322891-0

LC/L.2515-P

Nº de venta: S.06.II.G.41

Copyright © Naciones Unidas, abril de 2006. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N. Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Resumen	5
Introducción	7
I. Panorama general de los casos propuestos en una década de actuación del Órgano de Solución de Diferencias Comerciales	11
A. Los temas más conflictivos	14
B. La actuación de los países en desarrollo y menos desarrollados.....	19
C. Unión Europea y Estados Unidos: una radiografía de los miembros más activos en el OSD	20
D. La participación de China en el OSD: el nuevo gran protagonista.....	27
II. América Latina y el Caribe: los avances conquistados en el OSD y los desafíos que se presentan	31
A. Conflictos entre los miembros de América Latina y el Caribe.....	33
B. Los logros de América Latina y el Caribe en contra del proteccionismo	35
III. La base de jurisprudencias y precedentes creados en una década de labor: implicaciones en los futuros trabajos del OSD y de la OMC	39
A. La jurisprudencia como fuente de derecho para casos futuros.....	40
B. La influencia de la jurisprudencia en la política comercial de los países.....	43

C. La influencia de la jurisprudencia en la revisión de los Acuerdos.....	45
D. El rol de los precedentes.....	47
IV. Desafíos y propuestas de reforma del OSD	49
A. Los grandes desafíos.....	49
B. Propuestas de reforma del OSD... ..	54
V. Principales constataciones.....	57
Bibliografía.....	63
Serie comercio internacional: Números publicados	67

Índice de cuadros

Cuadro 1 Principales países reclamantes en el OSD.....	13
Cuadro 2 Principales países demandados en el OSD	14
Cuadro 3 Evolución de demandas por acuerdo	15
Cuadro 4 Medidas sanitarias y fitosanitarias consideradas barreras a las exportaciones de los países en desarrollo.....	16
Cuadro 5 Participación en el OSD (95/05) participación en el comercio mundial (2004)	21
Cuadro 6 Casos emblemáticos entre Estados Unidos/CE	27
Cuadro 7 Actuación de China en el OSD	28
Cuadro 8 Participación de América Latina y el Caribe en las diferencias planteadas en el marco del GATT	32
Cuadro 9 Participación de América Latina y el Caribe en el OSD	33
Cuadro 10 Reclamaciones entre países de América Latina y el Caribe	34
Cuadro 11 Logros de América Latina y el Caribe en contra del proteccionismo europeo.....	36
Cuadro 12 Logros de América Latina y el Caribe en contra del proteccionismo estadounidense	37
Cuadro 13 Medidas comerciales estadounidenses con implementación pendiente	37
Cuadro 14 Jurisprudencias citadas en las decisiones del Órgano de Apelación	41
Cuadro 15 Concesión lograda por el país demandante	44

Índice de gráficos

Gráfico 1 Evolución del número de reclamaciones presentadas al OSD.....	12
---	----

Índice de recuadros

Recuadro 1 Resultados positivos del OSD en la promoción de la apertura comercial.....	44
---	----

Resumen

El Órgano de Solución de Diferencias Comerciales-OSD de la OMC completó una década de funcionamiento en 2005 durante la cual fueron emitidas más de 80 decisiones, se consolidaron más de 27.000 páginas de jurisprudencia, se fomentaron diversos acuerdos y, principalmente, se logró la apertura comercial en varios sectores. En este contexto, los países de América Latina y el Caribe representan el grupo más activo durante estos diez años (1995/05) y han logrado importantes resultados en contra del proteccionismo en sectores esenciales para sus exportaciones. El propósito de este trabajo es evaluar factores importantes para verificar la eficacia de este mecanismo de solución de controversias tales como: la actuación de los países Miembros, las dificultades para demandar, los plazos, los costos, el cumplimiento de los fallos, y otros factores, teniendo en cuenta las propuestas de reforma que están actualmente en discusión por la comunidad internacional y los desafíos que se presentan a los países en desarrollo. Teniendo en cuenta este objetivo, será presentado un balance de la labor realizada por el OSD en esta primera década de actividad, los avances logrados por los países de América Latina y el Caribe y los desafíos que se vislumbran en un escenario mundial que viene siendo marcado por la complejidad de los temas comerciales y de la normativa jurídica que los regula. El estudio también señala la influencia de la jurisprudencia en los futuros trabajos de la OMC.

Introducción

La penetración en nuevos mercados por medio del comercio internacional implica el compromiso de montos significativos de recursos cuyo rendimiento se obtiene en el mediano y largo plazo. De ahí la necesidad de que las instituciones jurídicas contribuyan a disminuir algunos riesgos relacionados con la actividad, estableciendo claramente, por un lado, las reglas del juego para los agentes económicos involucrados y, por otro, mecanismos que aseguren en la medida de lo posible su cumplimiento. En este escenario, los mecanismos de solución de controversias contribuyen a que los agentes económicos puedan contar con un ambiente lo suficientemente predecible y certero para poder desarrollar sus actividades económicas en el ámbito internacional. La necesidad de estos mecanismos se torna cada vez más evidente con la proliferación de acuerdos comerciales y de integración en los últimos años, fenómenos en los cuales las diferencias comerciales finalmente se evidencian.

Los sistemas de solución de diferencias, si bien por un lado, constituyen instrumentos importantes para la promoción del proceso de liberalización en la medida en que protegen el proceso de apertura de los ataques de los grupos de presión proteccionistas, por otro lado, cumplen una función política clave, teniendo en cuenta que el recurrir a una tercera instancia imparcial para adjudicar las diferencias contribuye a evitar que un conflicto comercial se politice y se vea afectado por otras consideraciones no comerciales que pueden eventualmente agravar la disputa.

Desde la creación de la OMC, el 1° de enero de 1995, la normativa que regula el comercio internacional viene tornándose cada vez más detallada y precisa, desde la introducción de textos jurídicos

más amplios como entendimientos, declaraciones, lista de compromisos, protocolos hasta normativas más específicas como los acuerdos, que regulan las prácticas comerciales en distintas áreas (el cuerpo de normas completo consta de más de 30.000 páginas). Para hacer cumplir esta red de normas multilaterales fue creado con la OMC el Órgano de Solución de Controversias que funciona como un “Tribunal Internacional de Comercio”, el cual cuenta con una primera instancia (el Grupo Especial) y una segunda instancia (el Órgano de Apelación). Este mecanismo de revisión, si por un lado trae mayor garantía de amplia defensa y un procedimiento legal más completo, por otro, asociado a la amplitud de los temas abarcados (jurídicos, económicos, técnicos y científicos) aumenta la complejidad de los fallos. Si en la época del GATT las decisiones contaban con algunas decenas de páginas, en la OMC cuentan con centenas de ellas. Para tener una idea, en el antiguo sistema fueron producidos una media de 86 páginas de conclusiones por año, es decir de “*findings*” (la parte final del fallo) y en la OMC este número pasó a un promedio de 693 páginas ya en los primeros cinco años de su funcionamiento (Davey, 2004). Si se consideran todas las páginas de ambas instancias, tanto del Grupo Especial como del Órgano de Apelación, y demás decisiones de los árbitros, se tiene un total de 27.000 páginas de jurisprudencia (para los 81 casos con informe) (Sutherland, Peter et al 2004), Esto significa una labor que no sólo viene aportando mayor estabilidad normativa en la medida en que clarifica omisiones y ambigüedades en los textos jurídicos sino también que está contribuyendo a una mayor judicialización de las relaciones comerciales, evitando con esto el uso indiscriminado de mecanismos proteccionistas.

En definitiva, en estos diez años de funcionamiento, la OMC ya cuenta con miles de páginas de textos jurídicos que vinculan a los países a estructurar sus prácticas comerciales de acuerdo con los principios multilaterales que convergen en un objetivo central: lograr un comercio más justo y equitativo.¹ En este escenario, los países de América Latina y Caribe juegan un rol esencial en la medida en que contribuyen para abrir importantes precedentes hacia una mayor liberalización en sectores marcados por el proteccionismo, como el comercio agrícola, de vestuario y de servicios.

El trabajo está estructurado en cuatro partes. La primera traza un panorama genérico de las controversias propuestas durante esta primera década de funcionamiento del OSD, con informaciones respecto a los temas más conflictivos, los problemas enfrentados por los países en desarrollo, el perfil de las demandas de los principales usuarios de este mecanismo y la actuación de las dos grandes potencias, Estados Unidos y la Unión Europea, Miembros más activos en el OSD. La segunda parte concentrará su atención en la actuación de los países de América Latina y el Caribe señalando los avances logrados, los sectores que obtuvieron una mayor apertura comercial y los desafíos futuros en los litigios con los demás Miembros. La tercera parte abarca los aspectos legales del procedimiento de solución de controversias, es decir, el rol de la jurisprudencia como fuente de derecho, como telón de fondo orientador de las futuras revisiones de los Acuerdos Multilaterales y como instrumento capaz de influenciar la política comercial de los países Miembros. La cuarta sección se ocupa de presentar las recientes propuestas de reforma del OSD. Finalmente, se presenta un resumen de las principales constataciones del estudio.

Es importante señalar que los aspectos de metodología empleados en este estudio son: a) los números analizados están comprendidos dentro del 1 de enero de 1995 a diciembre de 2005, salvo cuando otro período sea expresamente informado; b) se utiliza el Órgano de Solución de Controversias como sinónimo de Órgano de Solución de Diferencias, manteniendo, sin embargo, la sigla utilizada por la OMC: OSD; c) las palabras “caso”, “reclamación” y “controversia” son utilizadas como sinónimo, aunque las partes en cuestión no hayan concluido la fase pre-contenciosa de consulta; d) cada consulta presentada formalmente al OSD es contada como una controversia aunque hayan otras que se refieran al mismo asunto (ej. el caso del azúcar- DS265, DS266, DS283-

¹ Los principios del sistema de comercio defendidos por la OMC son: no discriminación, más libre y previsible; más competitivo; más ventajoso para los países menos adelantados. Para mayores detalles sobre estos conceptos véase <http://www.wto.org>.

es contado tres veces pues tres países solicitaron consultas sobre el mismo asunto, ganando cada cual un número distinto); e) las palabras “decisión”, “informe” y “fallo” son utilizadas como sinónimo; f) CE y UE son utilizadas como sinónimo teniendo en cuenta que la OMC mantiene la sigla antigua; g) las CE son contadas como si fueran un país para efectos de facilitación de comprensión; h) los Acuerdos multilaterales están nombrados de forma simplificada; i) “remedios comerciales” y “*trade remedies*” son utilizados como sinónimos y se refieren a las medidas de *antidumping*, compensatorias y de salvaguardias; j) el término “región” se refiere a América Latina y el Caribe.

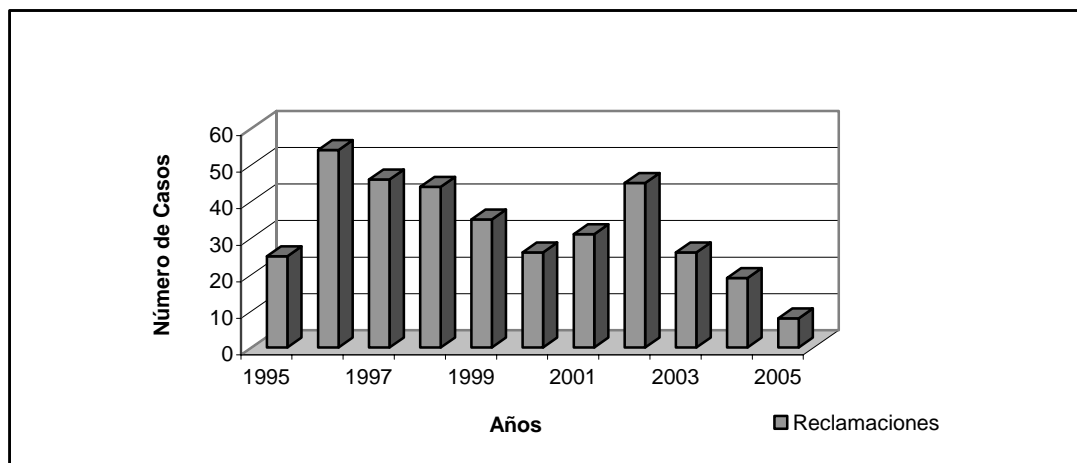
I. Panorama general de casos propuestos en una década de funcionamiento del Órgano de Solución de Diferencias Comerciales

El funcionamiento del OSD sufrió cambios importantes entre los primeros cinco años y los cinco subsecuentes. El primer quinquenio de funcionamiento del OSD (1995/2000) estuvo marcado por el gran número de consultas de Estados Unidos y la Unión Europea-UE, por la complejidad de los temas y por la diversidad de acuerdos abarcados. Así, por ejemplo el caso de la hormona (Acuerdo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias), del banano (Acuerdo de Servicios y Agrícola), de los camarones (tema relacionado a la protección del medio ambiente), del FSC (Acuerdo SMC), de la Ley *Antidumping* de 1916 (Acuerdo *Antidumping*), todos los cuales contaron con la participación de Estados Unidos o la Unión Europea. El segundo quinquenio (2000/2005) fue marcado por la disminución del número de consultas de Estados Unidos y UE, rango en el cual estos países dejaron de ser los dos Miembros dominantes en términos de reclamaciones considerando que los países en desarrollo empezaron a participar más activamente, confiriendo un mayor equilibrio al escenario del OSD. En términos de materia abordada, los casos relacionados con los “*trade remedy measures*” o “remedios comerciales”(antidumping, medidas compensatorias y salvaguardias) aumentaron sustancialmente en el segundo quinquenio, especialmente

en contra de Estados Unidos. El gráfico abajo ilustra una disminución del uso de este mecanismo, lo que sugiere que este hecho esté relacionado con el descenso de las demandas propuestas por Estados Unidos y la Unión Europea en los últimos años.

Gráfico 1

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE RECLAMACIONES PRESENTADAS AL OSD



Fuente: Elaboración propia sobre la base de informaciones de la OMC.

El considerable uso inicial de este mecanismo por los Estados Unidos y las Comunidades Europeas ilustra que los países desarrollados fueron los principales usuarios del OSD. Sin embargo, los países en desarrollo también usaron el sistema de manera sustancial y este uso ha aumentado en los últimos años. Las estadísticas muestran que, si por un lado el número de quejas traídas por los Estados Unidos y las Comunidades Europeas ha disminuido en los últimos años, por otro lado, el número de demandas iniciadas por varios otros miembros de la OMC como Japón, India, Brasil y México han aumentado. Se puede decir que los dos últimos años (2004 y 2005) fueron especialmente beneficiosos para los países en desarrollo, los cuales obtuvieron decisiones favorables en asuntos claves para sus exportaciones. En este sentido son de especial importancia los casos del azúcar y del algodón en que Brasil ganó en contra de las CE y los Estados Unidos respectivamente, desafiando políticas comerciales agrícolas de carácter proteccionista vigentes hace años en estas potencias. Es importante señalar también el caso de apuestas y juegos de azar en que Antigua y Barbuda ponen en entredicho la protección estadounidense del mercado de servicios ofrecidos por Internet. Las evidencias sugieren que los países en desarrollo están actuando de manera estratégica en las demandas iniciadas, concentrándose en aquellas en que poseen poder de negociación, es decir, capacidad de retorsionar el país demandado. También se verifica una actuación dinámica de ellos como “terceros interesados”.

En estos diez años de funcionamiento del OSD, los países de América Latina y el Caribe en conjunto fueron los más activos dentro del número absoluto de reclamaciones. En segundo lugar viene Estados Unidos, y en tercero la Unión Europea. Los países en desarrollo presentaron un mayor número de consultas y fueron más demandados que los países desarrollados. Cabe señalar que esta situación no expresa la utilización efectiva del OSD, sino más bien está relacionada al mayor número de países en desarrollo que son Miembros de la OMC. Si tomamos en consideración los países de forma aislada, Estados Unidos es el que más utilizó el OSD, sea como demandante o como demandado. En segundo lugar viene la Unión Europea (los 15 países) y en tercero Canadá. De los países que forman parte de América Latina, Brasil, México, Chile y Argentina son, en este orden, los más activos como reclamantes (cuadro 1). Con relación a los países asiáticos, India está entre los diez Miembros más activos en el OSD (33 casos) tanto como demandante (en sectores

diversos, donde destacan las políticas que afectan sus exportaciones de textiles), así como demandado (la aplicación de restricciones cuantitativas a las importaciones de productos agrícolas, textiles e industriales y la inexistencia de protección mediante patente de los productos farmacéuticos y químicos fueron duramente cuestionadas por diversos países). Es interesante notar que los casos que involucran a la India no poseen una cierta homogeneidad en los asuntos tratados pues conciernen a sectores ampliamente diversos e involucran asuntos muy variados tales como *antidumping*, medidas compensatorias, preferencias arancelarias, restricciones cuantitativas y otras medidas que afectan las importaciones. Corea y Japón son los otros dos países asiáticos que se destacan entre los principales usuarios.² Con relación a los países del ASEAN, la nota distintiva es que tres de ellos han participado del OSD con cierta regularidad desde su constitución: Tailandia (12), Filipinas(8) e Indonesia (7).

Cuadro 1
PRINCIPALES PAÍSES RECLAMANTES EN EL OSD

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Total
Estados Unidos	6	17	17	10	10	8	1	4	3	4	1	81
Comunidades Europeas	2	7	16	16	6	8	1	4	3	5	2	70
Canadá	5	3	1	4	2	1	3	4	1	2	0	26
Brasil	1	0	4	1	0	7	4	5	0	0	0	22
India	1	4	0	3	1	2	2	2	0	1	0	16
México	2	3	0	0	3	1	1	0	3	0	2	15
Corea	0	0	2	0	1	3	0	1	3	2	0	12
Japón	1	3	1	1	2	1	0	2	0	1	0	12
Chile	1	0	1	0	0	1	3	2	1	0	1	10
Argentina	1	1	0	0	0	1	1	4	1	0	0	9

Fuente: Elaboración propia sobre la base de informaciones de la OMC.

Un dato interesante es que existe un cierto equilibrio en la actuación de los países que figuran entre los diez mayores usuarios del OSD, ya sea como reclamante o como demandado, es decir, los mayores usuarios como reclamantes también tienen sus políticas comerciales cuestionadas con frecuencia por los demás Miembros de la OMC. Por otro lado, los países que presentaron una actuación muy poco armónica fueron Tailandia como demandante (interpuso 11 demandas y tuvo su política comercial cuestionada una sola vez) y Egipto como demandado (nunca interpuso una demanda pero tuvo su política comercial cuestionada 4 veces).

Por otro lado, Estados Unidos es el país que tiene sus políticas comerciales mayormente cuestionadas ante el OSD (90 casos), seguido de la Unión Europea (53). De los países de América Latina y el Caribe, Argentina es el país más demandado en la OMC por políticas proteccionistas aplicadas en diferentes sectores (17 casos), seguido de Brasil (13) y México (13) (cuadro 2).

² Las controversias que involucran a Japón se refieren básicamente a productos industrializados (grabaciones sonoras, películas, automóviles, bebidas alcohólicas). Las controversias que involucran a Corea van desde productos industrializados hasta agropecuarios y lácteos.

Cuadro 2

PRINCIPALES PAÍSES DEMANDADOS EN EL OSD												
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Total
Estados Unidos	4	8	10	6	11	11	6	19	6	7	2	90
Comunidades Europeas	8	4	4	9	3	2	3	6	8	4	2	53
India	0	1	7	4	1	0	0	1	1	2	0	17
Argentina	0	1	1	4	3	3	3	0	0	0	1	16
Japón	4	4	3	1	0	0	0	1	0	1	0	14
Brasil	1	4	2	1	1	2	1	0	0	0	1	13
México	0	1	1	1	0	3	1	0	3	2	1	13
Corea	3	2	3	0	3	0	0	1	0	1	0	13
Canadá	0	1	5	3	1	0	1	1	0	1	0	13
Chile	0	0	3	0	0	2	4	1	0	0	0	10

Fuente: Elaboración propia sobre la base de informaciones de la OMC.

A. Los temas más conflictivos

En estos diez años de funcionamiento del OSD, los Acuerdos más citados, según el número de consultas presentadas, fueron el GATT, el de *Antidumping* y el de Subvenciones y Medidas Compensatorias. Posteriormente viene el Acuerdo Agrícola y un quinto grupo de Acuerdos cuyo número de reclamaciones varía de 30 a 34: Licencias, Salvaguardias, Obstáculos Técnicos y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (cuadro 3).

El GATT/94 es claramente el Acuerdo más citado en las consultas propuestas teniendo en cuenta que una medida comercial conflictiva con la normativa multilateral posiblemente viola algunos de los principios genéricos de no-discriminación, es decir, los principios de la “Nación Más Favorecida” y del “Trato Nacional”.³ En general, el incumplimiento de los principios del GATT está asociado a la violación de otros Acuerdos específicos una vez que la aplicación de los “*trade remedies*”, por ejemplo, implican un tratamiento diferenciado con relación a los productos nacionales y los extranjeros de manera de corregir una práctica de competencia desleal (*dumping* y subvenciones), lo que causa la violación del Acuerdo en cuestión y del principio del trato nacional del GATT. Los Acuerdos que figuran como segundo y tercero más citados en las controversias (*Antidumping*, Subvenciones/medidas compensatorias)⁴ demuestran que la aplicación no transparente de los llamados “remedios comerciales” (“*trade remedies*”) representa uno de los asuntos más conflictivos en el ámbito de la OMC y estos se refieren a las medidas gubernamentales adoptadas para proteger el mercado interno contra las prácticas comerciales supuestamente desleales.

³ El principio de la “Nación más Favorecida” exige que los aranceles y demás reglamentaciones se apliquen a las mercancías importadas y exportadas sin ninguna distinción entre los países. El “Trato Nacional” establece la no-discriminación entre los productos importados y los bienes similares de producción nacional.

⁴ Sin embargo, el Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias figura como el segundo acuerdo más citados en las controversias en la OMC no por el “trade remedy” constituido por las medidas compensatorias, sino por la el cuestionamiento de la concesión de subvenciones supuestamente prohibidas.

Cuadro 3

EVOLUCIÓN DE DEMANDAS POR ACUERDO

Acuerdo	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Total
GATT	24	25	33	24	19	23	19	34	23	16	11	251
<i>Antidumping</i>	1	3	3	6	8	11	6	7	6	8	4	63
Subvenciones y medidas compensatorias	0	7	10	11	3	7	4	7	6	6	1	62
Agricultura	4	5	13	5	6	5	2	7	6	2	1	56
Licencias	2	1	13	5	4	1	2	4	1	1	1	35
Obstáculos Técnicos	8	5	4	5	0	2	3	2	4	0	0	33
Salvaguardias	0	0	2	2	5	3	7	11	1	0	2	33
Sanitarias y Fitosanitarias	5	3	3	5	0	2	1	5	6	0	0	30
Propiedad Intelectual	0	6	5	4	5	3	1	0	1	0	0	25
Inversiones	0	6	5	3	1	1	1	2	0	0	1	20
Textiles	1	6	2	1	1	4	0	0	1	0	0	16
Servicios	1	3	2	3	1	2	1	0	1	1	0	15
Valoración Aduana	3	1	0	1	1	3	1	0	1	0	0	11
Contratación Pública	0	0	3	0	1	0	0	0	0	0	0	4
Reglas de Origen	0	0	2	1	0	0	0	1	0	0	0	4

Fuente: Elaboración propia sobre la base de informaciones de la OMC.

El Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias, la segunda normativa más citada en las controversias del OSD, involucra, en general, países desarrollados (en la amplia mayoría de ellos figura al menos de un lado de la demanda un país desarrollado). Estados Unidos es el que más casos han iniciado en este ámbito y las reclamaciones son dirigidas principalmente a los países de la Unión Europea. En América Latina, Brasil es el país que más inició demandas respecto a este Acuerdo (subvenciones canadienses a las exportaciones de aeronaves, subvenciones al algodón americano, subvenciones al azúcar, derechos compensatorios sobre determinados productos de acero al carbono, derechos compensatorios aplicados por Perú contra las importaciones de autobuses).⁵

Estados Unidos es el país que más tuvo que defenderse frente a la alegación de violación del Acuerdo *Antidumping* (de los 60 casos interpuestos en esta última década, Estados Unidos figura como demandado en 24 de ellos). Las denuncias vienen principalmente de sus propios socios del NAFTA (México y Canadá). En términos generales, los casos de violación a este Acuerdo no se concentran en un sector específico, comprenden desde productos del sector primario hasta del secundario, destacando los productos utilizados en la industria pesada (cemento, tubería de hierro y de acero, acero laminado, perfiles de hierro y acero, vigas, brocas, chapas de acero, planos de acero al carbono, artículos tubulares para campos petrolíferos). De los países de América Latina y el Caribe, México es evidentemente el que más tuvo sus medidas *antidumping* cuestionadas en el OSD (6 casos), seguido de Argentina (3), Ecuador (2), Guatemala (2) y Trinidad y Tobago (2). En estos casos involucrando los países de América Latina y el Caribe, los reclamantes son, en su mayoría miembros de la misma región, con la excepción de los casos propuestos en contra de México, que en su mayoría fueron iniciados por EE.UU y los contra Argentina en que CE inició dos demandas y Brasil una.⁶ Los casos en contra de Ecuador y en contra de Guatemala se refieren al cemento y fueron propuestos por México.⁷ Los dos casos contra Trinidad y Tabago fueron

⁵ WT/DS70, WT/DS71, WT/DS112, WT/DS266, WT/DS267, WT/DS218.

⁶ WT/DS157, WT/DS189, WT/DS241.

⁷ WT/DS60, WT/DS156, WT/DS182, WT/DS191.

propuestos por Costa Rica y se refieren a *antidumping* que afecta las importaciones de pasta, macarrones y espagueti.⁸

Dentro de los remedios comerciales también se encuentran las salvaguardias, las cuales son utilizadas cuando existe un aumento sustancial de las importaciones que amenacen causar o causen graves perjuicios a la economía interna. El Acuerdo de Salvaguardia también está presente en un número significativo de casos, aunque en menor cantidad en relación a los demás remedios comerciales citados (*antidumping* y medidas compensatorias). Estados Unidos es el país que más figura como supuesto violador de este Acuerdo (de 36 casos iniciados, Estados Unidos figura como demandado en 18 de ellos), seguido de Chile (5 casos) y Argentina (5 casos),⁹ países de América Latina que más tienen sus salvaguardias cuestionadas en el OSD. Es interesante señalar que estos dos países latinoamericanos son más demandados que la Unión Europea (3 casos) respecto a este asunto. Las salvaguardias chilenas cuestionadas se refieren a aquellas aplicadas al sector agrícola (azúcar, trigo, fructosa) e industrial (aceite vegetal, harina de trigo) y que perjudican a sus vecinos latinoamericanos (Argentina y Colombia).¹⁰ Las salvaguardias argentinas cuestionadas fueron aquellas aplicadas a la importación de calzados, duraznos en conserva y tejidos de algodón.

Otro acuerdo que debe ser señalado es el Agrícola, una vez que una amplia mayoría de las reclamaciones de los países en desarrollo hacen alusión a las barreras comerciales impuestas en contra de las exportaciones de sus productos agrícolas. En este sentido cabe notar que Brasil y Argentina son los países de América Latina que más citaron este Acuerdo y en la mayoría de ellos el argumento central era la concesión de subvenciones a productos agrícolas¹¹ por los países desarrollados.¹² En los casos emblemáticos del algodón y del azúcar Brasil obtuvo un fallo favorable.¹³ Sin embargo, los países desarrollados son los que más iniciaron controversias respecto a la aplicación de este Acuerdo, especialmente Estados Unidos, Unión Europea, Canadá, Australia y Nueva Zelanda, los cuales figuran como los países que más se involucran como reclamantes.

Respecto al Acuerdo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias-MSF, de las 30 diferencias interpuestas, los países que más figuran como parte en las controversias son Estados Unidos, Comunidades Europeas, Australia y Japón. Estos números coinciden con los resultados de varios estudios que indican que estos países son los que imponen el mayor número de *standards* sanitarios y fitosanitarios considerados barreras comerciales que frenan la entrada de productos agropecuarios originados de los países en desarrollo y menos desarrollados (Loader et al, 2004) (cuadro 4).

Cuadro 4

**MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS CONSIDERADAS BARRERAS
A LAS EXPORTACIONES DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO**

País	Porcentual*
Unión Europea	2,1
Australia	2,7
Estados Unidos	2,8
Japón	3,3
Canadá	3,4

Fuente: Loader et al, 2004

*porcentual de requerimientos sanitarios o fitosanitarios considerados barreras comerciales por los países en desarrollo.

⁸ WT/DS185, WT/DS187.

⁹ En uno de los cuatro casos (WT/DS121, WT/DS123, WT/DS196 y WT/DS238), la materia de fondo no es salvaguardia sino Propiedad Intelectual (WT/DS196).

¹⁰ Argentina inició los casos WT/DS266 y WT/DS278. Colombia inició los casos WT/DS228 y WT/DS230.

¹¹ Sin embargo, el caso WT/DS 111 dice respecto a la interpretación restringida que hacían los Estados Unidos del contingente arancelario negociado por los dos países durante la Ronda Uruguay en relación con la importación de maní argentino.

¹² Señálese en el caso WT/DS35 propuesto en contra Hungría, Argentina demandó conjuntamente con otros países desarrollados como Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Estados Unidos.

¹³ WT/DS266 y WT/DS267.

Según información de la OMC, ha habido un incremento del número de controversias involucrando el Acuerdo MSF, y en varios de ellos las consultas bilaterales permitieron que las partes lograran soluciones mutuamente acordadas.¹⁴ Entre las controversias sobre las barreras sanitarias, cabe destacar aquellas iniciadas por Estados Unidos y Canadá con respecto a la prohibición impuesta por las CE a la carne tratada con hormonas estimulantes del crecimiento,¹⁵ los casos referentes a las restricciones de Australia a las importaciones de salmón fresco, refrigerado o congelado, y el caso propuesto por Estados Unidos respecto a la normativa de Japón que establece la necesidad de prueba con relación a cada una de las variedades de ciertas frutas para determinar la eficacia del tratamiento de fumigación. De esta forma, la OMC ya emitió un fallo para cada una de las tres esferas de aplicación del Acuerdo MSF: inocuidad de los alimentos (hormonas), sanidad animal (salmón) y sanidad vegetal (pruebas por variedades).

El Acuerdo MSF es de gran interés para Estados Unidos, el cual ha sido un importante defensor de la adopción de medidas sanitarias y fitosanitarias más rigurosas, principalmente tras los ataques terroristas de 11 de septiembre, hecho que motivó la creación de leyes dificultando la entrada de productos alimenticios en este país, como el “*Bioterrorism Act*”, el “*Advanced cargo manifests*” y el “*Container Security Initiative*”. Estados Unidos obtuvo importantes resultados en casos involucrando el Acuerdo MSF: CE-Hormonas, Japón-Productos agrícolas, Japón-Manzanas y Australia-Salmones. En el caso Corea-Tiempo de conservación las partes llegaron a una solución mutuamente convenida, sin embargo, en el caso Corea-Inspección de los productos agropecuarios, a pesar de haber sido iniciado en el primer año de funcionamiento del OSD, hasta hoy las partes no han logrado avanzar en un acuerdo respecto a las prescripciones de pruebas, inspección y otras medidas exigidas por la República de Corea para la importación de productos agropecuarios.¹⁶

De una manera genérica, en los casos en que Estados Unidos obtuvo fallos favorables, también logró la alteración de la normativa conflictiva por parte del país demandado. Todavía, hay algunas excepciones y una de ellas se tornó emblemática por la complejidad del tema: el caso CE-Hormonas.¹⁷ Este fue el primer caso iniciado en el OSD respecto al Acuerdo MSF y más allá de lidiar con asuntos técnicos y científicos, representa un verdadero desafío a los países en un WT/DS26 escenario en que la seguridad de los alimentos consumidos internamente pasa a ser clave, por un lado frente a las amenazas terroristas y, por otro, frente a los avances bio-tecnológicos y de los productos genéticamente modificados.

Si por un lado el Acuerdo Agrícola y el de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias son uno de los más citados en las reclamaciones de los países en desarrollo, por otro el Acuerdo sobre Propiedad Intelectual es uno de los más perseguidos por los países desarrollados. Estados Unidos, desde la época de la Ronda Uruguay, fue el país que más defendió la inclusión del tema de la propiedad intelectual dentro de la normativa de la OMC y como resultado, de los 25 casos iniciados en estos diez años del OSD respecto al Acuerdo TRIPS, 15 se refieren a demandas iniciadas por Estados Unidos, las cuales normalmente son dirigidas también a países desarrollados. En la mayoría de estos casos, Estados Unidos obtuvo un acuerdo favorable sin la necesidad de recurrir a la actuación de los panelistas. La Unión Europea es el segundo Miembro que más reclama la correcta aplicación del Acuerdo TRIPS (6 demandas). En su mayoría, las demandas respecto a Propiedad Intelectual involucran a los países desarrollados y se refieren a conflictos entre Estados Unidos y la Unión

¹⁴ Controversias que no se han sometido a un Grupo Especial de 1995 a 2005 (o porque hubo soluciones mutuamente acordadas o porque están pendientes): WT/DS3, WT/DS5, WT/DS41, WT/DS20, WT/DS96, WT/DS100, WT/DS133, WT/DS134, WT/DS137, WT/DS144, WT/DS/203, WT/DS/205, WT/DS/237, WT/DS/256, WT/DS/271, WT/DS/279, WT/DS/284, WT/DS/297. Diferencias que tuvieron la intervención del Grupo Especial (1995 a 2005): WT/DS18, WT/DS21, WT/DS26, WT/DS48, WT/DS76, WT/DS135, WT/DS/245, WT/DS/270, WT/DS/287, WT/DS/291, WT/DS/292, WT/DS/293.

¹⁵ WT/DS26, WT/DS48.

¹⁶ Este caso fue iniciado en 1995 (WT/DS3) y posteriormente fueron iniciadas nuevas consultas involucrando el mismo asunto(WT/DS41).

¹⁷ WT/DS26.

Europea. Los únicos países de Latinoamérica y el Caribe que participaron de controversias sobre esta temática fueron Argentina (en ambos casos este país fue demandado por Estados Unidos por supuesta inadecuación de la protección de derechos de patente de los productos farmacéuticos y los productos químicos para la agricultura)¹⁸ y Brasil (si por un lado Estados Unidos cuestiona la ley brasileña que establece que la patente será objeto de licencia obligatoria si su objeto no se “explota” en territorio brasileño, por otro lado, Brasil cuestiona la legalidad de algunas disposiciones del Código de Patentes de los Estados Unidos).¹⁹ Considerando estos cuatro casos involucrando países latinoamericanos, se verifica que en aquellos tres iniciados por Estados Unidos, las partes llegaron a un acuerdo satisfactorio, aunque en el caso iniciado por Brasil en enero de 2001, hasta la fecha las partes se encuentran inactivas.

Respecto a barreras técnicas, las reclamaciones presentadas por Venezuela y Brasil en contra de la reglamentación de Estados Unidos en materia de gasolina fueron los primeros casos a citar el Acuerdo de Obstáculos Técnicos al Comercio. Sin embargo, el Miembro más demandado por supuesta violación al Acuerdo OTC es la Unión Europea, la cual participó como reclamado en tres controversias propuestas por tres países latinoamericanos: Argentina (normas técnicas al vino)²⁰, Perú (denominación comercial de sardinas y moluscos) y Chile (denominación comercial de moluscos). Los casos emblemáticos fueron el de CE-Moluscos donde Chile y Perú lograron una solución mutuamente convenida con las CE respecto a una orden del Gobierno francés por la que se establecen los nombres oficiales y la denominación comercial de los moluscos²¹ y el caso en que Perú obtuvo fallo favorable en contra de las CE respecto a la restricción de sus productos para utilizar la denominación comercial de las sardinas.²²

Es importante señalar por último que, si por un lado se verificó una disminución de las barreras arancelarias fruto de los compromisos asumidos en la Ronda Uruguay, por otro hubo un aumento de la aplicación de las barreras no arancelarias, es decir, en la medida en que se fue liberalizando el comercio en cuanto a las barreras arancelarias, otras formas de barreras fueron emergiendo, especialmente de las barreras técnicas y medidas sanitarias y fitosanitarias. En este sentido, varios estudios dan cuenta de que hay una tendencia de aumento de las violaciones de los Acuerdos MSF y OTC, lo que conduce al aumento de controversias en estos ámbitos.²³ Además, se espera que las controversias respecto al Acuerdo MSF crezcan en la medida en que se intensifican los temores de las sociedades frente al riesgo de introducción de la gripe aviar, de la enfermedad de la vaca loca (EEB o encefalopatía espongiforme bovina) y de la fiebre aftosa, temas que representan gran parte de las notificaciones a la OMC respecto a cambios en las normas sanitarias y fitosanitarias de los Miembros (OMC, 2005).

¹⁸ WT/DS196, WT/DS171.

¹⁹ WT/DS199, WT/DS224.

²⁰ En el caso WT/DS263, hasta octubre de 2005 aún no se ha establecido un grupo especial ni notificado una solución.

²¹ WT/DS12 y WT/DS14.

²² El caso WT/DS231 fue el primer en que hubo la intervención de un Grupo Especial respecto al Acuerdo OTC.

²³ Véase a respecto los artículos: BEGHIN, John C. e Jean-Christophe Bureau. *Quantification of sanitary, phytosanitary, and technical barriers to trade for trade policy analysis. Working Paper 01-WP 291. Center for Agricultural and Rural Development Iowa State University, December 2001*; BEIERIE, Thomas C. *From Uruguay to doha: agricultural trade negotiations at the world trade organization. Discussion Paper 02-13. Resources for the Future. March 2002-02*; BUREAU, Jean-Christophe and MARETTE, S.. 2000. *Accounting for Consumers Preferences in International Trade Rules. In: Incorporating science economics and sociology in developing sanitary and phytosanitary standards in international trade. Edited by the Board of Agriculture and Resources, National Research Council. National Academy Press. Washington, D.C.: National Academy Press*; ECHOLS, Marsha A.. *Sanitary and phytosanitary measures. In Multilateral trade framework for the 21 century and us implementing legislation. American Bar Association. Washington/DC: Editor: Terence P. Stewart., 1996*; HENSON, Spencer; CASWELL, J. (1999). *Food safety regulation: an overview of contemporary issues. Food Policy, 24, p. 589-603*; HENSON. Spencer; LOADER, R.. (2001). *Barriers to agricultural exports from developing countries: the role of sanitary and phytosanitary requirements. World Development, 29, p. 85-101*; HENSON, Spencer et al. *Impact of sanitary and phytosanitary measures on developing countries. Center for Food Economics Research, University of Reading, Reading, UK*; INGCO, Merlinda D.; MITCHELL, Donald and NASH, John D.. *Food security and agricultural trade policy reform. In: Agriculture and the WTO. Creating a trading system for development. Edited by Merlinda D. Ingco and John D. Nash. Washington: World Bank and Oxford University Press, 2004.*

B. La actuación de los países en desarrollo y menos desarrollados

La experiencia reciente indica que los países en desarrollo están participando cada vez más activamente del OSD en comparación con el antiguo sistema del GATT, lo que confiere mayor legitimidad a aquel mecanismo multilateral de solución de conflictos. Los países en desarrollo y menos desarrollados (PED) también vienen logrando más fallos favorables en las demandas propuestas tras la constitución de la OMC, es decir, que están obteniendo una mayor liberalización de los sectores demandados ante el OSD (Chad, 2004b; Busch, 2003b). También se verifica una actuación dinámica de ellos como “terceros”, lo que se debe no sólo a la coincidencia de intereses comerciales con el país demandante, sino también a factores como el costo, las implicaciones políticas más acentuadas de iniciar una demanda como “reclamante”, lo que en general puede ser atenuado cuando se actúa como tercero, y la existencia de interés sustancial en la liberalización del comercio de otros países que son socios comerciales.

El aumento de la participación de los países en desarrollo se debe, entre otros factores, a las reformas introducidas por el Entendimiento Relativo a la Solución de Controversias-ESD (DSU en inglés) como el derecho a la intervención del Grupo Especial y la adopción automática de los informes, sin que la parte contraria pueda impedirlo (fin de la regla del “consenso positivo” vigente en el sistema anterior). El hecho de que el enfoque “*power-oriented*” del sistema de solución de controversias del GATT se haya transformado en un sistema más bien “*rule-oriented*” en la OMC, contribuye para que los países en desarrollo se sientan motivados a iniciar una demanda teniendo en cuenta que la judicialización del sistema lo torna más previsible y menos sujeto a cambios según las presiones políticas, aunque no evite que estas sigan existiendo (Chad, 2004b).

Varios estudios indican que, a pesar de la creciente participación de los países en desarrollo en el OSD,²⁴ los costos de este sistema legal dificultan que los miembros en desarrollo más pobres participen de manera activa (Busch y Reinhardt 2000, 2002, 2003b; Chad, 2004a, 2004b, 2005; Shaffer, 2003, 2005; Guzmán and Simmons, 2005). Los países cuyas ganancias con las exportaciones son pequeñas, difícilmente participan de este mecanismo como es el caso de muchos países menos desarrollados, los cuales presentan reclamaciones en circunstancias muy remotas. En este contexto, se insertan Bangladesh (1 caso), África del Sur (2) y varios países que nunca participaron del OSD (ej. Benin, Belice, Brunei, Botswana, Burundi, Guyana, Gambia, Gabón, Kenya, Mongolia, Mozambique, Namibia, etc).

Los países en desarrollo pertenecientes al Grupo de Cairns son los que efectivamente utilizan el OSD. Brasil e India son los países en desarrollo más activos (de las 35 diferencias involucrando Brasil, este país actuó como demandante en 22 de ellas y de las 33 controversias involucrando India, este país actuó como demandante en 16 de ellas). Todavía, los países menos desarrollados están prácticamente ausentes de este sistema de solución de controversias y muchos de ellos nunca iniciaron una demanda como es el caso de varios países africanos.

La dificultad de los países en desarrollo en defender como parte sus intereses en el sistema de solución de diferencias de la OMC también se verifica en la participación como tercer interesado (Busch y Reinhardt, 2003b; Shaffer, 2005; Horn, Mavroidis and Nordström, 1999; Guzman and Simmons, 2005). Entre los países en desarrollo, solamente India (23), Brasil (14) y México (13) participaron como tercera parte en más de diez casos. Por su parte, la Unión Europea participó como tercero en cuarenta (40) casos, Japón en treinta y cinco (35) y los Estados Unidos en treinta (30). Participar como tercera parte es una estrategia importante por diversas razones. Primero; porque la interpretación que se da a una norma puede traer implicaciones futuras a las

²⁴ El Grupo de Cairns, que reúne 17 países exportadores de productos agrícolas, fue formado en 1986 para influenciar las negociaciones multilaterales hacia una mayor liberalización de este sector. Mayores detalles en <http://www.cairnsgroup.org/>

exportaciones de este país, considerando que esta interpretación jurídica es construida con base en los argumentos traídos por las partes en la demanda, cuanto mayor es la participación mayor es la posibilidad de que los argumentos jurídicos y los asuntos comerciales señalados influyan en la labor de los juzgadores. Segundo; porque estar en contacto con el OSD aumenta el *expertise* en términos de cómo funciona este complejo mecanismo, da mayor conocimiento de cómo los Miembros de los Grupos Especiales y del Órgano de Apelación suelen conducir sus decisiones. Estos hechos facilitan el trabajo de montar una estrategia de litigio más adecuada. Es importante que la parte litigante sepa acerca de la cultura institucional existente en el OSD y la personalidad de los juzgadores para posicionar mejor los argumentos de su defensa o de su acusación.

Conforme sugieren algunos estudios, los PED de una manera general continúan temerosos ante la idea de demandar a socios comerciales con los cuales tienen algún acuerdo comercial o de los cuales reciben algún tipo de asistencia o ayuda (como el trato preferencial dado por las CE a sus ex colonias africanas y caribeñas por medio del Acuerdo de Lomé), por otro lado están posicionándose de manera estratégica al momento de iniciar una demanda, concentrándose en aquellas en las cuales poseen capacidad de retorsión (Chad, 2004b). Varios estudios demuestran que la decisión de los países en desarrollo de participar en el OSD está relacionada principalmente con los siguientes factores: el tamaño de la exportación en juego (aquellos países cuyas exportaciones presentan menor valor agregado y menor variedad tienen menos probabilidades de figurar en una demanda); la existencia de expertos jurídicos; la capacidad de aplicar retorsión al adversario; y las relaciones políticas internacionales entre ellos. En este último aspecto mencionado se evalúan las relaciones diplomáticas de ambos, la existencia de acuerdos de libre comercio o cualquier otro proceso de integración comercial y las futuras implicaciones de traer una rivalidad al ámbito jurídico (Chad, 2004b, 2005).

En cuanto a los resultados obtenidos, se verifica que la mayor parte de las concesiones (apertura comercial pretendida por el demandante) han ocurrido en la fase de consultas, es decir, antes del establecimiento de un Grupo Especial. Los sectores más contenciosos para los países en desarrollo son el agropecuario, de pescados, calzados, textiles, ropas, acero y la industria de automóviles. En este sentido, los instrumentos comerciales que afectan a estos sectores de interés para los países en desarrollo son principalmente las subvenciones agrícolas, las medidas sanitarias y fitosanitarias y los “trade remedies” (salvaguardias, *antidumping*, derechos compensatorios). Por otro lado, los países en desarrollo son constantemente demandados en cuanto al tema de la propiedad intelectual (ej. de los fármacos).

En estos diez años de funcionamiento del OSD, se verifica que los países que más lograron concesiones en términos de liberalización fueron los países desarrollados (en 74% de los casos en comparación con el 50% logrados por los países en desarrollo) (Busch y Reinhardt 2003b). Por otro lado, son ellos los que ofrecen mayor resistencia a la adecuación de la normativa nacional a los fallos de la OMC.²⁵

La presión que los países en desarrollo logran hacer en contra de las prácticas proteccionistas está concentrada en las manos de algunos pocos que presentan una economía mayor y más fuerte. Según demostrado en un estudio, 71% de los casos en que los países en desarrollo se beneficiaron de la modificación de la política comercial cuestionada involucraron Brasil, México, Chile, Argentina India, Republica de Corea, Singapur y Tailandia (Shaffer, 2005). Estos números indican que los países en desarrollo de ingreso medio y alto son los que realmente demuestran condiciones de presionar a los países desarrollados hacia una modificación de la política cuestionada. Sin embargo, la liberalización obtenida por los países en desarrollo es mayor con los fallos emitidos

²⁵ Ejemplos de fallos aún no implementados: Canadá-Aeronaves, US-Enmienda Byrd, US-Acero (Japón), US-Patentes/Copyright y US-Sec.211 de la Ley Omnibus de Asignaciones.

por el OSD de lo que es con los fallos del antiguo sistema de solución de controversias del GATT (Chad, 2004b).

C. Unión Europea y Estados Unidos: una radiografía de los miembros más activos en el OSD

Los Estados Unidos y la Unión Europea son los Miembros que más están presentes en el OSD, sea como demandante, como demandado o como tercero y, consecuentemente, poseen más oportunidades de incluir sus intereses comerciales en el proceso judicial del OSD e influenciar en la interpretación de la normativa de la OMC. En estos diez años de funcionamiento del OSD, Estados Unidos y la Unión Europea juntos iniciaron 45% de los casos y fueron demandados en 47% del total. Cuando no actúan como demandante o demandado, normalmente participan como tercero y considerando este hecho, Estados Unidos participó de alguna forma en aproximadamente 98% de los casos y la Unión Europea en 86%. El cuadro abajo muestra la significativa actuación de estos dos Miembros como tercero, destacando el hecho de que Estados Unidos suele estar involucrado como tercero cuando las CE actúan como parte y vice-versa. Es importante señalar que la participación de Estados Unidos y la Unión Europea en el OSD es bastante superior que sus respectivas participaciones en el comercio mundial (cuadro 5).

Cuadro 5

PARTICIPACIÓN EN EL OSD (95/05) / PARTICIPACIÓN EN EL COMERCIO MUNDIAL (2004)*

Miembro	Como reclamante (N° casos)	Como demandado (N° casos)	Como tercero (N° casos)	En el OSD** (%)	Participación en las exportaciones mundiales	Participación en las importaciones mundiales
Estados Unidos	81	90	62	98%	12,3%	21,8%
Unión Europea	70	53	67	86%	18,1%	18,3%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de informaciones de la OMC.

* participación en el comercio mundial de bienes según datos del WTO statistics database.

** porcentual aproximado.

1. Los Estados Unidos

En los primeros cinco años de funcionamiento del OSD Estados Unidos fue el principal país demandante. Sin embargo, en los últimos cinco años pasó a ser el principal país demandado, mayormente en los años 1999, 2000 y 2002, cuando hubo un incremento sustancial de reclamaciones contra la política comercial estadounidense. Sin embargo, en los últimos años éstas fueron disminuyendo.

Como reclamante: de las 81 consultas iniciadas por Estados Unidos, 24 fueron concluidas de manera favorable a este país sin la necesidad de la intervención del Grupo Especial. Estos casos se refieren principalmente a asuntos relacionados a la propiedad intelectual.²⁶ En otros 24 casos obtuvo fallo favorable en los principales asuntos planteados y solamente en 4 casos en que actuó

²⁶ Los casos son: Japón-Medidas aplicables en materia de grabaciones sonoras, Portugal-Protección mediante patente al amparo de la Ley de Propiedad Industrial, Pakistán- Protección mediante patente, Grecia-Observancia de los derechos de propiedad intelectual por estaciones de televisión, Irlanda- Medidas que afectan a la concesión del derecho de autor y derechos conexos, Dinamarca-Medidas que afectan a la observancia de los derechos de propiedad intelectual, Suecia-Medidas que afectan a la observancia de los derechos de propiedad intelectual, Argentina-Protección mediante patente de los productos farmacéuticos, Brasil-Medidas que afectan a la protección mediante patente. Snapshot of WTO cases involving the United States (Updated: November 3, 2005). Disponible en el sitio del USTR.

como demandante no obtuvo un fallo favorable en los principales temas planteados: Japón-Películas, Irlanda-Clasificación aduanera de determinado equipo informático, Corea-Contratación pública, Canadá-Medidas relativas a las exportaciones de trigo.²⁷

Como demandado: Con relación a Estados Unidos como país demandado, fueron propuestas 90 reclamaciones contra la política comercial estadounidense, de las cuales 15 fueron decididas sin la intervención del Grupo Especial. Estos casos previamente solucionados abordan temas variados que van desde la aplicación indebida de los “*trade remedies*” hasta políticas proteccionistas a productos agrícolas, al acero y a textiles. Es importante señalar que entre los casos decididos con la intervención de un Grupo Especial, en 26 de ellos Estados Unidos no fue favorecido y en 13 logró resultado favorable.²⁸ Otro dato interesante respecta al hecho de que los años 2000 y 2002 fueron críticos para Estados Unidos una vez que el número de consultas en contra de la política comercial de este país aumentó de manera sustancial. La Unión Europea es el Miembro responsable por el cuestionamiento de las normativas estadounidenses más problemáticas (Enmienda Byrd, Ley *Antidumping* 1916, “*Foreign Sales Corporation*”—FSC y Ley Omnibus de Asignaciones de 1998).

La gran mayoría de los temas controvertidos giran en torno a los llamados “*trade remedies*” (medidas de salvaguardias, medidas de *antidumping* y medidas compensatorias) aplicados por el gobierno estadounidense a los productos extranjeros. En relación a los casos de medidas de salvaguardias, a pesar de que Estados Unidos hubiera perdido la mayoría de los fallos, esto no implicó un gran impacto en la política interna estadounidense, como ocurrió en los casos de Camisas y blusas, Gluten de Trigo, Acero, Tubos, Carne de cordero y Chaquetas de lana.²⁹ En este sentido, las salvaguardias aplicadas en los casos EUA-Gluten de Trigo, EUA-Carne de cordero, EUA-Tubos, fueron retiradas por el gobierno estadounidense un poco antes de sus plazos normales de expiración o por el propio vencimiento de su plazo de duración. Tal hecho demuestra que en los casos de salvaguardias demandados contra Estados Unidos, el OSD viene aportando pocos resultados positivos ya que, teniendo en cuenta la demora en emisión de la decisión final (una diferencia comercial lleva un mínimo de 18 meses), estas medidas logran estar en vigencia dentro del plazo normal de su duración (2 años) (Davey, 2004). Solamente en el caso del acero hubo una gran polémica sobre el cambio de la medida de salvaguardia.

En los casos respecto a *antidumping* y medidas compensatorias, Estados Unidos hizo cambios en su política comercial cuando la implementación de los fallos demandaba meros actos administrativos. Todavía, en los casos más complejos que demandan una alteración legislativa por medio del Congreso, se verifica que este país aún no implementó los fallos, como ocurre por ejemplo en varios casos complejos como el de la Enmienda Byrd (propuesto por Brasil, Chile, CE, etc), de la Ley *Antidumping* de 1916 (CE), del *Antidumping* sobre el acero (Japón), del Artículo 211 de la Ley Omnibus de asignaciones de 1998 (CE), del Artículo 110(5) de la Ley de Derecho de Autor (CE). En todos estos casos los países ganadores están en la espera de la modificación por parte de Estados Unidos de las normativas consideradas ilegales por el OSD, con la excepción del caso de la Enmienda Byrd en el cual ya están siendo aplicadas medidas de retorsión.³⁰

De manera general, como reclamante, Estados Unidos obtuvo fallo favorable en el OSD en los dos puntos de particular interés para su política comercial externa: reforzar el cumplimiento de las reglamentaciones sobre propiedad intelectual, y sobre medidas sanitarias y fitosanitarias,

²⁷ Snapshot of WTO cases involving the United States (Updated: November 3, 2005). Disponible en el sitio del USTR.

²⁸ Snapshot of WTO cases involving the United States (Updated: November 3, 2005). Disponible en el sitio del USTR.

²⁹ WT/DS33, WT/DS178, WT/DS177, WT/DS32, WT/DS166, WT/DS202 y el caso del Acero: WT/DS259, WT/DS252, WT/DS248, WT/DS251, WT/DS249, WT/DS254, WT/DS258, WT/DS253.

³⁰ Según lo indicado en las notificaciones de las Comunidades Europeas y el Canadá, se impondría, durante el primer año, un derecho adicional ad valorem del 15% a determinados productos originarios de los EE.UU., abarcándose, a lo largo de un año, un valor total del comercio que no sería superior a US\$ 27,81 millones de dólares (con respecto a las Comunidades Europeas) y US\$ 11,16 millones de dólares (con respecto al Canadá), respectivamente. Véase los casos WT/DS217, WT/DS234.

aunque los casos de la “CE-Hormonas”, “Corea- Inspección de los productos agropecuarios” y “Japón-Medidas que afectan a la importación de manzanas” estén pendientes. Ya como país reclamado, lo que se verifica es que el gobierno estadounidense procedió, a lo largo de esta década, a la alteración de normativas puntuales que fueron consideradas ilegales por el OSD, sin embargo, se mantiene resistente al cambio de las normativas referentes a temas más complejos, tales como:

- subsidios agrícolas (ej. subsidios aplicados al algodón):
- medidas de *antidumping* (ej. Enmienda Byrd, Ley *Antidumping*, *antidumping* aplicado al acero)
- medidas de salvaguardia (ej. aplicadas al acero)
- subsidios a la exportación (ej. *Foreign Sales Corporation -FSC*)
- propiedad intelectual (ej. Ley Omnibus de Asignaciones)

Los temas respecto a los cuales Estados Unidos demuestra mayor resistencia para cumplir las determinaciones del OSD son los subsidios agrícolas y los “*trade remedies*”. También se muestra reticente ante la alteración de la política de subvención a sus empresas exportadoras. La ley norteamericana que regula esta subvención fue desafiada en el OSD bajo el caso conocido como “*case FSC*”. El “*Foreign Sales Corporation-FSC*” (“Trato fiscal aplicado a las empresas de ventas en el extranjero”)³¹ que se refiere al cuestionamiento del privilegio concedido por esta ley para la rebaja de impuestos del gobierno estadounidense a sus propias empresas exportadoras, lo que supone que éstas puedan exportar con mejores precios y competir con mejores condiciones en el mercado extranjero en comparación a las empresas de los demás países, implicando una competencia desleal.

El único caso contra la política comercial estadounidense que fue decidido de manera contraria a las pretensiones de un país de América Latina y el Caribe fue el propuesto por México cuestionando las medidas *antidumping* aplicadas a las tuberías para perforación petrolera.³² México y Brasil son los países de la región que más conflictos tienen con Estados Unidos, ya sea como demandante o como demandado. La mayor controversia entre México y Estados Unidos, los cuales son socios comerciales en el ámbito del NAFTA, concierne a las medidas *antidumping* aplicadas por el Gobierno estadounidense respecto a varios productos mexicanos, las cuales afectan a los tomates, el cemento, las tuberías para perforación petrolera y el acero inoxidable. México también cuestiona la Enmienda Byrd y los derechos compensatorios contra la placa de acero mexicano en el OSD. Las controversias entre Brasil y Estados Unidos demuestran que la preocupación del gobierno brasileño abarca temas bastante variados: *antidumping*, subvenciones, propiedad intelectual, derechos compensatorios e impuestos.

Es interesante señalar que uno de los temas más problemáticos en la aprobación del CAFTA-RD entre Estados Unidos y los países de Centroamérica y República Dominicana fue justamente el sector textil, respecto al cual Costa Rica, en el primer año de funcionamiento del OSD, ya había cuestionado el proteccionismo estadounidense en esta área. En 1995 Costa Rica solicitó la celebración de consultas con los Estados Unidos respecto de las restricciones estadounidenses a las importaciones de textiles costarricenses. El Grupo Especial llegó a la conclusión de que las limitaciones estadounidenses eran ilegales, lo que fue confirmado por el Órgano de Apelación. Estados Unidos cumplió las disposiciones de la decisión.³³

³¹ WT/DS108.

³² WT/DS282.

³³ WT/DS24.

2. La Unión Europea

La Unión Europea, comparada con Estados Unidos, fue menos activa en los primeros años de funcionamiento del OSD (9 consultas de 1995 a 1996), después más bien activa en los años siguientes, particularmente en los años de 97 y 98, y más recientemente, ha demandado menos.

Como reclamante: En estos diez años de funcionamiento del OSD, el principal adversario de la Unión Europea fue Estados Unidos y el tema más conflictivo entre ellos fue los “*trade remedies*” (de un total de 70 demandas iniciadas por la UE, 29 fueron contra Estados Unidos). Posteriormente, se verifica India y Japón en el listado de los países más demandados por la Unión Europea.

Aproximadamente el 75% de las controversias propuestas por la UE en contra de los países de América Latina y el Caribe se concentra en el sector de las manufacturas y el 12,5% en el sector primario (el porcentaje restante corresponde a reclamaciones en contra de disposiciones normativas de carácter transversal que afectan a todos los sectores). La Unión Europea reclamó preferentemente en oposición a las medidas que imponían prohibiciones o restricciones a la importación de ciertos productos (como neumáticos recauchados, cuero, pez espada) y disposiciones que aplican impuestos discriminatorios a favor de la producción local (estas reclamaciones que invocaban la violación de un principio o regla básica del GATT/1994 constituyeron el 37,5% de las consultas). La imposición de derechos *antidumping* y derechos compensatorios sobre productos variados, tales como el aceite de oliva y las brocas de perforación, están entre las medidas más cuestionadas por las Comunidades Europeas (aproximadamente 31,5% de sus reclamos). Otras prácticas como medidas de salvaguardias, otorgamiento de licencias y requerimientos técnicos comprenden el porcentaje restante de las consultas solicitadas.

En América Latina y el Caribe, los países que tienen las políticas comerciales más cuestionadas por la UE son Argentina (7 casos), Brasil (4) y Chile (3). En el caso de Argentina, todas las reclamaciones de la UE se refieren a los remedios comerciales aplicados por el Gobierno argentino (las medidas de salvaguardia aplicadas a calzados, los derechos compensatorios sobre las importaciones de gluten de trigo, las medidas que afectan a la exportación de piel de bovino y a la importación de cuero, las medidas *antidumping* definitivas aplicadas a las importaciones de brocas, las medidas *antidumping* aplicadas a las importaciones de cartón y de baldosas de cerámica y los derechos compensatorios sobre el aceite de oliva, el gluten de trigo y los duraznos).

Los conflictos relativos a Chile se refieren a los impuestos a las bebidas alcohólicas de América Latina y el Caribe y a las medidas que afectan a la importación del pez espada. Respecto a Brasil, la UE cuestionó las medidas brasileñas que afectan al comercio y a las inversiones en el sector del automóvil, las medidas relativas a regímenes de licencias y a precios mínimos de importación y, más recientemente, a aquellas que afectan a las importaciones de neumáticos recauchados.

Como demandado: como demandado, la Unión Europea tuvo 53 consultas en contra de su política comercial, considerando que Estados Unidos fue el país que más cuestionó las barreras europeas. Posteriormente, viene Canadá, país que cuestiona básicamente las barreras a los productos agropecuarios y de pesca canadienses (moluscos, cereales, carne), asbesto, madera y en el área de biotecnología y productos farmacéuticos. En tercer lugar, se encuentra India, debido al proteccionismo europeo en el área de textiles.

La gran mayoría de las reclamaciones de los países de América Latina y el Caribe contra la UE se concentra en el sector primario (aproximadamente 69,2%), preferentemente agropecuario, destacándose entre ellos, el banano y el azúcar. El porcentaje restante se refiere a productos industriales como alimentos en conserva y vino (aproximadamente 30,8%). Las medidas de protección de mercado más utilizadas por la Unión Europea, que a juicio de los países de América Latina y el Caribe, constituían barreras al comercio son aquellas que violaban prescripciones

contenidas en los Acuerdos sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Obstáculos Técnicos al Comercio y Trámites y Licencias a la Importación, que en conjunto representaron el 46,2% del total de solicitudes de consultas. Otras medidas que fueron materia de conflicto son las decisiones administrativas que no respetaron los principios de no-discriminación contenidos en el GATT/94, afectando a productos de exportación como los trozos de pollo deshuesados y el café soluble.³⁴

Los países de América Latina y el Caribe que más demandaron a la UE son primeramente Brasil (con 6 consultas)³⁵ y Chile (con 2 consultas).³⁶ Respecto a Brasil, es importante señalar que la implementación del fallo en el caso del azúcar tendrá una repercusión de gran dimensión para la región considerando que las exportaciones de este producto son de importancia fundamental para muchos países latinoamericanos.³⁷ Brasil es el principal exportador mundial de azúcar (posee el 36% del comercio mundial de azúcar de caña) y le siguen otros grandes exportadores de la región como Cuba, Guatemala y México (CEPAL, 2000). Según ha sido informado por Brasil, en 2002 el régimen del azúcar de las CE le causó pérdidas inmediatas de 494 millones de dólares.³⁸ Con el cumplimiento de este fallo, Brasil será beneficiado al aumentar en aproximadamente un millón de toneladas sus ventas a la Unión Europea, haciendo posible que América Latina y el Caribe alcance los 11 o 12 millones de toneladas el próximo año.³⁹ Este fallo también beneficiará las exportaciones de otros países de la región, como México,⁴⁰ Guatemala y Nicaragua.⁴¹

Otro logro importante en el OSD para los países de la región concierne al caso propuesto por un grupo de países de América Latina y el Caribe (Ecuador, Guatemala, Honduras y México) por medio del cual cuestionaron un antiguo régimen europeo de importación, venta y distribución de bananos.⁴² La Unión Europea mantiene un sistema de contingentes arancelarios para las importaciones de bananos, el principal producto no petrolero de exportación de Ecuador.⁴³ Estos países lograron fallo favorable en contra de esta política agrícola proteccionista, la cual estaba en discusión desde la época del GATT.⁴⁴ Tras doce años de negociaciones, el OSD decidió nombrar árbitros para verificar como se llevaría a cabo el cumplimiento del fallo. Estos árbitros optaron por la suspensión de la aplicación de las disposiciones del párrafo 1 del artículo I del Acuerdo General hasta el 31 de diciembre de 2007, en la medida necesaria para permitir que las Comunidades Europeas concedan el trato arancelario preferencial a los productos originarios de los Estados ACP conforme a lo exigido en el párrafo 3 del artículo 36 y el Anexo V y sus Protocolos del Acuerdo de

³⁴ WT/DS269, WT/DS154.

³⁵ WT/DS69, WT/DS154, WT/DS209, WT/DS219, WT/DS266, WT/DS269.

³⁶ WT/DS14, WT/DS326.

³⁷ Por este motivo Brasil, Argentina, Colombia, Uruguay y México crearon recientemente (julio de 2005) un mecanismo de coordinación para defender la industria azucarera regional contra las prácticas desleales llamado "Coordinación Latinoamericana pro Defensa de la Agroindustria Azucarera, que tendrá su sede en México.

³⁸ Documento WT/DS266/AB/R, Infome del Órgano de Apelación, párrafo 66.

³⁹ Según informado por la AILA-Asociación Industrial Latinoamericana.

⁴⁰ Según información de la Unión Internacional de Trabajadores de la Alimentación-UITA (Secretaría Regional Latinoamericana), México ocupa hoy una posición importante en la producción de azúcar a nivel mundial y 2,5 millones de mexicanos viven de ese sector (en la región de Veracruz la industria azucarera es responsable por 50% de los empleos).

⁴¹ La producción de caña y sus transformaciones industriales son una fuente de empleo directo e indirecto de primer orden en todos los países de América Central. Según estudio hecho por la CEPAL, el empleo generado por esta industria creció en concordancia con la expansión de los niveles de producción de caña. El mayor número de empleos directos del sector se genera en Guatemala (30% del total regional). Le siguen El Salvador (19%), Costa Rica (18%), Honduras (17%), Panamá (9%) y Nicaragua (7%). Véase (CEPAL 2000).

⁴² WT/DS16, WT/DS27, WT/DDS105, WT/DS158.

⁴³ Véase el documento WT/TPR/S/148 de la OMC, 15 y 17 de junio de 2005.

⁴⁴ Todavía, antes de que las CE creasen en 1993 su "Organización del Mercado Común del Banano" cinco países latinoamericanos (Guatemala, Costa Rica, Venezuela, Nicaragua y Colombia) ya habían presentado una queja en el GATT contra las limitaciones a las importaciones aplicadas a la llamada "banana dólar" (de origen centroamericano) por parte de algunos estados miembros de la CE (España, Francia, Italia, Portugal y Reino Unido). Estas restricciones se debían a la calidad de estos estados ser productores o en virtud de sus relaciones privilegiadas con los países ACP. El Grupo Especial del GATT establecido en esa ocasión (primer Grupo Especial sobre el Banano) emitió su informe el 3 de junio de 1993. Posteriormente, el 11 de febrero de 1994 el Grupo Especial emitió el segundo Grupo Especial sobre el Banano. Ninguno de estos informes de los Grupos Especiales fue adoptado por las partes contratantes del GATT. Véase casos DS38/R (no adoptado) y DS32/R (no adoptado).

Asociación ACP-CE, sin que estén obligadas a extender este mismo trato preferencial a productos similares de cualquier otro Miembro.⁴⁵

3. El “fuego cruzado” entre los “grandes”

En esta primera década de actuación del OSD, fueron propuestas 45 demandas entre los principales protagonistas de este mecanismo de solución de diferencias, Estados Unidos y Unión Europea, las cuales son marcadas en su mayoría por la complejidad de los temas involucrados y por la fuerte presión política, económica y social respecto a los cambios de la política comercial a ser implementados. Sin embargo, las controversias propuestas en el ámbito de la OMC entre estos Miembros fueron más exitosas que aquellas propuestas en el GATT, es decir, el país favorecido logró promover el cambio de la normativa proteccionista cuestionada. Las mayores concesiones fueron hechas en las controversias referentes a la propiedad intelectual y los servicios. Este hecho es atribuido a factores como la mayor amplitud de las áreas reguladas por la OMC, como el comercio de servicios y la propiedad intelectual (Busch, Marc y Reinhardt, 2003a) o por los cambios procesales introducidos por el ESD como plazos más estrictos, la adopción automática de los informes, el derecho a un Panel y la constitución de un órgano de Apelación permanente (Chad, 2004a). Otro dato interesante es que la mayoría de los casos EUA/CE fueron resueltos en la fase de consultas o durante las deliberaciones del Grupo Especial, es decir, que la mayor parte de las controversias lograron la apertura comercial planteada en la fase preliminar del OSD y este logro fue más visible en la OMC en comparación con el GATT (Busch, Marc y Reinhardt, 2003a).

Es importante señalar que las controversias hacen referencia al cuestionamiento de políticas comerciales antiguas, las cuales están sujetas a la influencia de fuertes grupos económicos internos que no siguen el mismo perfil anteriormente descrito. Estos casos son marcados por la demora en el procedimiento legal, así como en la resistencia en cuanto a la implementación del fallo. El cuadro 6 muestra los casos más emblemáticos y su duración.

⁴⁵ El 30 de marzo de 2005, Colombia, Costa Rica, el Ecuador, Guatemala, Honduras y Panamá, seguidos, el 31 de marzo de 2005, por Nicaragua y la República Bolivariana de Venezuela, y el 1º de abril de 2005 por el Brasil, notificaron a la OMC que solicitaban un arbitraje de conformidad con los procedimientos establecidos en el Anexo de la Exención de Doha. Varios países de África, Caribe y Pacífico (ACP) exportadores de bananos fueron autorizados a participar con ciertas limitaciones en el presente arbitraje. La labor de este arbitraje es determinar si la reconsolidación prevista del arancel de las CE aplicable a los bananos tendría como resultado el mantenimiento, al menos, del acceso total a los mercados para los proveedores de bananos NMF. Véase documento WT/L/607/Add.1-9.

Cuadro 6

CASOS EMBLEMÁTICOS ENTRE ESTADOS UNIDOS/CE

Caso	Fecha de la consulta	Fecha de la emisión del último informe/laudo ^a	Duración del caso ^b	Retorsión autorizada
EE.UU-FSC (DS108)	11/ 1997	09/2005	8 años	US\$ 4 043 millones ^c
EE.UU-Ley <i>Antidumping</i> de 1916 (DS136)	06/ 1998	02/2004	7,5 años	cuantía aún no definida
EE.UU-Enmienda Byrd (DS217, DS234)	12/ 2000	08/2004	5 años	US\$ 27,81 millones (con respecto a las CE) y US\$ 11,16 millones (con respecto al Canadá)
CE-Hormonas (DS/26)	01/ 1996	07/ 1999	3,5 años	US\$ 116,8 millones/año

Fuente: Elaboración propia sobre la base de informaciones de la OMC.

^a Dice respecto al cumplimiento del artículo 21.5 ó 22.6.

^b Hasta 12/2005.

^c valor real de la subvención durante el año 2000 (WT/DS108/ARB).

^d Sin embargo la controversia sigue con el inicio del caso WT/DS320.

Es interesante señalar que el comportamiento de Estados Unidos y la Unión Europea sugiere que hay una especie de “fuego cruzado” entre ellos. En este sentido, en octubre de 2004, tras amenazas recíprocas, estos dos países solicitaron la celebración de consultas en la OMC, es decir, la solicitud de intervención de un árbitro internacional para decidir en el ámbito multilateral lo que hace años viene siendo discutido en el ámbito bilateral sin éxito. La disputa es consecuencia del hecho de que Airbus, controlada por la firma EADS de Francia, Alemania y España y por la británica BAE Systems, arrebató a Boeing (empresa estadounidense) la corona de mayor fabricante mundial de aeronaves comerciales en 2003 (Boeing ha visto reducir su participación en el mercado desde un 73% en 1993 a un 48% en la actualidad). Como consecuencia de la falta de un acuerdo, ambos se demandaron frente al OSD: el gobierno estadounidense denunció el régimen de subsidios europeo a la empresa Airbus.⁴⁶ A su vez, las CE denunciaron el régimen de subsidios estadounidense a la empresa Boeing, la cual recibió US\$3.2 billones en las dos últimas décadas en incentivos fiscales.⁴⁷

Además, el incumplimiento del caso “Trato fiscal aplicado a las empresas de ventas en el extranjero”⁴⁸ es visto por la comunidad internacional como la inspiración para el incumplimiento por parte de las Comunidades Europeas de los casos de la hormona y del banano. En esta última controversia (del banano) las Comunidades Europeas iniciaron recientemente una demanda argumentando que los Estados Unidos no han suprimido las medidas de retorsión a pesar de que las CE han suprimido las medidas declaradas incompatibles con las normas de la OMC.⁴⁹

D. La participación de China en el OSD: el nuevo “gran” protagonista

Tras 15 años de negociaciones para lograr el ingreso en la OMC, China obtuvo su adhesión al sistema multilateral de comercio en 11 de diciembre de 2001, lo que implica, entre otros factores, la adecuación de su normativa jurídica interna a los Acuerdos Multilaterales de la OMC y la utilización de la infraestructura de este organismo como el Órgano de Solución de Diferencias-

⁴⁶ WT/DS316.

⁴⁷ WT/DS317.

⁴⁸ WT/DS108.

⁴⁹ WT/DS320.

OSD. Así, China podrá reclamar la actuación del OSD para cuestionar las barreras proteccionistas que estuvieran “frenando” la entrada de sus productos en territorio extranjero como también podrá ser demandada por la falta de adecuación de su política comercial a la normativa de la OMC.

En estos primeros años de la participación de China en el OSD, su actuación se concentró como tercer participante (46 casos) y los años 2002 y 2003 fueron en los que más se solicitó su adhesión como tercero en los casos planteados por otros países (cuadro 7). Los temas que despertaron mayor interés en China se relacionan con el comercio de productos en los que este país se destaca como exportador internacional, tales como textiles, productos agrícolas, industrializados y electrónicos. Los “*trade remedies*” (salvaguardias, medidas *antidumping* y derechos compensatorios) aplicados a estos productos fueron los instrumentos comerciales que más interesaron a China, lo que es una señal de que este país ya demuestra atención hacia a la tendencia de los panelistas respecto a este asunto, hecho previsible considerando que China es uno de los países más acusados de práctica de competencia desleal. Según informado por la OMC, China es uno de los Miembros que más inició investigaciones *antidumping* (16 investigaciones iniciadas durante el segundo semestre de 2004) y sigue siendo el país que con más frecuencia es objeto de nuevas investigaciones (25 investigaciones *antidumping* iniciadas contra sus exportaciones durante los meses de julio a diciembre de 2004 de un total de 91 medidas comunicadas).⁵⁰

Cuadro 7
ACTUACIÓN DE CHINA EN EL OSD

Actuación	Caso	Medida cuestionada (países en litigio)	Producto afectado
Como demandante (1 caso)	DS252	Salvaguardias	acero
Como demandado (1 caso)	DS309	Impuesto	circuitos integrados
Como tercero (46 casos)	DS264	<i>Antidumping</i> (Canadá x EUA)	madera blanda
	DS277	<i>Antidumping</i> y compensatorios (Canadá x EUA)	madera blanda
	DS281	<i>Antidumping</i> (México x EUA)	cemento
	DS282	<i>Antidumping</i> (México x EUA)	tuberías para perforación petrolera
	DS294	Normativa para el cálculo del dumping (CE x EUA)	varios
	DS295	<i>Antidumping</i> (EUA x México)	carne de bovino y el arroz
	DS312	<i>Antidumping</i> (Indonesia x Corea)	papel
	DS322	<i>Antidumping</i> (Japón x EUA)	varios
	DS273	Subvenciones, tributación especial y otros (CE x Corea)	embarcaciones
	DS301	Subvenciones, tributación especial y otros (Corea x CE)	embarcaciones
	DS316	Subvenciones (EUA x CE)	aeronaves civiles
	DS317	Subvenciones (CE x EUA)	aeronaves civiles
	DS265, 266, 283	Subvenciones (Australia, Brasil, Tailandia x CE)	azúcar
	DS267	Subvenciones (Brasil x EUA)	algodón
DS296	Medidas compensatorias (Corea x EUA)	semiconductores	
DS280	Medidas compensatorias (México x EUA)	placa de acero	

⁵⁰ Sin embargo, hubo una importante disminución con respecto a las 36 investigaciones iniciadas contra las exportaciones chinas durante el mismo período de 2003. Véase Press/406 de la OMC, de 19 de mayo de 2005.

Cuadro 7 (conclusión)

Caso	Medida cuestionada (países en litigio)	Producto afectado
DS212	Medidas compensatorias (CE x EUA)	varios
DS257	Medidas compensatorias (Canadá x EUA)	madera blanda
DS299	Medidas compensatorias (Corea x EUA)	microplaquetas
DS245	Medidas sanitarias (EUA x Japón)	manzanas
DS270	Medidas sanitarias y trámites de licencia (Filipinas x Australia)	frutas y hortalizas
DS287	Medidas sanitarias (CE x Australia)	varios
DS320, 321	Medidas sanitarias ^a (CE x Estados Unidos, Canadá)	carnes
DS291, 292, 293	Medidas sanitarias y barreras técnicas (EUA, Canadá, Argentina x CE)	productos agropecuarios y de productos alimenticios
DS108	Impuestos (EUA x CE)	varios
DS174, 290	Barreras técnicas (EUA, Australia x CE)	productos agrícolas y los productos alimenticios
DS243	Normas de origen (India x EUA)	textiles
DS248, 249, 251, 253, 254, 258	Salvaguardias (CE, Japón, Corea, Suiza, Noruega, Nueva Zelanda x EUA)	acero
DS269, 286	Clasificación aduanera (Brasil, Tailandia x CE)	trozos de pollo
DS276	Trato especial (EUA x Canadá)	trigo y grano
DS302	Trato fiscal especial, barreras administrativas, y otros (Honduras X Republica Dominicana)	cigarrillos
DS308	Trato fiscal especial (EUA x México)	refrescos y otras bebidas
DS315	Barreras aduaneras (EUA x CE)	varios
DS323	Contingentes de importación (Corea x Japón)	algas

Fuente: Elaboración propia sobre la base de informaciones de la OMC.

^a En este caso el tema conflictivo más bien se relaciona al mantenimiento de la suspensión de obligaciones en la diferencia CE-Hormonas, en la cual se cuestionaban medidas sanitarias.

Tres meses después de su adhesión a la OMC, China interpuso una demanda en contra de las medidas de salvaguardia definitivas aplicadas por los Estados Unidos sobre las importaciones de productos de acero, política estadounidense que fue primeramente cuestionada por las Comunidades Europeas y que tuvo la adhesión de varios otros países, entre ellos China.⁵¹ En este caso también participaron como terceros varios países de América Latina (Brasil, Cuba, México y Venezuela). El Grupo Especial concluyó que las medidas de salvaguardia de los Estados Unidos violaban el Acuerdo sobre Salvaguardias y el GATT/1994, decisión que fue confirmada en lo sustancial por el Órgano de Apelación. Estados Unidos cumplió el fallo anunciando en diciembre de 2003 el fin de todas las medidas de salvaguardia objeto de la diferencia. En el único caso interpuesto contra China entre 95/2005 los Estados Unidos cuestionan el impuesto preferencial chino sobre el valor añadido (“IVA”) correspondiente a los circuitos integrados de producción o diseño nacional alegando que esto otorga un trato menos favorable a los circuitos integrados importados. En este caso México fue el único país de América Latina y el Caribe que participó como tercero. En julio de 2004 las partes llegaron a un acuerdo mutuamente aceptable en el cual China accedió a revocar las medidas en litigio.

⁵¹ WT/DS248.

II. América Latina y el Caribe: los avances conquistados en el OSD y los desafíos que se presentan

América Latina y el Caribe es la agrupación de países más activa en el OSD y se verifica una tendencia creciente respecto a esta participación, principalmente si es comparada con aquella verificada durante el GATT. Durante los casi cincuenta años de duración del GATT (1947/1994), ocurrieron 101 (ciento una) demandas siendo que 13 (trece) contaron con la participación de países latinoamericanos como demandante o como demandado (cuadro 8). Chile y Brasil fueron los países más activos. El tema que despertó mayor interés en la región fue el de las barreras comerciales a sus productos agrícolas (en especial al azúcar y las manzanas). La gran mayoría de las demandas fueron propuestas contra Estados Unidos y las Comunidades Europeas. Es interesante observar que el azúcar sigue siendo un producto de alta sensibilidad y el proteccionismo de este producto en el comercio internacional es una preocupación que ha sido demostrada por los países de la región desde el GATT.⁵²

⁵² Los principales productores latinoamericanos son Brasil, México y Cuba. Véase Productos básicos importantes en el comercio agropecuario: el azúcar. FAO-ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACIÓN, 2003.

Cuadro 8

**PARTICIPACIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE EN LAS DIFERENCIAS
PLANTEADAS EN EL MARCO DEL GATT**

COMO DEMANDANTE			
1950			
País	Materia	Demandado	Documento
Chile	Subvenciones al sulfato amónico	Australia	GATT/CP5/SR 6
1961			
Uruguay	Art. XXIII (2) GATT (sector agrícola)	Alemania (República Federal), Austria, Bélgica, Canadá, Checoslovaquia, Dinamarca, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Italia, Japón, Noruega, Reino de los Países Bajos, Suecia y Suiza.	L/1923-11S/100
1980			
Brasil	Reintegros por las exportaciones de azúcar (subvenciones)	CEE	L/50011-27S/71
Chile	Restricciones a las importaciones de manzana	CEE	2/5047-27S/104
1981			
Brasil	Régimen arancelario del café sin tostar	España	L/5135-28S/109
1984			
Nicaragua	Reducción de cuotas de importación de azúcar	EEUU	L/5607-31S/74
1987			
Japón, Australia, CEE, Uruguay	Restricciones aplicadas a la importación de manzanas	CEE	L/6253-35S/185
1988			
Japón (Brasil parte interesada)	Semiconductores	EEUU	L/6309-35S/130
Canadá y CEE (Brasil, Chile, México y Perú como parte interesada)	Derecho de usuario de aduana	EEUU	L/6264-35S/282
1989			
Chile	Restricciones a las importaciones de manzanas de mesa	CEE	L/6491-36S/
COMO DEMANDADO			
1994			
Chile	Restricciones aplicadas a las importaciones de manzanas	CEE	DS39/R
Brasil	Derechos compensatorios aplicados a las importaciones de calzado	EEUU	SCM/94

Fuente: Villamarín, 2004.

En la OMC, de un total de 335 consultas presentadas en los diez años de actividad del OSD, 71 correspondieron a demandas iniciadas por los países de la región, lo que representa 21% del total, porcentaje superior al de muchos países desarrollados. Los países de la región fueron demandados en 68 controversias (20%). De este total, el grupo de países más activo en la región está representado por los países de América del Sur y posteriormente por los países de América Central, los cuales participaron en 11 casos como demandantes y en 6 como demandados. Los países del Caribe no son usuarios activos del OSD, habiendo participado como demandantes en solamente 1 controversia (Antigua y Barbuda) y en 2 como demandados (Trinidad y Tobago) (cuadro 9). Sin embargo, hay que tener en cuenta el número de países que compone cada una de estas regiones y el heterogéneo rol que desempeña las exportaciones en sus economías.

Cuadro 9

PARTICIPACIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE EN EL OSD

	Nº casos como demandante (%)*	Nº casos como demandado (%) ^a
América Latina y el Caribe	71 (21%)	68 (20%)
América del Sur	59 (17,6%)	60 (18%)
América Central	11 (3,3%)	6 (1,8%)
Caribe	1 (0,3%)	2 (0,6%)

Fuente: Elaboración propia sobre la base de informaciones de la OMC

^a Porcentual de participación en el OSD, considerando los 335 casos propuestos de 1995 a 2005.

En general, los países de la región más activos en el OSD son también aquellos que poseen mayor participación en el comercio mundial. Entre ellos se destacan Brasil (35 casos), México (28), Argentina (25) y Chile (20), los cuales han iniciado un número más elevado de consultas y han sido demandados más veces. Sin embargo, es interesante notar que algunos países de América Central, a pesar de su reducida participación en el comercio mundial, están presentes en un número considerable de casos como Guatemala (8), Honduras (6) y Costa Rica (4). Es importante señalar que, aunque la participación haya sido heterogénea, el resultado ha sido homogéneo, es decir, independientemente del tamaño y nivel de desarrollo de los países de la región, desde aquellos de economías menores como Antigua y Barbuda hasta economías más grandes como la de Brasil, han logrado decisiones jurídicas importantes contra las barreras comerciales de los países desarrollados. Además, los países más pequeños se han asociado con países más grandes, como en el caso del banano, del azúcar y del algodón en los que países latinoamericanos y caribeños defendieron la eliminación de políticas comerciales proteccionistas respecto a productos claves para las exportaciones de la región. Si se realiza una evaluación “temática” de la participación de América Latina y el Caribe, se verifica que la mayor parte de casos se agrupan en el sector industrial, seguido del sector agrícola, y, por último en los sectores de propiedad intelectual y de servicios.

A. Conflictos entre los miembros de América Latina y el Caribe

De un total de 71 controversias iniciadas por los países de América Latina y el Caribe en una década de funcionamiento del OSD, 30 se refieren a diferencias comerciales entre los propios miembros de la región. Los países que más iniciaron consultas con miembros de la región fueron Chile (6 casos propuestos), el grupo formado por Brasil, México y Argentina (4 casos propuestos cada uno) y en tercer lugar Colombia y Guatemala (3 casos propuestos cada uno). Chile fue el país que tuvo el mayor número de medidas comerciales cuestionadas en el OSD por los demás países de la región (6 casos). Sin embargo, existe más de un caso cuestionando la misma medida. México fue el segundo más demandado (5) y Perú el tercero (4), aunque no haya iniciado ninguna consulta

contra los demás países de la región. De igual forma Ecuador, Nicaragua y Venezuela ya fueron demandados por otros miembros de la región, todavía no han presentado ninguna demanda contra sus vecinos de América Latina y el Caribe. Brasil, país de la región más actuante en el OSD, no tuvo su política comercial cuestionada por sus vecinos en estos diez años de funcionamiento de este mecanismo.

En la región, el mayor conflicto se da entre Chile y Argentina, países que más interpusieron consultas cuestionando sus respectivas políticas comerciales, principalmente aquellas que implican la interposición de salvaguardias que perjudicaban sus respectivas exportaciones agrícolas y de productos agro-industriales (cuadro 10). Así, Argentina cuestionó las salvaguardias aplicadas por el Gobierno chileno a los productos agrícolas (sistema de banda de precios), a mezclas de aceites comestibles y a importaciones de fructosa. Con relación al primer caso, aún no hay concordancia respecto a la implementación del informe del Órgano de Apelación y en los dos últimos no se ha establecido un grupo especial ni notificado un acuerdo entre Chile y Argentina. El cuestionamiento del sistema de banda de precios aplicado por Chile dio origen al caso más emblemático contra este país,⁵³ el cual fue marcado por la complejidad del tema y por afectar a varios países, la mayoría de ellos latinoamericanos,⁵⁴ motivo por el cual, tras prácticamente cinco años desde su inicio, Argentina y Chile aún no han logrado un acuerdo respecto al cumplimiento del fallo que fue desfavorable al gobierno chileno. Argentina expresó su opinión de que las medidas adoptadas por Chile para cumplir las recomendaciones del fallo no eran suficientes, puesto que seguiría manteniéndose el sistema de bandas de precios.⁵⁵ Por otro lado, Chile cuestionó las salvaguardias aplicadas por el gobierno argentino al durazno en conserva y en este caso obtuvo un fallo favorable del Grupo Especial, el cual concluyó que esta medida era incompatible con la normativa de la OMC. Chile logró que Argentina retirase la salvaguardia al durazno.⁵⁶

Cuadro 10

RECLAMACIONES ENTRE PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (95/05)

nº caso	Reclamante	Reclamado	Medida cuestionada	Producto afectado
DS23	México	Venezuela	<i>Antidumping</i>	bienes tubulares para exploración y explotación petrolera
DS60, S156, DS191	México	Guatemala, Ecuador	<i>Antidumping</i>	cimento
DS182	México	Ecuador	<i>Antidumping</i>	cimento
DS185	Costa Rica	Trinidad y Tabago	<i>Antidumping</i>	pasta
DS187	Costa Rica	Trinidad y Tabago	<i>Antidumping</i>	macarrones y espagueti
DS272	Argentina	Perú	<i>Antidumping</i>	aceites vegetales
DS241	Brasil	Argentina	<i>Antidumping</i>	pollos
DS216	Brasil	México	<i>Antidumping</i>	transformadores eléctricos
DS331	Guatemala	México	<i>Antidumping</i>	tuberías de acero
DS207	Argentina	Chile	Salvaguardia y otro	productos agrícolas
DS220	Guatemala	Chile	Salvaguardia y otro	productos agrícolas
DS226	Argentina	Chile	Salvaguardia	mezclas de aceites comestibles

⁵³ WT/DS207.

⁵⁴ Participaron como tercero: Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Paraguay, Venezuela, además de Estados Unidos, CE, Japón y Australia.

⁵⁵ El 19 de mayo de 2004, la Argentina solicitó la celebración de consultas con Chile en virtud del párrafo 5 del artículo 21 del ESD y hasta la fecha no lograron un acuerdo respecto al cumplimiento satisfactorio del informe. Véase caso WT/DS207.

⁵⁶ WT/DS238.

Cuadro 10 (conclusión)

n° caso	Reclamante	Reclamado	Medida cuestionada	Producto afectado
DS230	Colombia	Chile	Salvaguardia	azúcar
DS238	Chile	Argentina	Salvaguardia	durazno en conserva
DS278	Argentina	Chile	Salvaguardia	fructosa
DS190	Brasil	Argentina	Salvaguardia	tejidos de algodón
DS303	Chile	Ecuador	Salvaguardia	tableros de fibra de madera
DS255	Chile	Perú	Impuesto	varios productos importados
DS261	Chile	Uruguay	Impuesto	varios productos importados
DS188	Colombia	Nicaragua	Impuesto	varios productos procedentes de Honduras y de Colombia
DS227	Chile	Perú	Impuesto	cigarrillos
DS201	Honduras	Nicaragua	Impuesto	varios productos procedentes de Honduras y de Colombia
DS329	México	Panamá	Arancel	productos lácteos
DS112	Brasil	Perú	Derechos compensatorios	autobuses
DS232	Chile	México	Barreras técnicas, administrativas y otras	fósforos
DS284	Nicaragua	México	Barreras sanitarias y otras	frijoles negros
DS298	Guatemala	México	Medidas de fijación de precios para la valoración en aduana	varios productos importados
DS302	Honduras	República Dominicana	Barreras técnicas, administrativas y otras	Cigarrillos
DS333	Costa Rica	República Dominicana	Comisión cambiaria	varios productos importados de Costa Rica

Fuente: Elaboración propia sobre la base de informaciones de la OMC.

La imposición de medidas de *antidumping* y de salvaguardia fueron los temas más conflictivos entre los países de la región. Los productos que motivaron las controversias van desde agrícolas hasta bienes industrializados, lo que demuestra que los litigios están concentrados en el sector primario y secundario. Los Acuerdos más suscitados son el GATT/94, Acuerdo *Antidumping* y Acuerdo de Salvaguardias y Medidas Compensatorias.

B. Los logros de América Latina y el Caribe en contra del proteccionismo

Las negociaciones que brinda la OMC son una oportunidad para influir en la modificación de las políticas comerciales proteccionistas. Sin embargo, los países en desarrollo, motivados por los recientes debates sin éxitos de las últimas rondas de negociación (Ministerial de Cancún y de Hong Kong), vienen utilizando el OSD como una segunda vía para ejercer presión contra el proteccionismo. En este contexto, este sistema de solución de controversias viene cumpliendo un rol esencial al crear el ambiente favorable para que las partes entablen negociaciones y logren un

acuerdo satisfactorio para ambas. Sin embargo, los países de América Latina y el Caribe, en lo que respecta a controversias con los dos grandes protagonistas del OSD (Estados Unidos y las Comunidades Europeas), con pocas excepciones, no lograron un acuerdo satisfactorio en la fase pre-contenciosa, lo que sugiere la falta de capacidad de retorsión de los países latinoamericanos y caribeños y/o que los temas usualmente cuestionados por ellos se refieren a políticas comerciales complejas que sufren gran presión interna en Estados Unidos y las Comunidades Europeas.

En controversias entabladas en contra de las Comunidades Europeas, solamente en un caso se alcanzó un acuerdo en la fase pre-contenciosa, es decir sin la intervención de un Grupo Especial u Órgano de Apelación (Perú y Chile lograron un acuerdo respecto a la restricción del Gobierno francés relativo a la comercialización de moluscos del género *pectinidae* en su mercado). Abajo siguen los fallos favorables obtenidos por los países de América Latina y el Caribe en contra del proteccionismo europeo:⁵⁷

Cuadro 11

LOGROS DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE EN CONTRA DEL PROTECCIONISMO EUROPEO

País demandante	medida/política modificada (caso)
Ecuador, Guatemala, Honduras, México y Panamá	política comunitaria aplicada al banano, la cual aún se encuentra en fase de discusión respecto a la tarifa arancelaria que será aplicada por las CE (DS27)
Brasil	régimen de importación de determinados productos avícolas (DS69)
Brasil	subvenciones a la exportación concedidas por las CE al sector del azúcar (DS266)
Perú	restricción de los productos peruanos para utilizar en la denominación comercial de "sardinias" violando el Acuerdo OTC (DS231)
Chile y Perú	normativa francesa por la que se establecen los nombres oficiales y la denominación comercial de los moluscos del género <i>pectinidae</i> (DS12)
Chile	salvaguardias aplicadas por las CE al salmón chileno, las cuales fueron suprimidas en la fase de consultas (DS326)

Fuente: Elaboración propia sobre la base de informaciones de la OMC.

Por otro lado, hay algunos casos iniciados por países latinoamericanos contra las CE en que el trámite simplemente se paralizó por inactividad de las partes, lo que sugiere que ellas hayan perdido interés en la demanda o que haya ocurrido alguna modificación en la legislación conflictiva por medio de un acuerdo no notificado a la OMC. Este es el caso, por ejemplo, de las controversias iniciadas por Brasil cuestionando la política comercial europea de trato especial concedido a países andinos y de Centroamérica, la cual afecta desfavorablemente a la importación de café soluble brasileño.⁵⁸ También es el caso de la consulta propuesta por Argentina en contra de las restricciones europeas al comercio de vino.⁵⁹ En apenas una demanda contra las CE, un país de la región no obtuvo fallo favorable (el caso propuesto por Brasil cuestionando las medidas de *antidumping* aplicadas a tubería-DS219)

Con relación a Estados Unidos, los países de la región lograron apenas una solución mutuamente convenida en la fase inicial. Se trata del caso propuesto por Brasil referente al impuesto especial aplicado por el estado de Florida en Estados Unidos a los productos de naranja

⁵⁷ En estos casos el resultado favorable en la demanda no significa que ya hay ocurrido una efectiva modificación en la normativa conflictiva.

⁵⁸ WT/DS154, WT/DS209.

⁵⁹ WT/DS263.

en el cual, tras la establecimiento de un Grupo Especial, las partes llegaron a un acuerdo (DS250).⁶⁰ Los países de la región lograron un cambio efectivo en contra de la política proteccionista estadounidense en los siguientes casos:

Cuadro 12

LOGROS DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE EN CONTRA DEL PROTECCIONISMO ESTADOUNIDENSE

País demandante	medida/política modificada (caso)
Venezuela y Brasil	reglamentación estadounidense en materia de gasolina (DS2, DS4)
Costa Rica	restricciones estadounidenses a las importaciones de textiles (DS24)
México	investigación <i>antidumping</i> de las importaciones de tomates frescos o refrigerados (DS49) ⁶¹
Brasil	medidas de salvaguardia sobre productos de acero (D259)

Fuente: Elaboración propia sobre la base de informaciones de la OMC.

En los casos abajo los países de América Latina y el Caribe obtuvieron fallo favorable, sin que hubiera aún una modificación efectiva en la normativa cuestionada:

Cuadro 13

MEDIDAS COMERCIALES ESTADOUNIDENSES CON IMPLEMENTACIÓN PENDIENTE

País exitoso	medida/política (caso)
Argentina	medidas <i>antidumping</i> impuestas a los artículos tubulares para campos petrolíferos (DS268)
Brasil, Chile, México (otros)	subvenciones previstas por la Enmienda Byrd (DS234)
Brasil	subvenciones al algodón americano (DS267)
Brasil	salvaguardias definitivas aplicadas sobre productos de acero (DS259)
Antigua y Barbuda	medidas aplicadas por autoridades estadounidenses que afectan al servicio de juegos de azar y apuestas electrónicas (DS285)

Fuente: Elaboración propia sobre la base de informaciones de la OMC.

⁶⁰ Sin embargo, varios son los casos iniciados por los países de ALC en contra Estados Unidos que se encuentran paralizados por inactividad de las partes: el caso propuesto por México en contra la medida *antidumping* aplicada a las importaciones de tomates frescos o refrigerados (WT/DS49); el caso propuesto por Colombia respecto a la medida de salvaguardia contra las importaciones de escobas de sorgo (WT/DS78); el caso propuesto por Chile en contra los derechos compensatorios aplicados a las importaciones de salmón chileno (WT/DS97); el caso propuesto por Argentina respecto a la interpretación restringida del contingente arancelario negociado durante la Ronda Uruguay en relación con la importación de maní (WT/DS111); el caso propuesto por Brasil respecto a derechos compensatorios sobre determinados productos de acero al carbono (WT/DS218); el caso propuesto por Brasil referente al Código de Patentes de los Estados Unidos, con el fin de "entender cómo justifican los Estados Unidos la compatibilidad con el Acuerdo de propiedad intelectual (WT/DS224); el caso propuesto por Brasil referente a la imposición de derechos *antidumping* al silicio-metal (WT/DS239); el caso propuesto por México en contra las medidas *antidumping* con respecto al acero inoxidable (WT/DS325).

⁶¹ De los comunicados oficiales del Departamento de Comercio de los Estados Unidos se desprende que el asunto ha quedado resuelto.

III. La base de jurisprudencias y precedentes creados en una década de labor: implicaciones en los futuros trabajos del OSD y de la OMC

El proceso de solución de diferencias es en la práctica un proceso de aprendizaje para todos los países y no sólo para los participantes. De cada caso decidido en el OSD, los Miembros pueden sacar lecciones que sirven no sólo como respaldo para la creación o modificación de normas que reglamentan su comercio interno sino también como base para las futuras negociaciones comerciales con otros países. De esta forma, la labor de este mecanismo garantiza más transparencia, seguridad y previsibilidad en las relaciones comerciales multilaterales en la medida en que orienta a los países en cuanto a políticas que son consideradas contrarias a la normativa de la OMC y en la medida en que indica como este organismo viene resolviendo diferencias comerciales semejantes. En este contexto, la interpretación jurisprudencial cumple un rol importante al garantizar mayor previsibilidad al sistema de comercio ya que orienta a las partes en situaciones conflictivas de incertidumbre (frente a una omisión legal, a una divergencia de interpretación normativa, etc). Al indicar un entendimiento, en la práctica lo que hace es contribuir para establecer un posicionamiento frente al sistema normativo de la OMC, de manera que, en las futuras revisiones de este sistema, ya se tiene un camino predefinido respecto a las implementaciones a ser instauradas en el contenido jurídico de los Acuerdos debido a las omisiones legislativas

completadas o a las aclaraciones de los artículos ambiguos hechas en los fallos. Es interesante señalar que la doctrina predominante dispone que actualmente la jurisprudencia de la OMC sigue algunos principios básicos como la orientación normativa (*rule orientation*), el efecto jurídico vinculante de los informes para las partes y la revisión de las decisiones (Jackson, 1996). Por lo que se verifica del propio desarrollo del sistema de solución de diferencias del GATT de 1947, hubo una notable evolución durante casi 50 años de su funcionamiento. Así, sobre la base de los artículos XXII y XXIII de este Acuerdo, las partes contratantes del GATT fueron codificando gradualmente y a veces modificando las prácticas emergentes del procedimiento para la solución de diferencias.

En el ámbito de la OMC, tras diez años de actuación, el OSD ya creó una base de jurisprudencias que influirá en las próximas revisiones de los Acuerdos y normativas multilaterales lo que, consecuentemente, irá orientar la adopción de las normas jurídicas internas de cada país Miembro de manera que ellas se adecuen a esta normativa multilateral, produciendo una cierta armonización jurídica que contribuye a la transparencia en las relaciones comerciales entre todos los países. Además, los “precedentes” confieren mayor previsibilidad y seguridad jurídica teniendo en cuenta que, los Grupos Especiales-GE y el Órgano de Apelación-OA, al inclinarse a seguir sus previas decisiones, acaban por ayudar a las partes a predecir cual será el resultado probable de una disputa, es decir, sus informes crean expectativas legítimas en los Miembros de la OMC. Esta previsibilidad en cuanto al resultado de las controversias también contribuye al arreglo consensuado de los conflictos, lo que es extremadamente positivo una vez que cualquier disputa está asociada a costos financieros, demora y desgaste de las relaciones diplomáticas. Así, tanto la jurisprudencia como los precedentes construidos en estos diez años del OSD materializan un principio fundamental del sistema de solución de diferencias: aportar seguridad y previsibilidad al sistema multilateral de comercio conforme establece el artículo 3º, párrafo 2 del ESD.⁶²

Así, la experiencia previa en materia de decisiones relacionadas a la solución de diferencias, continúa siendo parte central de la normativa del ESD y la base de prácticas futuras conforme regulado expresamente:

“Los Miembros afirman su adhesión a los principios de solución de diferencias aplicados hasta la fecha al amparo de los artículos XXII y XXIII del GATT de 1947 y al procedimiento desarrollado y modificado por el presente instrumento” (art. 3.1 ESD).

“...la OMC se guiará por las decisiones, los procedimientos y las practicas acostumbradas seguidas por las Partes Contratantes del GATT 1947” (art. XVI del Acuerdo de Marrakech).

A. La jurisprudencia como fuente de derecho para los casos futuros

El OSD, por medio de los Grupos Especiales y del Órgano de Apelación, realiza una labor interpretativa de las normas de la OMC, lo que hace que sus informes constituyan, después de los Acuerdos multilaterales, una de las principales fuentes de derecho de la OMC. En el caso “Japón-Impuestos sobre Bebidas Alcohólicas”, el Órgano de Apelación expresó que:

“...los informes adoptados de los Paneles son una parte importante del acervo del GATT. Los paneles posteriores suelen examinarlos. Estos informes crean expectativas legítimas en los miembros de la OMC y, por consiguiente, deben tenerse en cuenta cuando son pertinentes para una

⁶² Artículo 3º, párrafo 2: “El sistema de solución de diferencias de la OMC es un elemento esencial para aportar seguridad y previsibilidad al sistema multilateral de comercio (...)”.

diferencia. Sin embargo, no son obligatorios sino para solucionar la diferencia específica entre las partes en litigio”.⁶³

La jurisprudencia también cumple un rol importante en la introducción de cambios en el procedimiento jurídico previsto en el ESD como en el caso “CE-Banano III”⁶⁴ que permitió que las partes emplearan abogados privados en la defensa de sus derechos y los casos Estados Unidos-Camarones (conocido en inglés como *Turtle*) y CE-Amianto (Asbestos) que abrieron el procedimiento para la actuación de los *amicus curiae*.⁶⁵

Para tener una idea de la importancia de los precedentes y la jurisprudencia, la amplia mayoría de los informes emitidos por los Grupos Especiales-GE y el Órgano de Apelación-OA hacen referencia a casos anteriores, no porque estén sujetos a la adopción de un mismo posicionamiento, sino porque el razonamiento dado en otro caso resulta adecuado y aplicable al argumento utilizado en el caso actual (cuadro 14). En la medida en que aumenta la base de jurisprudencias del OSD, aumentan las posibilidades de encontrar un fundamento jurídico adoptado en un fallo anterior y que se adecue a un caso posterior.⁶⁶ El cuadro abajo demuestra el aumento progresivo de las referencias a jurisprudencias:

Cuadro 14

JURISPRUDENCIAS CITADAS EN LAS DECISIONES DEL ÓRGANO DE APELACIÓN

Caso	Título	Año de publicación del Informe	Número de jurisprudencias citadas
DS267	Estados Unidos- subvenciones al algodón americano (<i>upland</i>)	2005	53
DS265, DS266 DS283	Comunidades Europeas - subvenciones a la exportación de azúcar	2005	44
DS217 DS234	Estados Unidos - ley de compensación por continuación del <i>dumping</i> o mantenimiento de las subvenciones de 2000	2003	27
DS248,DS249, DS251,DS252, DS253,DS254, DS258, DS259	Estados Unidos - medidas de salvaguardia definitivas sobre las importaciones de determinados productos de acero	2003	23
DS192	Estados Unidos - medida de salvaguardia de transición aplicada a los hilados peinados de algodón procedentes del Pakistán	2001	23

Fuente: Elaboración propia sobre la base de informaciones de la OMC.

Existen situaciones en que hay una diferencia de entendimiento respecto al contenido de un principio de manera que la propia OMC, al no lograr una uniformidad conceptual, deja margen para que los países se valgan de esta apertura para usar aquellos que más le convienen según sus fundamentos jurídicos. Esto ocurre, por ejemplo, en cuanto a la divergencia de entendimiento respecto al principio de economía procesal que, en la disputa Australia —Salmón,⁶⁷ alcanza un sentido y en la disputa Canadá— Exportaciones de trigo e importaciones de grano alcanza otro,

⁶³ Caso: Japón – Impuestos sobre Bebidas Alcohólicas (WT/DS8, WT/DS10, WT/DS11). Informe del Órgano de Apelación, pp.16.

⁶⁴ Documento WT/DS27/AB/R.

⁶⁵ Documento: WT/DS58/AB/R (*Turtle*) y WT/DS135/AB/R (*Asbestos*).

⁶⁶ También es común que los países que intervienen como terceros citen jurisprudencias respecto a las cuales existe la posibilidad de hacer comparación entre situaciones que tengan ciertas similitudes. En el caso CE-subvenciones a la exportación de azúcar (WT/DS265, WT/DS266 y WT/DS283) Austria intervino como tercero y alegó que el control gubernamental en el régimen del azúcar de las CE no es menos generalizado que en la situación que prevalecía en el asunto Canadá - Productos lácteos. Véase documento WT/DS266/AB/R, Informe del Órgano de Apelación, párrafo 42.

⁶⁷ Informe del Órgano de Apelación, párrafo 226.

motivo por el cual el concepto formulado en el primer caso fue utilizado por Australia y aquel dispuesto en el segundo caso fue utilizado por las CE en sus respectivas argumentaciones en el caso CE-Azúcar.⁶⁸

La labor de aclarar reglas o principios que ya existen es uno de los principales roles desempeñados por la jurisprudencia. En el caso Canadá - Medidas que afectan a la exportación de aeronaves civiles, para aclarar el concepto de subvenciones ilícitas, el Órgano de Apelación dispone que “la concesión de una subvención no está en sí misma y por sí misma prohibida por el Acuerdo SMC, ni implica automáticamente una incompatibilidad con ese Acuerdo. El universo de las subvenciones es muy amplio. No todas las subvenciones son incompatibles con el Acuerdo SMC. Las únicas subvenciones “prohibidas” son las identificadas en el artículo 3 del Acuerdo SMC”.⁶⁹

Además de aclarar principios ya existentes, la jurisprudencia también consolida otros que puedan no estar regulados en un texto legal. En este sentido, en el caso citado CE - subvenciones a la exportación de azúcar, Australia levantó la aplicación del principio enunciado en los casos Estados Unidos —Azúcar y CE— Banano III, es decir, el principio de que los Miembros pueden incluir en sus listas disposiciones que confieran derechos según el GATT, pero no disposiciones que disminuyan las obligaciones que les corresponden en virtud de dicho Acuerdo.⁷⁰ En este caso Brasil también alega que “la jurisprudencia del GATT y la OMC ha reconocido el principio de que los Miembros pueden renunciar a derechos y conferir beneficios, pero no pueden utilizar sus listas para disminuir las obligaciones derivadas de sus compromisos de reducción”.⁷¹

Cabe señalar que declaraciones claves hechas por el Grupo Especial o el Órgano de Apelación respecto a asuntos conflictivos, como el comercio agropecuario, se traducen en jurisprudencia de constante remisión. Este es el caso de la declaración del Órgano de Apelación, en la disputa Canadá - Productos lácteos, de que los Miembros de la OMC están facultados a proporcionar “ayuda interna” a los productores agropecuarios dentro de los límites de sus compromisos de ayuda interna.⁷² También es clave para las controversias respecto a la temática agrícola la declaración de que la ayuda interna compatible con las normas de la OMC pueda tener “efectos derivados” que benefician a la producción destinada a la exportación.⁷³

También ocurren situaciones en que un informe, aunque no haya sido adoptado, es citado por contener argumentos considerados útiles en otro caso. Así, en el caso “Japón - Impuestos sobre Bebidas Alcohólicas” se consideró que un grupo especial puede “... encontrar orientaciones útiles en el razonamiento seguido en un informe no adoptado de un grupo especial que a su juicio fuera pertinente al asunto que examinaba”.⁷⁴

La jurisprudencia también juega un rol importante en la fase final del procedimiento de solución de controversias, en la cual se verifica que los fallos emitidos por los árbitros en conformidad con el artículo 21.3 del ESD,⁷⁵ así como los informes emitidos por los grupos

⁶⁸ Documento WT/DS266/AB/R, Informe del Órgano de Apelación, párrafos 87 y 106.

⁶⁹ Documento WT/DS70/AB/RW de 21 de julio de 2000, párrafo 47.

⁷⁰ Documento WT/DS266/AB/R, Informe del Órgano de Apelación, párrafo 43.

⁷¹ Documento WT/DS266/AB/R, Informe del Órgano de Apelación, párrafo 59.

⁷² Informe del Órgano de Apelación, Canadá - Productos lácteos (párrafo 5 del artículo 21 - Nueva Zelandia y Estados Unidos), párrafo 88.

⁷³ Informe del Órgano de Apelación, Canadá - Productos lácteos (párrafo 5 del artículo 21 - Nueva Zelandia y Estados Unidos), párrafo 89.

⁷⁴ En el caso de juegos de azar y apuestas, por ejemplo, el árbitro se remitió a 4 decisiones (de GE y OA) y a 14 laudos arbitrales anteriores. Véase documento WT/DS285/13 de 19 de agosto de 2005.

⁷⁵ En el caso de juegos de azar y apuestas, por ejemplo, el árbitro se remitió a 4 decisiones (de GE y OA) y a 14 laudos arbitrales anteriores. Véase documento WT/DS285/13 de 19 de agosto de 2005.

especiales en conformidad con el artículo 21.5,⁷⁶ también hacen referencia a decisiones y fallos emitidos en casos anteriores.

B. La influencia de la jurisprudencia en la política comercial de los países

La creación de las reglas del juego en el comercio mundial multilateral es un proceso dinámico que encuentra su base en dos pilares: la negociación comercial y las interpretaciones de tales reglas por el OSD. Toda negociación supone un consenso sobre determinadas interpretaciones legales acerca de las reglas vigentes a fin de precisar los derechos y obligaciones de las partes (Ibáñez y Liboreiro, 2005). Algunos límites son precisos y otros no tanto y es en este contexto en que el OSD entra con su labor de precisarlos, definiendo con más claridad y seguridad, lo no que se puede hacer en las relaciones comerciales entre los países. Como consecuencia, las decisiones de la OMC afectan la economía de los países involucrados. Traduciéndose esto en términos económicos, estudios indican que, tres años después de la adopción de un fallo a favor del demandante, sus exportaciones al país demandado aumentan considerablemente (Shaffer, 2005). Solamente la amenaza de interposición de una demanda ya afecta las conversaciones entre los países conflictivos de manera a incentivarlos a encontrar un arreglo para sus diferencias comerciales (Shaffer, 2005). Varios son los ejemplos, como el caso en que Chile obtuvo un fallo favorable contra las salvaguardias aplicadas por las CE al salmón chileno, las cuales fueron suprimidas en la fase de consultas.⁷⁷ Además, el éxito en demandas ya interpuestas contribuye para que en las posteriores los países busquen un acuerdo.⁷⁸

La emisión de una jurisprudencia particular contraria a un instrumento de política comercial que tiene como telón de fondo el proteccionismo de la industria doméstica puede modificar el tablero de negociaciones para redefinir las reglas del juego basándose en las conclusiones de terceros imparciales. Es interesante observar los cambios normativos producidos por la actuación del OSD respecto a los “*trade remedies*”, instrumentos comerciales más conflictivo en el OSD. En el caso del *antidumping*, por ejemplo, Ecuador suspendió esta medida tras un consenso al que llegaron por las consultas iniciadas por México.⁷⁹ En el caso de las salvaguardias, merecen ser destacados Chile, Argentina, UE y Estados Unidos, como Miembros cuyas medidas de salvaguardias fueran muy cuestionadas en el OSD.⁸⁰

Los países de América Latina y el Caribe también lograron importantes decisiones en contra de las salvaguardias del gobierno estadounidense y europeo (ej. las CE derogaron la salvaguardia aplicada al salmón chileno),⁸¹ (ej. los Estados Unidos derogaron la salvaguardia aplicada a las importaciones de acero en una controversia propuesta por Brasil).⁸² Sin embargo, cabe señalar que el largo transcurso de tiempo en la solución de las controversias es una poderosa arma para los países que suelen aplicar las salvaguardias como instrumento proteccionista, ya que muchas veces ellos se valen de una salvaguardia transitoria para frenar la entrada de productos extranjeros cuyo plazo de duración no es superior a la duración normal de un caso en el OSD, así, ellas expiran

⁷⁶ En el caso DS 277 el Grupo Especial constituido según el artículo 21.5 hace remisión a 14 decisiones. Véase documento WT/DS277/RW de 15 de noviembre de 2005.

⁷⁷ WT/DS326.

⁷⁸ Así, por ejemplo, tras el logro estadounidense en demandas en contra de otros países respecto a la protección mediante patente de los productos farmacéuticos y los productos químicos para la agricultura (WT/DS36 y WT/DS50), Argentina llegó a un acuerdo con Estados Unidos en la reclamación interpuesta por este ya en la fase preliminar de consultas (WT/DS171).

⁷⁹ WT/DS191. Véase además el documento WT/TPR/S/148 de la OMC, 15 y 17 de junio de 2005.

⁸⁰ Solamente a título de ejemplo, el OSD logró que Argentina derogara las salvaguardias aplicadas a la importación de duraznos en conserva (DS238) y las salvaguardias de transición sobre las importaciones de productos textiles (DS190).

⁸¹ En este caso, tras dos días en que la medida conflictiva entrara en vigor en las CE (06/02/06), Chile solicitó la celebración de consultas formales (08/02/05) y dos meses después (27/04/05) las CE pusieron término a la medida de salvaguardia impugnada por Chile. Véase WT/DS326/4 de 17 de mayo de 2005 (Comunicación de Chile).

⁸² WT/DS259.

normalmente antes de que el caso llegue a ser juzgado. Esto ha ocurrido en varios casos propuestos en contra de los Estados Unidos por sus medidas de salvaguardias, conforme expuesto anteriormente.

En el caso de las subvenciones, los países que fueron más demandados por este tema en el OSD han sido Estados Unidos y CE, seguidos de Canadá, Argentina, Brasil y Australia. Brasil protagonizó un caso emblemático por medio del cual tuvo su Programa de Financiación de las Exportaciones (PROEX) impugnado por Canadá. Hasta fines de 2005, Brasil lo modificó dos veces como consecuencia de la emisión del fallo del OSD que consideró que los pagos del PROEX constituían subvenciones incompatibles con el Acuerdo SMC.⁸³ Las subvenciones al sector agrícola también fueron el telón de fondo para dos controversias que indudablemente marcarán las próximas negociaciones multilaterales en el ámbito agrícola: el caso del azúcar y el del algodón. En ambos Brasil obtuvo la condena de las subvenciones estadounidenses al algodón y de las subvenciones al azúcar europeo.⁸⁴ Inspirados por los logros alcanzados y fundados en la jurisprudencia obtenida, tanto Brasil como varios otros países de la región estudian ahora la posibilidad de iniciar acciones legales contra las subvenciones aplicadas al arroz, la soja y el maíz (Ibáñez y Liboreiro, 2005). El recuadro abajo demuestra el porcentual genérico de las concesiones obtenidas en el OSD:⁸⁵

RECUADRO 1 RESULTADOS POSITIVOS DEL OSD EN LA PROMOCIÓN DE LA APERTURA COMERCIAL

En el primer quinquenio de funcionamiento del OSD, la mayor parte de las concesiones (apertura comercial pretendida por el demandante) se obtuvo en la fase judicial, es decir, tras del establecimiento del Grupo Especial, hecho que puede ser atribuido a la complejidad de los temas abordados en los primeros cinco años y a la incertidumbre en cuanto a la tendencia jurídica del Grupo Especial y del Órgano de Apelación respecto a un asunto. En el segundo quinquenio, la situación se invirtió y las concesiones pasaron a ser logradas mayormente en la fase pre-contenciosa (cuadro 15).

Es posible suponer que existe una tendencia para los próximos años de que los casos sean resueltos mayormente en la fase pre-judicial, ya sea por los costos de la controversia; la demora en la solución del litigio; el incentivo que existe en llegar a un acuerdo frente a la imposibilidad de frenar la emisión de un fallo desfavorable; o porque ya se puede, de cierta forma, predecir el posicionamiento jurídico del GE o del OA respecto a una materia en específico.

Conforme se verifica, de un total de 335 casos, 109 de ellos resultaron en concesiones en el sector cuestionado (32,54%). Si se considera que algunas decenas de casos implicaron en concesiones que no fueron registradas, ya que en este cómputo se considera apenas aquellas formalmente notificadas a la OMC, el porcentual de concesiones es, de hecho, aún mayor. Así, la apertura comercial promovida por el OSD en los más variados sectores económicos ya confirman el resultado positivo en esta primera década de su funcionamiento.

Cuadro 15

CONCESIÓN LOGRADA POR EL PAÍS DEMANDANTE^a

	1995 a 1999 (185 casos)	2000 a 2005 (150 casos)	Total (95/05) (335 casos)
Concesiones en la fase pre-judicial ^b	20% (37 casos)	11,3% (17 casos)	16,12% (54 casos)
Concesiones en la fase judicial	25% (46 casos)	6% (9 casos)	16,42% (55 casos)

Fuente: Elaboración propia sobre la base de informaciones de la OMC.

^a porcentuales referentes al número de casos del período correspondiente.

^b antes de la constitución del Grupo Especial.

⁸³ La adecuación del PROEX fue notificada a la OMC en el documento G/SCM/N/71/BRA, G/SCM/N/95/BRA de la OMC, de 30 de julio de 2003.

⁸⁴ WT/DS266, WT/DS276.

⁸⁵ Se considera que hubo concesión cuando ocurre un cambio de la norma conflictiva, total o parcialmente (aunque esté en fase de implementación). También son computados como "concesión" los casos en que las partes alcanzaron la solución del conflicto por acuerdo, aunque esto no tenga implicado en la modificación de la medida conflictiva tal como fue planteada por el demandante y aunque el acuerdo haya sido para aclarar hechos.

C. La influencia de la jurisprudencia en la revisión de los Acuerdos

El conjunto de jurisprudencia existente en el ámbito multilateral se remonta a las decisiones construidas en la época del GATT. A lo largo de los años, varios de los principios y las prácticas resultantes de la evolución del sistema de solución de diferencias del GATT se codificaron en forma de decisiones y entendimientos sobre la base de sus artículos XXII y XXIII del Acuerdo de 1947 y los países codificaron gradualmente las prácticas emergentes del procedimiento para la solución de diferencias. El propio artículo XIV, conocido como “*guidance clause*”, establece en su párrafo 1 que la OMC debe ser conducida de acuerdo con la práctica y las decisiones del GATT. Este artículo buscaba dar mayor previsibilidad y estabilidad en las prácticas de esta nueva institución que se creaba, la OMC. En el GATT, los grupos especiales integrados de tres a cinco expertos independientes emitían informes con recomendaciones para resolver la diferencia y de este modo, ya en esta época se empezó a construir una base de jurisprudencia que ha conservado su importancia. Estos informes siguieron un enfoque cada vez más judicializado (*rule oriented*) evolucionando en la medida que el mecanismo de solución de controversias fue tornándose más complejo y la normativa multilateral más densa.

Hoy, la OMC ya cuenta con más de 27.000 páginas de jurisprudencia construida que, además de ser utilizadas como fuente subsidiaria del derecho de la OMC, informan y clarifican artículos ambiguos y omisos de los 19 Acuerdos de la OMC y demás normativas. Esta rica base de jurisprudencia representa una verdadera clase de explicación respecto a estos Acuerdos. La influencia que ella pueda tener en las próximas revisiones formativas se debe al hecho de que los informes son importantes para aclarar los artículos que eventualmente posean una doble connotación, así como también sirven de mecanismo de complementación respecto a omisiones que los Acuerdos puedan contener. El propio texto del ESD prevé esta labor interpretativa estableciendo que:

“Artículo 3.2: El sistema de solución de diferencias de la OMC es un elemento esencial para aportar seguridad y previsibilidad al sistema multilateral de comercio. Los Miembros reconocen que ese sistema sirve para preservar los derechos y obligaciones de los Miembros en el marco de los acuerdos abarcados y para aclarar las disposiciones vigentes de dichos acuerdos de conformidad con las normas usuales de interpretación del derecho internacional público (...)”

Así, por ejemplo, en el caso “Japón-Medidas que afectan a los productos agrícolas”, el Órgano de Apelación aclara cuál debe de ser la interpretación correcta de los artículos 2.2 y 5.7 del Acuerdo MSF y la relación entre ellos.⁸⁶ En el caso Estados Unidos- Hilados de algodón se aclara el objetivo del artículo 22.4 del ESD al disponer que “Se ha interpretado sistemáticamente que esta disposición del ESD no justifica compensaciones de carácter punitivo”.⁸⁷

Considerando la posibilidad de verificarse brechas en la normativa multilateral, la interpretación jurisprudencial cumple un rol importante al orientar las partes frente a la omisión de un Acuerdo. Así, por ejemplo, el Órgano de Apelación ya estableció su posición frente a una omisión del Acuerdo SMC:

“(...) las disposiciones del Acuerdo SMC no dan una ayuda explícita con respecto a la relación entre las disposiciones sobre subvenciones a la exportación de dicho Acuerdo y el párrafo 4 del artículo XVI del GATT de 1994. Al faltar una orientación textual específica de este tipo, para determinar la relación entre las disposiciones del párrafo 1 a) del artículo 1 y del párrafo 1 a) del artículo 3 del Acuerdo SMC y las disposiciones del párrafo 4 del artículo

⁸⁶ WT/DS76.

⁸⁷ Estados Unidos- Hilados de algodón, documento WT/DS192/AB/R, párrafos 119-120.

XVI del GATT de 1994 debemos basarnos en el texto de las disposiciones pertinentes en su conjunto”.⁸⁸

La jurisprudencia también establece criterios de interpretación respecto a algunos términos jurídicos/económicos presentes en los Acuerdos. En este contexto, el principio del “Trato Nacional” (artículo III) estipula que los productos importados no deberán recibir un trato menos favorable que el concedido a los productos similares de origen nacional. El término “producto similar” (*like product*) es un concepto que viene siendo aclarado por la jurisprudencia, como ocurrió en el caso Japón- Impuestos sobre las bebidas Alcohólicas que dispuso que dos productos pueden ser considerados semejantes según: a) el *test* de la semejanza física; b) cuando están dentro de la clasificación arancelaria; c) sean productos sustituibles por los consumidores; d) posean igual finalidad.⁸⁹ Otro *test* utilizado por la jurisprudencia para aclarar el concepto de “producto similar” es el llamado “*product-process doctrine*” el cual fue aplicado en varias decisiones del GATT⁹⁰ y de la OMC⁹¹ y que diferencia los productos según la característica de sus procesos de producción (Hudec, 1998).

En lo que respecta a la temática más conflictiva en las relaciones comerciales actuales, los “*trade remedies*”, la labor de los Grupos Especiales y del Órgano de Apelación no sólo define los límites conceptuales sino que también informa cuales son los aspectos tomados en consideración por el OSD para su verificación.⁹² En este contexto, en el caso de *dumping*, el inciso 1“a” del artículo VI del GATT dispone que el término “precio inferior” a su valor normal ocurre cuando el precio es menor que el precio comparable en las operaciones comerciales normales de un producto similar. El Órgano de Apelación “llenó” el espacio dejado por el texto del Acuerdo aclarando lo que son las “operaciones comerciales normales” y el “producto similar”.⁹³

Entre los elementos que componen la definición de salvaguardias están el aumento de la cantidad de importaciones y la existencia de daño grave o de amenaza de daño grave con relación a la producción nacional (artículo 2.1 del Acuerdo de Salvaguardias). En este sentido, la jurisprudencia dispone sobre lo que se debe tomar en consideración en el cálculo del aumento de importaciones para efecto de aplicación de salvaguardias:

“No obstante, observamos que en el apartado a) del párrafo 1 del artículo XIX del GATT de 1994 y en el párrafo 1 del artículo 2 del Acuerdo sobre Salvaguardias no se hace referencia únicamente a un “aumento” de las importaciones. Por el contrario, esas disposiciones

⁸⁸ Estados Unidos- EVE, documento WT/DS108/AB/R, párrafo 117.

⁸⁹ Informe del Grupo Especial en los casos WT/DS8/R, WT/DS10/R, WT/DS11/R.

⁹⁰ Los Paineles del GATT (en inglés) que emplearon esta doctrina fueron: *United States-Restrictions on Imports of Tuna (Tuna/Dolphin I)*, GATT B.I.S.D. (39th Supp.); *United States-Restrictions on Imports of Tuna (Tuna/Dolphin II)*, DS29/R; *United States-Measures Affecting Alcoholic and Malt Beverages*, GATT B.I.S.D. (39th Supp.) at 208 (1993); *United States-Taxes on Automobiles*, DS31/R.

⁹¹ En la OMC, la discusión de esta doctrina tiene lugar en dos jurisprudencias: Estados Unidos- Pautas para la gasolina reformulada y convencional (WT/DS2) e Canadá- Determinadas medidas que afectan a las publicaciones (WT/DS31).

⁹² “Para determinar si una medida actúa o no “contra” el *dumping* o una subvención ... consideramos necesario evaluar si el diseño y la estructura de una medida son tales que la medida “se opone” a la práctica de *dumping* o la práctica de subvención, tiene influencia desfavorable en esas prácticas, o, más concretamente, tiene el efecto de disuadir de esas prácticas, o crea un incentivo para poner fin a tales prácticas.” Véase Estados Unidos-Ley de Compensación (Enmienda Byrd), DS217/AB/R, párrafo 254.

⁹³ “...En el párrafo 2.1 del artículo 2 se facilita un método que permite determinar si las ventas entre dos partes cualesquiera tienen lugar “en el curso de operaciones comerciales normales”; no se trata la cuestión más específica de las transacciones entre partes vinculadas. En las transacciones entre esas partes, la vinculación misma puede indicar que las ventas a precios por encima del costo pero por debajo del precio habitual del mercado pueden no realizarse en el curso de operaciones comerciales normales.” Estados Unidos-Acero laminado en caliente, documento WT/DS184/AB/R, párrafo 147. Respecto a “productos similares”: “...Después de haber definido el producto en litigio y el “producto similar” en el mercado comunitario de la forma en que lo hicieron, las Comunidades Europeas no podían adoptar, en una etapa posterior del procedimiento, la posición de que algunos tipos o modelos de ese producto tienen características físicas tan distintas entre sí que esos tipos o modelos no son “comparables”. Todos los tipos o modelos comprendidos en el ámbito de un producto “similar” han de ser, forzosamente, “comparables”, y, en consecuencia, las transacciones de exportación de esos tipos o modelos deben considerarse “transacciones de exportación comparables” en el sentido del párrafo 4.2 del artículo 2.” CE- Ropa de cama, documento WT/DS141/AB/R, párrafo 58.

contienen requisitos específicos con respecto al carácter cuantitativo y cualitativo del "aumento" de las importaciones del producto en cuestión. (...) Por consiguiente, no bastará con que se registre cualquier aumento de las importaciones. Por el contrario, coincidimos con la constatación del Órgano de Apelación en el asunto Argentina - Salvaguardia aplicable al calzado en que el aumento de las importaciones debe ser lo bastante reciente, lo bastante súbito, lo bastante agudo y lo bastante importante, tanto cuantitativa como cualitativamente, para causar o amenazar con causar un daño grave".⁹⁴

Por otro lado, hay situaciones en que el OSD aclara que no es posible llegar a un entendimiento respecto a un asunto porque hay que analizar cada caso en particular. Así, por ejemplo respecto al "plazo prudencial" establecido en el artículo 6.8 del Acuerdo *Antidumping*, el Órgano de Apelación dispuso que:

"El término "prudencial" (en el párrafo 8 del artículo 6 y en el párrafo 1 del Anexo II) entraña un cierto grado de flexibilidad, e implica que es preciso tener en cuenta todas las circunstancias que concurren en un caso concreto. Lo que es "prudencial" en una serie de circunstancias puede no serlo en otras. De ello se desprende que es necesario definir caso por caso, teniendo en cuenta las circunstancias concretas de cada investigación, lo que constituye un plazo prudencial en el sentido del párrafo 8 del artículo 6 y del Anexo II del Acuerdo *Antidumping*".⁹⁵

D. El rol de los precedentes

La labor de una década del OSD ya es suficiente para dar un direccionamiento respecto a la forma de pensar y de juzgar de sus Miembros a través del análisis de los precedentes, es decir, de los casos análogos ya decididos.⁹⁶ Así, la existencia de precedentes y de una base de jurisprudencia, aporta cierto grado de previsibilidad en cuanto a la posibilidad de éxito o fracaso de una demanda, lo que puede ser una de las causas de la disminución del número de recursos presentados al Órgano de Apelación en los últimos años ya que los Gobiernos se encuentran más familiarizados con el posicionamiento jurídico de los miembros de este Órgano (Sutherland, Peter et al 2004).

Sin embargo, es importante resaltar que no existen precedentes vinculantes y así ni los Grupos Especiales ni el Órgano de Apelación están forzados a seguir el posicionamiento adoptado en un caso semejante ya decidido, aunque se traten de las mismas partes y sobre las mismas cuestiones. En el sistema de solución de diferencias de la OMC no hay una norma de *stare decisis* según la cual las decisiones precedentes obliguen a los Grupos Especiales y al Órgano de Apelación en los casos subsiguientes, aunque aquellas contengan una cierta interpretación de las mismas disposiciones que está considerando en el caso posterior. Esta regla vale tanto para la relación horizontal (entre grupos especiales), como para la vertical (entre un grupo especial y el Órgano de Apelación), es decir que no existe precedente vinculante ni con relación a decisiones anteriores de otros grupos especiales ni en cuanto a decisiones de estos respecto a las del Órgano de Apelación. El Órgano de Apelación tampoco está obligado a atenerse a sus interpretaciones jurídicas de casos anteriores. Todavía, en la práctica, lo que se verifica es que ellos están basando sus argumentos jurídicos en precedentes y en la amplia jurisprudencia ya creada.

⁹⁴ Estados Unidos-Gluten de trigo. Documento WT/DS166/R, párrafo 8.31.

⁹⁵ Estados Unidos-Acero laminado en caliente. Documento WT/DS184/AB/R, párrafo 84.

⁹⁶ La controversia entre Brasil y Canadá (WT/DS46, DS70, DS 71, DS222) sirve de importante precedente para uno de los casos que promete ser de los más complejos de la historia del OSD: la disputa comercial entre Estados Unidos y las CE en defensa de sus respectivas empresas de aviación: Boeing y Airbus. (WT/DS316 y WT/DS317).

IV. Desafíos y propuestas de reforma del OSD

A. Los grandes desafíos

No hay duda de que el acceso al OSD trae implicaciones políticas y económicas, además de que éste sistema evidencia algunas fallas que son motivo de recientes debates. Tras diez años de funcionamiento se pueden sopesar los puntos negativos y positivos con más exactitud, especialmente en lo que respecta a los países que presentan mayor dificultad para el acceso a este mecanismo: los PED.

Uno de los puntos positivos del OSD es que representa una alternativa a los países en desarrollo cuando las negociaciones bilaterales fracasan en resolver la disputa comercial. Mientras los países desarrollados cuentan con mecanismos de solución de diferencias que actúan eficazmente contra las barreras comerciales impuestas a sus productos (el caso, por ejemplo, del “section 301 process” de los EE.UU y el “*Trade Barrier Regulation process*” de la UE), otros ni siquiera poseen en actividad mecanismos eficientes para atraer la atención de estas potencias comerciales de manera que consideren sus reivindicaciones (Davis, 2003). Para estos países muchas veces la única alternativa es traer la disputa al OSD, mecanismo que abre la oportunidad para que países con realidades socio-económicas completamente distintas puedan entablar conversaciones bajo su “auspicio”, lo que de otra forma, es decir, por la vía diplomática, podría no causar la misma presión en los países en contienda. En este contexto, merece la pena citar el caso de juegos de

azar y apuestas,⁹⁷ el cual puso lado a lado a países que se encuentran en polos opuestos en términos de realidad económica: por una parte como reclamante Antigua y Barbuda (PIB per capita de US\$ 9.160) y por otra Estados Unidos (PIB per capita de US\$ 37.610 en 2003).⁹⁸

Otro punto positivo a considerar es el hecho de que traer una controversia a un sistema legal posibilita que la disputa sea solucionada bajo principios y reglas procesales pre-definidas, disminuyendo la flexibilidad en cuanto al uso de presiones políticas, lo que es positivo para los países en desarrollo y menos desarrollados-PED, los cuales en general poseen menos recursos económicos y estrategias políticas para negociar. Otro aspecto favorable es que al iniciarse una consulta en el OSD, se hace posible llamar la atención de todos los demás países que eventualmente tengan intereses en el conflicto, lo que no ocurriría si la disputa se cerrara en el nivel bilateral o regional. La consecuencia es que la demanda acaba por agregar la participación de otros países como “terceros”, lo que contribuye para fortalecer al demandante en términos políticos (un grupo de países posee más condiciones de presionar por medios diplomáticos al país demandado que uno solo) y jurídicos (eventualmente se pueden agregar otros argumentos jurídicos en contra de la medida proteccionista cuestionada, ya que todas ellas deben de ser oídas por el Grupo Especial y por el Órgano de Apelación).⁹⁹ Por otro lado, varios factores afectan desfavorablemente la participación de los PED, entre ellos de los países de América Latina y el Caribe, en el OSD, los cuales se traducen en los principales desafíos que siguen abajo:

1. Costos políticos

La decisión de someter un caso al OSD implica más que un análisis técnico y legal de los hechos. Se trata mas bien de una decisión política que requiere una previa estrategia gubernamental ya que las implicaciones políticas de una demanda en contra de un país clave en las relaciones comerciales pueden ser más desfavorables que un eventual éxito en el ámbito jurídico. En este sentido, es inevitable que los PED tengan menos ventajas que los países desarrollados ya que están más susceptibles a presiones políticas para no denunciar formalmente una práctica proteccionista de un país más rico con el cual poseen relaciones comerciales.¹⁰⁰

2. Costos económicos

Varios estudios dan cuenta de que a pesar del aumento de la participación de los países en desarrollo en el OSD, los costos han aumentado para iniciar una demanda. Es inevitable que la habilidad de oponer costos en la parte contraria y la capacidad de absorberlos afecta la participación en el sistema jurídico de solución de controversias. Si por un lado los países desarrollados poseen mejores condiciones de absorber los costos del litigio, por otro los PED poseen menos incentivos de iniciar una demanda.

Los costos económicos traen implicaciones en varios aspectos como la falta de capacidad humana, institucional y técnica, y representan el principal impedimento de la participación efectiva de los PED en el OSD, dificultad que no afecta de forma homogénea a estos países. En América Latina, Brasil, Chile y Argentina representan uno de los países que más actuaron en el OSD durante esta década (95/05), superando incluso la participación de algunos países desarrollados, lo que demuestra que la dificultad respecto a los costos no está solamente relacionada al nivel de desarrollo económico, sino también al rol que desempeña determinado sector exportador en la economía de un país.

⁹⁷ WT/DS285.

⁹⁸ Según información de la base de datos de UNICEF. Disponible en: <http://www.unicef.org/spanish/infobycountry/>.

⁹⁹ Artículo 10.2 del ESD.

¹⁰⁰ “*Since developing countries have less economic and political resources to provide side-payments of their own, they will be unable to persuade developed governments to change existing policies*” (Davis, 2003).

No cabe duda de que la modificación del OSD hacia una mayor jurisdiccionalización trajo consigo los costos que normalmente acompañan al aumento de la complejidad de cualquier sistema jurídico. Así, si por un lado el Entendimiento sobre Solución de Diferencias-ESD introdujo cambios procesales positivos como plazos más concretos, el derecho a un Panel sin los frenos que la norma del “consenso positivo” generaba y la revisión de la decisión por una segunda instancia (Órgano de Apelación), por otro lado, aumentó el costo financiero de la demanda tanto por el alargamiento como por la complejidad de su procedimiento, lo que demanda la actuación de profesionales altamente especializados que en general cobran por hora de servicio.¹⁰¹ Una mayor reglamentación del procedimiento implica un mayor costo para ambas partes litigantes. Por el lado del demandado, el hecho de que este no puede retrasar más significativamente el curso del procedimiento de solución de diferencias o impedir el establecimiento del Panel por el “consenso positivo” significa que tiene que estar mejor preparado para litigar, es decir, necesita invertir en profesionales que aporten fundamentos jurídicos concretos para respaldar sus intenciones y ya disponer de todo el aparato legal apto para negociar. Al no contar con los recursos procesales que en la época del GATT le permitían posponer e incluso impedir la solución del conflicto, el país demandado tiene que invertir en capital humano para dotar sus argumentaciones de mayor calidad jurídica. Por el lado del demandante, teniendo en cuenta la posibilidad que abre el ESD de alargar el procedimiento jurídico para solucionar el conflicto (considerando que ahora existe no sólo la instancia revisora, sino también una doble instancia en la etapa de implementación del fallo en la cual las partes pueden ocasionar una segunda actuación tanto del Grupo Especial como del Órgano de Apelación),¹⁰² la mejor estrategia pasa a ser invertir en la etapa pre-contenciosa, es decir, presionar un acuerdo en la fase de consultas mediante el asesoramiento de un “*staff*” de expertos bien estructurado (Shaffer, 2005). Esto requiere una buena representación diplomática en la OMC, un cuerpo de funcionarios bien calificado dentro y fuera del país y una infraestructura eficiente para darles soporte.

Según se verifica, la mayoría de las concesiones hacia la liberalización del sector cuestionado son hechas en la fase de consulta, lo que sugiere que factores como el costo del procedimiento jurídico y la probabilidad de retorsión contribuyen para no llevar una demanda adelante. El *WTO World Trade Report* informa que tres cuartos de los casos no llegan ni siquiera a la fase de interposición de un Grupo Especial (OMC, 2003). Sin embargo, según indican varios estudios, los PED están en una situación peor para lograr un acuerdo en la fase de consultas por la falta de capacitación humana, institucional y técnica (Shaffer, 2005; Busch y Reinhardt, 2003b). Este hecho empeora las pretensiones en contra del proteccionismo ya que la mayor parte de las concesiones liberalizantes se logra justamente en esta fase pre-contenciosa.¹⁰³ Aproximadamente dos tercios de los casos terminan antes de dictarse un fallo (Shaffer, 2005). Según un análisis hecho por Busch y Reinhardt, los países desarrollados consiguen la liberalización del sector cuestionado por parte del país demandado en 74% de las controversias, mientras que los países en desarrollo consiguen la liberalización en 50 % de ellas. Además, la amplia mayoría de los países en desarrollo (71%) que logran esta liberalización son representados por un grupo pequeño, de los cuales forman parte Brasil, México, Chile y Argentina y en los demás continentes India, Corea, Singapur y Tailandia. Este estudio indica que los países desarrollados cuando demandan un país en desarrollo poseen mejores posibilidades de obtener concesiones favorables en la etapa de consultas que al revés, lo que sugiere que los países en desarrollo tienen menos capacidad de convencer el país desarrollado demandado de la posibilidad de su logro en la controversia (Busch y Reinhardt, 2003b).

¹⁰¹ “*This is a regrettable side-effect of the much-vaunted move toward a more rule-oriented system*” (Busch and Reinhardt, 2003b).

¹⁰² Véase artículos 21.5 y 22 del ESD.

¹⁰³ “*The career of most cases does not lead to full-blown trial and adjudication, but consists of negotiation*” (Shaffer, 2005).

La falta de recursos humanos calificados para participar de un sistema jurídico de solución de controversias que es más complejo al que existía una década atrás es uno de los puntos centrales del debate actual ya que el conocimiento respecto al “modus operandi” es esencial para elaborar las estrategias jurídicas. Algunos autores incluso califican la falta de capacidad humana especializada en la normativa de la OMC como el principal factor de freno hacia un mejor resultado de los países en desarrollo en el OSD y no a la falta de capacidad de retorsión (Busch y Reinhardt, 2003b). Mientras mayores son los intereses involucrados, mayores son las inversiones en la contratación de expertos jurídicos y la asociación con el sector privado, lo que se verifica en los países desarrollados desde el inicio del OSD (Shaffer, 2005; Guzman y Simmons, 2005; Busch y Reinhardt, 2003b). Por otro lado, en la época de inicio del funcionamiento de este sistema, la gran mayoría de los países en desarrollo contrataba firmas de abogados en el extranjero debido a la falta de profesionales nacionales capacitados. Esta situación mejoró en los últimos años en los países en desarrollo más ricos los cuales vienen adquiriendo un equipo de profesionales mejor entrenados en el sistema del OSD, lo que no refleja la realidad de los más pobres. Para tener una idea del alto costo que implica la contratación de firmas de abogados especializadas en OMC, en el caso Chile-Medidas de salvaguardia aplicados a determinados productos agrícolas (DS207), la Industria Aceitera de Argentina (CIARA) pagó a una firma de abogados el valor de US\$400,000 solamente para hacer una evaluación jurídica preliminar. La demanda de Brasil contra los subsidios al algodón de Estados Unidos (DS267) costó más de US\$1 millón (Shaffer, 2005). Es importante señalar que, teniendo en cuenta este costo, fue creado el “*Advisory Centre on WTO Law*” que es un centro que ofrece asesoría legal para países en desarrollo y menos desarrollados por un precio subsidiado. Desde el comienzo del funcionamiento de esta institución intergubernamental, que es mantenida por medio de un fondo en que contribuyen países desarrollados y en desarrollo, ya se ofreció asesoría legal en 18 controversias (desde 2001) y varios países de América Latina y el Caribe ya fueron beneficiados (Colombia, Ecuador, Guatemala, Costa Rica, Honduras, Perú, Paraguay).¹⁰⁴

Otro problema enfrentado por los PED es la falta de capacidad institucional, la cual es visible en la baja representatividad de estos países en Ginebra y la cual se origina la época del GATT. Los países desarrollados y en desarrollo normalmente mantienen una misión permanente de funcionarios ante la OMC, sin embargo, países menos desarrollados como algunos Miembros del continente africano no poseen un cuerpo permanente en la OMC.¹⁰⁵ En este sentido, la introducción de un procedimiento de solución de controversias más complejo por medio del ESD, tornó aún más problemático el alto costo involucrado en una demanda jurídica, mayormente para los PED ya que muchos no cuentan con una infraestructura capacitada permanente, situación que ya se verificaba desde antes de la creación de la OMC. Por otro lado, esta situación es menos problemática para los países desarrollados, los cuales ya mantienen un grupo de expertos de forma permanente en Ginebra. Para estos países, el cambio de un sistema más políticamente orientado conforme existía en el GATT (*power-oriented*) hacia un sistema más jurídicamente orientado (*rule-oriented*) como es el de la OMC, no trajo grandes cambios en términos de inversión en capacidad institucional (Busch y Reinhardt, 2003b).

Otro problema a ser considerado es la falta de capacidad técnica interna para fundamentar los argumentos de defensa o acusación cuando estos se refieren a las barreras técnicas al comercio relacionadas con la protección de la salud, la seguridad y el medio ambiente. En este contexto, los Acuerdos de Obstáculos Técnicos al Comercio (Acuerdo OTC) y de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (Acuerdo MSF), por ejemplo, si por un lado regulan asuntos de legítimo interés social, por otro representan normas complejas debido a la variedad de asuntos que involucran (aspectos jurídicos, técnicos y científicos), lo que requiere la actuación de varios profesionales en

¹⁰⁴ Mayores detalles en el sitio oficial: <http://www.acwl.ch/>.

¹⁰⁵ Lista de las Representaciones diplomáticas está disponible en: <http://www.tradeobservatory.org/library.cfm?refID=25743>.

estas distintas áreas y una infraestructura adecuada (laboratorios, científicos, etc). También el Acuerdo sobre Propiedad Intelectual y el Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones involucran temas muy específicos relativos a los cuales aún hay países que poseen pocos profesionales expertos en el asunto, principalmente aquellos cuyo ordenamiento jurídico interno todavía no regula adecuadamente la materia.

Los PED necesitan crear una estructura ágil y eficiente para reaccionar a la creación y al mantenimiento de barreras comerciales que restringen la exportación de sus productos. Esto significa invertir en la educación y en la capacitación de profesionales calificados para diagnosticar medidas restrictivas al comercio y que sean capaces de elaborar pareceres conclusivos para respaldar las reclamaciones frente a la OMC.¹⁰⁶ Es necesario mantener una Misión representativa en Ginebra¹⁰⁷ a fin de permitir una fiscalización más involucrada en el cumplimiento de los Acuerdos Multilaterales.¹⁰⁸ En el caso específico de los dos Acuerdos MSF y OTC, lo importante no es enviar un representante diplomático para participar de las reuniones de los Comités, ya que se tratan de discusiones, en su mayoría, de naturaleza técnica (Jensen, 2002). Lo que vale no es estar presente, sino tener la capacidad de entender y contribuir para las discusiones que son llevadas a cabo.

3. Falta de capacidad de retorsión

Conforme previsto en el ESD, el país que pierde la demanda debe cumplir la decisión, ofrecer una compensación mutuamente aceptable o ser sujeto a retorsión (artículo 22). Todavía, estas alternativas pueden no adecuarse a la realidad comercial de los países en desarrollo por varios motivos:¹⁰⁹ las economías muy pequeñas difícilmente podrán causar suficiente “presión”, la imposición de medidas de retorsión muchas veces acaba perjudicando a los propios países en desarrollo ganadores de la demanda, las economías ricas poseen otros mecanismos para neutralizar los efectos negativos de las medidas de retorsión aplicadas en contra de sus productos, los países desarrollados se encuentran más “fortalecidos” para someterse a medidas de retorsión teniendo en cuenta su situación económica privilegiada para hacer frente a posibles pérdidas. Varios autores disponen que existe una tendencia institucional desfavorable para los países más pequeños (llamado en inglés “*institutional bias*”), en particular por la falta de capacidad de retorsión, ya sea por no ser un socio comercial importante o por la dificultad de hacerlo en contra de países de los cuales depende financieramente (Chad, 2005; Horn, Mavroidis and Nordström, 1999).

Los países en desarrollo y menos desarrollados, principalmente los que poseen pequeños mercados consumidores, ni siquiera logran causar impacto en las exportaciones de los países desarrollados al penalizarlos dificultando la entrada de sus productos en un mercado de menor expresión. Además, no parece ser interesante, desde el punto de vista diplomático, desestabilizar las relaciones comerciales con un país desarrollado por medio de la práctica de retorsión, considerando que en general ellos representan importantes mercados consumidores de productos provenientes de los PED, como los productos agropecuarios y textiles y, en muchos casos, son los socios comerciales directos en los tratados de libre comercio-TLC. La retorsión también puede perjudicar a los propios países en desarrollo ganadores de la demanda en el ámbito interno

¹⁰⁶ Los Estados Unidos disponen de una infraestructura institucional ejemplar en cuanto a la protección y fiscalización de los principales segmentos exportadores, como por ejemplo, de productos agropecuarios: U.S. Department of Agriculture's Agricultural Marketing Service, Animal and Plant Health Inspection Service, Food Safety and Inspection Service, and Foreign Agricultural Service; the Food and Drug Administration; the Department of State; the Department of Commerce; and the U.S. Trade Representative's Office.

¹⁰⁷ “(...) developing countries will need to build the capacity to counteract trade barriers, primary through educational, infrastructural and intellectual development for the missions in Geneva (...)” (Chaytor, 1997).

¹⁰⁸ Muchos países en desarrollo no poseen una misión permanente en Ginebra. En relación, por ejemplo, a su participación en las reuniones del Comité MSF, de nov/95 a set/98, se identificó que 50% no habían enviado cualquier representante e apenas 20% participaron de la mitad de las reuniones realizadas en este período (Henson, 1999).

¹⁰⁹ “Sometimes the solution promised by the dispute settlement process is out of touch with commercial realities”; “For producer or exporter the loss in the meantime may be so large that it would be wiser to search for alternative market outlets” (Jensen, 2002).

considerando que la elevación de la tasa de importación practicada como medio de restricción puede acabar en el aumento del precio de un producto de gran consumo interno. Sin embargo, esto es más difícil de verificar, considerando que en una economía abierta ocurre más bien un desplazamiento del mercado proveedor de la mercancía en cuestión.

B. Propuestas de reforma del OSD

El Entendimiento de Solución de Diferencias representa la codificación de la experiencia acumulada con el GATT y es la materialización de los esfuerzos hechos por los países en crear un verdadero mecanismo de solución de conflictos que trae consigo dos elementos esenciales al buen funcionamiento de las relaciones comerciales en el ámbito mundial: seguridad jurídica respecto a la forma de decisión de las diferencias y previsibilidad de las expectativas. Así, el ESD funciona como el “código procesal” del sistema de solución de diferencias de la OMC y su exigencia deriva de los compromisos asumidos y la sujeción de los países Miembros a un procedimiento jurídico común único en el ámbito multilateral. Esto implica que la observancia del sistema GATT/OMC reposa no solo en la fuerza moral y política que conllevan los acuerdos internacionales, sino también en la intimidación que pueden provocar las decisiones o más bien, de las posibles retorsiones comerciales que pueden autorizarse frente al incumplimiento de un fallo del OSD. Desde el inicio de la Conferencia Ministerial de Doha en 2001, los gobiernos de los Miembros convinieron en celebrar negociaciones para mejorar el Entendimiento sobre Solución de Diferencias, lo que se lleva a cabo en reuniones extraordinarias del OSD y que cuenta con la participación de los países que, a través de comunicaciones enviadas regularmente, proponen alternativas de perfeccionamiento del ESD.¹¹⁰

No hay duda que el ESD representó un avance en términos de solución de disputas ya que en el antiguo sistema del GATT 1947 el consenso unánime de los Miembros era necesario para la toma de cualquier decisión importante en la solución de una disputa (desde la remisión del caso a un grupo especial hasta la autorización de la aplicación de contramedidas en contra del Miembro perdedor).¹¹¹ Las dos innovaciones principales del ESD fueron la eliminación de la “norma del consenso positivo”¹¹² y la creación de una segunda instancia de decisión, el Órgano de Apelación. Esta última refleja semejanza con la estructura de los sistemas judiciales tradicionales, los cuales, en la mayoría de los países Miembros, funcionan por medio de al menos dos Instancias (Primera Instancia representada por los magistrados singulares y Segunda Instancia representada por los Tribunales compuestos por grupos de magistrados).

A pesar de sus resultados positivos, algunos puntos del OSD vienen siendo cuestionados, los cuales se refieren tanto a su estructura como a la parte del texto del ESD que regula la fase final de del procedimiento de solución de controversias. Respecto al primer aspecto, las propuestas de reforma conciernen principalmente a: la posibilidad de que el Órgano de Apelación reenvíe un asunto al grupo especial de primer nivel, la adopción de un sistema de tipo lista para designar a los miembros de los grupos especiales (al menos un integrante del grupo especial vendría de esta lista y los demás vendrían por el procedimiento actualmente en vigor), la ampliación del número de

¹¹⁰ Los documentos de trabajo acerca de las negociaciones del Entendimiento sobre Solución de Diferencias son identificados por las iniciales TN/DS/W/* . Así, por ejemplo el documento TN/DS/W/19 se refiere a un comunicado por Cuba, Honduras, India y otros países conteniendo propuestas de mejora del EDS para los países en desarrollo, el TN/DS/W/52 se refiere a las propuestas de Chile y EE.UU, el TN/DS/W/45 se refiere a las propuestas de Brasil, el TN/DS/W/12 se refiere a las propuestas de Costa Rica, etc.

¹¹¹ Esta fórmula antes adoptada, conocida como “norma del consenso positivo”, en la práctica, permitía que el país-Miembro que adoptó la medida cuestionada bloqueara individualmente el establecimiento de grupos especiales para decidir a cerca de su conducta comercial o, posteriormente, la adopción de informes.

¹¹² Ahora el OSD establece los grupos especiales y adopta sus informes y los del Órgano de Apelación automáticamente, salvo que haya consenso en contrario. Para alcanzarse este consenso hasta el Miembro favorecido por un informe debe estar de acuerdo en que el mismo no sea adoptado. (Arts. 6.1, 16.4 y 17.14 del ESD).

miembros del Órgano de Apelación (incluso que sean considerados a tiempo completo y no parcial como son contratados actualmente), la apertura de los procedimientos a la vista o asistencia de la sociedad civil y entidades no gubernamentales (actualmente ellas no pueden participar) y el trato que se debe dar a los escritos *amicus curiae* (Durling and Harling 2005).¹¹³

En cuanto a las propuestas referentes a la fase final del procedimiento de solución de diferencias, las críticas principales se concentran en las “medidas compensatorias” y la “retorsión”. El ESD prevé tres caminos tras la emisión del fallo: a) cumplimiento de las recomendaciones (con la posibilidad de concesión de un plazo prudencial para hacerlo);¹¹⁴ b) si se mantiene el incumplimiento, las partes ganadoras pueden exigir “medidas compensatorias”; c) aplicación de “retorsión”. Con relación al cumplimiento de las recomendaciones, muchas veces las partes no llegan a un consenso respecto a la compatibilidad o a la propia existencia de medidas destinadas a cumplir dichas recomendaciones del fallo.¹¹⁵ De esta manera, ya se plantea la necesidad de normalizar esta fase llamada de “secuencia”, de forma de facilitar la verificación de la adecuación a las recomendaciones del fallo. Todavía, en estos diez años de funcionamiento del OSD, lo que se verifica es que el cumplimiento del fallo encuentre resistencia, principalmente cuando la parte que pierde es un país desarrollado y el sector involucrado es clave para su economía nacional. El país desarrollado muchas veces prefiere negociar “medidas compensatorias” o, por otro lado, someterse a una medida de retorsión en vez de adecuar la medida cuestionada a la normativa multilateral.¹¹⁶ En ambos casos, se verifican situaciones que pueden no estar contribuyendo a largo plazo para el desarrollo del comercio internacional. Veamos algunos de los dos principales problemas de la fase de implementación de los fallos:

a) Los problemas de las “medidas compensatorias”: El ESD prevé la posibilidad de que la parte ganadora exija “medidas compensatorias” que pueden incluir pagos monetarios, acceso a mercados u otra ventaja comercial de interés.¹¹⁷ Todavía, la crítica que se hace es que los gobiernos están “comprando” sus obligaciones ofreciendo “compensación” o soportando la “retorsión”, lo que se opone al objetivo de la solución de la diferencia que es el de verificar la existencia de medidas que distorsionen el comercio y determinar su cambio. La crítica es dirigida al potencial abuso de la compensación como un medio para evadir (“*buy out*”) el cumplimiento de las obligaciones. La premisa de la OMC no es fomentar acuerdos entre los países contenciosos sino buscar un comercio equitativo y justo para todos. El OSD no debe de ser utilizado como un medio de obtención del “instrumento de cambio”(que sería un fallo favorable) para que los países contenciosos negocien un acuerdo satisfactorio entre ellos. El OSD es una instancia que busca el respeto a los principios de la OMC y a sus Acuerdos multilaterales, lo que implica la adaptación de los países de sus prácticas comerciales a las normativas emitidas por este Organismo y no la búsqueda de una vía alternativa para el incumplimiento de las recomendaciones del OSD. Una propuesta que viene

¹¹³ *Amicus curiae* es la persona que, no siendo parte en una demanda judicial peticona a la corte/tribunal por tener especial interés., ej. comunicaciones de opiniones de ONG, etc). En el caso EE.UU.-Camarón (DS58), se permitió una forma de participación de ONG's que no está prevista en las disposiciones del ESD. El Órgano de Apelación decidió respecto al poder discrecional, tanto del Panel como del propio OA de recibir informes de ONG's. In casu, se tomó en consideración un estudio presentado por una ONG relacionado a asuntos medioambientales. Aunque esta decisión ha sido susceptible de críticas porque de alguna manera se alteró la normativa del ESD, este hecho no constituyó una barrera para que entidades no gubernamentales pudieran participar del procedimiento de solución de diferencias en calidad de *amicus curiae*.

¹¹⁴ El artículo 19 se refiere a las recomendaciones y el artículo 21.3 del ESD a la concesión de un plazo para adaptar la medida incompatible.

¹¹⁵ Artículo 21.5 del ESD.

¹¹⁶ De todos los casos cuyos fallos no habían sido implementados, solamente uno de ellos tenía como parte perdedora un país en desarrollo (Brasil). En todos los demás, EE.UU figura como la parte perdedora que sigue sin implementar las recomendaciones de los fallos (con excepción de un caso de Canadá). Para mayores detalles véase (Davey, 2005).

¹¹⁷ Artículo 22.2 del ESD.

siendo debatida sería una compensación monetaria a cargo de la parte perdedora, pero en carácter provisional hasta que termine el cumplimiento pleno de las recomendaciones.¹¹⁸

b) Los problemas de la práctica de “retorsión”: Los países desarrollados se encuentran más “fortalecidos” para someterse a medidas de retorsión teniendo en cuenta su situación económica privilegiada para hacer frente a posibles pérdidas comerciales.¹¹⁹ Aún es importante destacar que existen presiones internas de sectores económicos que no desean tener su participación de mercado comprometida por la competencia extranjera. Así, la presión económica de sectores claves del país se transforma en una herramienta del poder económico sobre el político de manera que los Gobiernos mantengan la normativa o práctica restrictiva del comercio que viola las reglas de la OMC, principalmente si se trata de países con fuerte tradición “*lobbysta*” y sujetos a influencia de sectores económicos que cuentan con una fuerte participación en el Congreso. Otro aspecto que merece atención se refiere al hecho de que, en las controversias más problemáticas, el país exitoso, frente al incumplimiento del fallo por parte del país perdedor, ni siquiera está en condiciones de aplicar “retorsión” debido al temor de ocasionar heridas en las relaciones diplomáticas y perjudicar otras negociaciones comerciales en proceso. Además, hay que tener siempre presente que la figura de la “retorsión” va en contra del objetivo básico de la OMC que es fomentar y no restringir el comercio. Aún no existe una propuesta verdaderamente conclusiva respecto a como solucionar el problema de la falta de capacidad de retorsión.

A pesar de la gran cantidad de propuestas presentadas,¹²⁰ hay un consenso en la comunidad internacional de que el principio de base que debe inspirar este proceso es no dañar al sistema existente, dado sus atributos valiosos y el rol exitoso que viene desempeñando en el comercio mundial al contribuir que haya un respecto a normas que buscan, en última instancia, un comercio más justo, transparente y equitativo.

¹¹⁸ Esta compensación sería equivalente al perjuicio experimentado por el país demandante y por las posibles ganancias que son anuladas (OMC, 2004).

¹¹⁹ “*Many perceive retaliation as the means to enforce dispute rulings. If true, developing countries with small markets would be unable to inflict sufficient pain to enforce rulings in their favor. Indeed, one of the demands for reform of the DSU put forward by developing countries in the Doha Round calls for a right to collective retaliation for cases involving developing country complainants.*” (Davis, 2003).

¹²⁰ Para una revisión de las propuestas presentadas es interesante consultar el *Review of the Dispute Settlement Understanding* del *Institute of International Economic Law*. Disponible en www.law.georgetown.edu/iel/current/dsureview/index.html. También el sitio de la OMC mantiene el “New negotiations on the Dispute Settlement Understanding” Disponible en http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_e.htm#negotiations.

V. Principales constataciones

1. Presentar diferencias en el OSD ha constituido para los países un importante instrumento de acceso a los mercados, no solo por la presión que se establece para la alteración de políticas comerciales proteccionistas de los países Miembros como también en términos de expectativa futura respecto a países que están entrando a la OMC y, como consecuencia, estarán sujetos a su normativa que regula prácticas comerciales desleales. En este contexto, cabe señalar el caso de China, que pasó a ser el 143° Miembro de la OMC el 11 de diciembre de 2001. Esta adhesión significa la adecuación de sus normas y políticas comerciales a los principios y reglas de la OMC, cuya prioridad es la búsqueda de un comercio equitativo y orientado al mercado, lo que significa decir que China tendrá que ajustar su régimen de comercio y su sistema jurídico hacia una competencia comercial justa entre los productos nacionales y los importados o será constantemente objeto de disputa en el OSD, principalmente en lo que se refiere a la práctica de *dumping*.¹²¹

2. El OSD asegura la coherencia entre las normativas nacionales y las multilaterales. De esta forma, la discreción de los países Miembros de la OMC para adoptar políticas con implicaciones comerciales está limitada por los acuerdos que constituyen la base jurídica de esta organización. En este escenario, el OSD se revela como un instrumento poderoso en el ámbito de las relaciones internacionales al determinar el cambio de las normativas reguladoras del comercio incompatibles con las reglas multilaterales. Es

¹²¹ Al 31 de marzo de 2004, el número de medidas antidumping definitivas aplicadas por la UE en vigor era de 147, de las que 32 (16,7%) afectaban productos importados de China, país que más es acusado de práctica de *dumping* por la UE. Véase el documento WT/TPR/S/136 de la OMC, de octubre de 2004.

posible constatar la influencia del OSD en el cambio de las políticas comerciales de los países, principalmente de aquellos en desarrollo. Sin embargo, a pesar de los compromisos asumido frente a la OMC para reducir los subsidios que distorsionan el comercio, la Unión Europea y los Estados Unidos siguen resistentes en cambiar políticas relacionadas a asuntos claves como *dumping* y subvenciones. Otra gran crítica se refiere a asuntos relacionados al medio ambiente y a la protección de la salud (medidas sanitarias y fitosanitarias) considerando que los casos más emblemáticos sobre estos temas, el caso de los Estados Unidos-Camarones y de la CE-Hormonas, no resultaron en un cambio efectivo en la política comercial de los países demandados.

3. Con la finalización de la Ronda de Doha, los países posiblemente revisarán la evolución de los compromisos asumidos en la Ronda anterior. Así, las conclusiones del OSD en asuntos claves como el de comercio agrícola constituirán eficaces argumentos para los países en desarrollo y poco desarrollados en contra del proteccionismo comercial. Sin embargo, conviene tener presente que la principal función del OSD es jurídica y no económica. Le corresponde analizar la conformidad de las políticas comerciales con las reglas del comercio internacional dimanantes del GATT y de las rondas multilaterales, y no evaluar la eficiencia de las políticas u obligar a las partes a seguir las más eficientes.

4. El OSD posee, por así decirlo, una doble característica: es un procedimiento con un elemento jurídico (lo que le da seguridad) dado que intervienen órganos imparciales que son quienes deben dirimir el asunto y a su vez un elemento extra-jurídico ya que dentro del procedimiento siempre conserva margen para negociar (lo que le da flexibilidad). Considerando estas características, uno de los roles principales del OSD es el de incentivar a que las partes se sienten en una mesa redonda y entablen negociaciones hacia una mayor apertura comercial, aunque este objetivo no venga a concretarse en la medida de lo esperado. A la vez, la existencia del OSD posee el efecto directo de desencadenar un procedimiento en la esfera legal, pero también un efecto indirecto de desencadenar negociaciones políticas en la esfera diplomática.

5. Los países que desean insertarse en el comercio multilateral deben mantener una “rutina” de contacto constante con las actividades desarrolladas por la OMC, como priorizar las informaciones emitidas por sus embajadas, por la comunidad académica, por las ONGs y principalmente por el sector privado en lo que respecta a las barreras comerciales que verifican. Actuando de manera coordinada con estos sectores, los Gobiernos podrán mejorar su respuesta en fomentar las oportunidades de negocios y en sacar provecho de la normativa de la OMC, utilizándola como instrumento a su favor para obtener mejor acceso a terceros mercados. En América Latina y el Caribe existen varios ejemplos de países que están más atentos a las demandas emitidas por los sectores privados y que están invirtiendo en su institucionalización interna y externa (ej. Brasil, Chile y Argentina). Construir una red eficaz de contacto público-privado requiere tiempo, pero es esencial considerando que el OSD trabaja en función de la demanda de ellos.

6. Aunque la participación de los Estados Unidos y la Unión Europea en el OSD haya disminuido en los últimos años, ellos continúan siendo los usuarios predominantes, lo que hace que estos países, al defender sistemáticamente sus intereses en este sistema, culminan por influir en la interpretación de la normativa de la OMC ya que, al presentar sus argumentos jurídicos provocan la actuación del OSD y, en este sentido, contribuyen para establecer jurisprudencia respecto a asuntos de su interés. Los números indican que los países en desarrollo están participando cada vez más activamente del OSD en comparación con el antiguo sistema del GATT y están logrando más resultados favorables a sus reclamos tras la constitución de la OMC, es decir, que están obteniendo una mayor liberalización de los sectores demandados con esta organización (Chad, 2004b). Esta mayor participación no solo supone un voto de confianza hacia la OMC, sino también, una mayor legitimidad de su sistema de solución de diferencias. En efecto, se constata una importante

evolución cuantitativa y sobre todo “cualitativa”¹²² en la composición de los Estados reclamantes, a diferencia de lo que ocurría en el GATT.

7. Los países de América Latina y el Caribe vienen participando activamente como terceros, evidenciando que la liberalización comercial de otros países les puede ser beneficiosa. Por otro lado, también sugiere que los costos involucrados en una demanda juegan un papel decisivo en la opción por iniciarla ya que como tercero los costos suelen ser más bajos que cuando actúan como parte principal de una demanda.

8. Si se realiza una evaluación “temática” de la participación de los países de la región, se verifica que la mayor parte de los casos se agrupan en el sector industrial, seguido del sector agrícola, y, sin una mayor representación numérica-y no por eso menos importante-en sectores como propiedad intelectual y servicios. Tal hecho evidencia que no existe una única problemática regional, sino más bien un conjunto de temas que despiertan el interés de los países de América Latina y el Caribe.

9. La introducción de un procedimiento de solución de controversias más complejo por medio del ESD, introdujo simultáneamente la elevación de los costos para los PED, situación menos problemática para los países desarrollados, los cuales ya mantienen un grupo permanente de expertos jurídicos y económicos en Ginebra. Para estos países, el cambio de un sistema más políticamente orientado conforme existía en el GATT (*power-oriented*) hacia un sistema más jurídicamente orientado (*rule-oriented*) como lo es el de la OMC, no trajo grandes cambios en términos de inversión en capacidad institucional (Busch y Reinhardt, 2003b). Los paneles, aunque exijan tiempo y dinero, constituyen una alternativa viable para aquellos países en desarrollo capaces de plantearlos ante la OMC y que están cansados de esperar verdaderos cambios en las reglas comerciales.

10. Respecto a los resultados del OSD, se verifica que la mayoría de los fallos emitidos fueron favorables al país demandante, tendencia también verificada en la época del GATT. Las mayores posibilidades de éxito hacia la liberalización se concentran en los casos en que los países demandantes tienen capacidad efectiva de aplicar retorsión en la parte contraria, es decir, cuanto mayor la dependencia de las exportaciones del demandado con relación al mercado consumidor del demandante, mayor el “poder de fuego” de éste para jugársela en su favor. Un estudio sugiere que hay capacidad de retorsión cuando los demandantes son responsables por la importación de al menos US\$11.2 billones en productos del demandado. En los casos en que los demandantes no obtuvieron la liberalización, su mercado importaba US\$5,2 billones (Chad, 2004b).

11. Los casos que son resueltos en las fases iniciales del procedimiento resultaron en mayores logros respecto a las concesiones aspiradas. En los casos que avanzaron hasta la fase final, se verifica que viene siendo cada vez más requerida la intervención de un árbitro designado para dirimir los plazos de implementación de los fallos (caso de la hormona y del banano).

12. Los países desarrollados consiguen la liberalización del sector cuestionado por parte del país demandado en un número mayor de controversias en comparación con los países en desarrollo. Además, la amplia mayoría de los PED que logran esta liberalización son apenas un grupo pequeño de países, los cuales son representados en América Latina por Brasil, México, Chile y Argentina. Los países desarrollados, cuando inician una demanda, poseen mejores oportunidades de obtener concesiones favorables en la etapa de consultas que los países en desarrollo.

13. Una parte considerable de las controversias termina antes de emitirse un fallo. El solo inicio de la primera etapa (las consultas formales) puede persuadir al país demandado a que reconsidere su posición y ofrezca llegar a un entendimiento. En consecuencia, si por un lado los

¹²² En términos de mayor diversidad de países que inician controversias (la heterogeneidad confiere mayor legitimidad al sistema).

países en desarrollo se beneficiarían de un sistema de comercio más legalmente orientado, por otro ellos presentan menores condiciones de obtener concesiones por parte de los países desarrollados, lo que puede ser explicado por las variantes: falta de capacidad humana, institucional y técnica. Si consideramos que la mayor parte de los casos son decididos antes de dictarse un fallo (aproximadamente dos tercios de los casos) los PED presentan desventaja en la fase más importante del procedimiento de solución de controversias. Es importante resaltar que los PED presentan las capacidades citadas de forma muy heterogénea ya que varios de ellos cuentan con una razonable capacidad legal como Brasil, Chile y Argentina. Teniendo en cuenta esta debilidad del OSD con relación a la exigencia de cumplimiento de los fallos, es aún más importante la concentración de fuerzas en la etapa preliminar de consultas, lo que demanda inversión en capacitación humana, institucional y técnica.

14. Algunos autores apuntan la falta de capacidad legal como la principal dificultad enfrentada por los PED para obtener mayores ventajas del OSD. Por otro lado, otros autores apuntan que la dificultad mayor está en la falta de capacidad de retorsión. Independientemente de cual de los dos prevalezca, los dos juntos representan el punto central de atención de los Gobiernos de los PED en los últimos años. Además, los costos que implican una demanda juegan un papel fundamental en el momento de optar por recurrir al OSD. En este contexto, la habilidad de oponer costos en la parte contraria y la capacidad de absorberlos afecta el modo de recepción del sistema jurídico por las partes. Si por un lado los países desarrollados poseen mejores condiciones de absorber los costos del litigio, por otro los países en desarrollo poseen menos incentivos para iniciar una demanda.

15. La actuación del OSD ha sido clave para la alteración de la política comercial adoptada por los países demandados, ya sea indirectamente por la presión que sufrió el país demandado al ver notificada su política frente a este órgano, o por la presión directa contenida en los fallos para la adecuación de las políticas comerciales a la normativa de la OMC. Sin embargo, varios casos han revelado la existencia de puntos críticos no resueltos satisfactoriamente cuando se trata de la modificación de medidas comerciales que están sujetas a fuertes presiones de grupos económicos nacionales (el banano, Enmienda Byrd, FSC, etc)

16. Los países de América Latina y el Caribe vienen reuniendo importantes fallos favorables en el OSD y algunos de sus países representan los principales protagonistas de las controversias que servirán como precedente hacia la apertura de mercados que favorecerán a todos los demás PED. En este sentido, los dos fallos que rechazan los subsidios de Estados Unidos a la producción algodonera y los subsidios europeos al azúcar brindan esperanzas al Sur en desarrollo, pues muestran un camino a transitar si no hay avances en la actual ronda de negociaciones de la OMC. Estos logros otorgan a los países en desarrollo un importante estímulo moral y legal, y un precedente que deberá servir para fortalecer sus posiciones en las futuras negociaciones comerciales. Esto significa que el OSD puede ganar mayor importancia más adelante como principal foco de presión hacia una mayor liberalización comercial teniendo en cuenta que las negociaciones no están produciendo los resultados deseados por los PED. En este contexto, los casos que la UE y los Estados Unidos podrían afrontar en el OSD son numerosos.¹²³

17. Teniendo en cuenta que el comercio mundial está cada día más legalmente regulado, lo que trae mayor previsibilidad y seguridad a los exportadores e importadores, es importante que los países actúen de manera constante en el OSD por dos motivos elementales. Primero, porque la interposición de una demanda, si no estimula un acuerdo preliminar con el país demandado al

¹²³ Según Oxfam, los subsidios europeos al tomate cultivado en Grecia, Italia, España y Portugal, por ejemplo, podrían llevar a Chile, China, Marruecos, México, Sudáfrica y Túnez a entablar demandas. Argentina y Sudáfrica podrían presentar un caso contra la UE por sus duraznos enlatados, China y Chile por sus peras, Brasil y Marruecos por sus jugos cítricos y Armenia y Malasia por sus vinos y licores. Por otra parte, Estados Unidos está sujeto a casos potenciales por sus subsidios al maíz, el arroz y el sorgo y los posibles demandantes serían Argentina, Colombia, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Perú, entre otros (Oxfam 2005).

menos le garantiza la vía de la retorsión compensando las pérdidas con el proteccionismo cuestionado. Segundo, porque la participación posibilita que los argumentos contribuyan en la formación de la jurisprudencia la cual da “formato” al conjunto normativo de la OMC.

18. La jurisprudencia externaliza la interpretación, la aplicación y las percepciones sociales de las normas a lo largo del tiempo, afectando el flujo de comercio entre las partes involucradas en una demanda considerando que ellas influyen, conjuntamente, con otras fuentes del derecho, las negociaciones comerciales. El papel pro activo del Grupo Especial y del Órgano de Apelación y su tendencia pro-liberalización vienen fomentando la reciente preocupación por parte de los países desarrollados de que el OA esté excediéndose en su autoridad jurisdiccional y asumiendo funciones de legislación, sin otorgar suficiente deferencia a las especificidades de las políticas comerciales de los países (Zimmermann, 2005).

19. Queda evidenciado que en la efectividad de la implementación de las decisiones, juegan un papel central la disparidad económica de los países miembros y los diferentes efectos de una sanción en función del poder económico del país al cual esta se aplica. En otros términos, el incumplimiento de la decisión de un país desarrollado torna complejo para el país en desarrollo exitoso en la demanda la compensación de las ventajas económicas por medio de la retorsión. La poca efectividad de la retorsión en los casos en que participan los PED pone en entredicho la eficacia del OSD. Estos hechos demuestran la necesidad de cambios en el funcionamiento de este sistema, de manera que se pueda imponer el efectivo cumplimiento de sus fallos.

20. Según lo señalado en este estudio, los desafíos que se presentan son grandes pues colocan delante de sí intereses de naturaleza política, económica y comercial y que deben de ser sopesados a nivel interno, bilateral y multilateral. Esta red de intereses entrecruzados encuentra en el OSD la opción legitimada de solución de conflictos comerciales que se presenten.¹²⁴ Fiscalizar las medidas comerciales internas de los países es una tarea muy delicada considerando que hay que encontrar un balance entre los objetivos del régimen multilateral de comercio y los temores o reclamaciones legítimos de países que poseen distintas realidades económicas. Además, se trata de una tarea desempeñada por un organismo relativamente nuevo, que cuenta solamente con diez años de experiencia como una verdadera estructura institucional.

21. En la práctica, el establecimiento del OSD constituyó un punto de inflexión al requerir de todos los Miembros su integración plena a las normas emitidas por la OMC y al universalizar un procedimiento de solución de diferencias en materia comercial. Varios casos son pertinentes no sólo para ilustrar la importancia de la OMC como marco regulador del comercio sino también la importancia del OSD en la conformación de las políticas de los países miembros. En este sentido, las posibilidades de recurrir a instrumentos de política comercial que afrontan la competencia extranjera se han visto reducidas una vez que los Miembros están adscritos a las normas de la OMC que tienen como primera prioridad la defensa de un comercio justo y equitativo. Así, la adopción de una política comercial de perfil proteccionista puede dar lugar a consecuencias negativas no solo para su imagen en el ámbito internacional, sino también en términos de desgaste de las relaciones diplomáticas, la pérdida financiera en consecuencia al costo involucrado en el proceso de solución de controversias y al final, la probabilidad de verse delante de un fallo desfavorable que requiera el cambio de la política comercial o el sometimiento a retorsión.

22. El OSD es un sistema que objetiva la justicia y la equidad, sin derechos de veto como existía en el modelo que funcionaba en el GATT, lo que fortalece la seguridad jurídica y la esperanza en contra de la volatilidad de la política. Así, la mayor judicialización del procedimiento ha dotado de un sólido valor agregado al sistema de solución de diferencias multilateral, y por

¹²⁴ Legitimada en términos de que los países que eligieran hacer parte de la OMC, también acordaran cuanto a su procedimiento de solución de diferencias.

tanto, representa importantes beneficios para los países en desarrollo al darles una segunda alternativa para buscar la liberalización de los sectores que les interesan.

23. Tras diez años su funcionamiento, es visible los logros obtenidos por el OSD en lo que se refiere a una mayor apertura del comercio internacional, lo que hace necesario su perfeccionamiento ya que a cada día más viene siendo utilizado como una tribuna donde se busca no solamente resolver los conflictos sino también equilibrar los distintos intereses comerciales. En la medida en que se busque la mejora del procedimiento del OSD, más estimulados se verán los países en desarrollo a participar del mismo, lo que contribuirá, en última instancia, a la mayor democratización de este sistema de solución de controversias. Sin embargo, más que buscar la elaboración de un mecanismo de solución de diferencias jurídicamente perfecto, pero técnicamente inaplicable o políticamente inviable, lo que se debe tener en mente es el desafío de encontrar un punto de equilibrio entre el reforzamiento de la juridicidad y la eficacia de la normativa frente a realidades económicas bastante heterogéneas.

24. Las actuales propuestas de reforma del OSD requieren un cambio en el ámbito institucional y jurídico con el fin de reflejar los intereses de su creciente número de miembros, así como la complejidad y la amplitud de los asuntos. Por el lado de los países Miembros en desarrollo, también se requiere inversión en los ámbitos citados, lo que implica la convergencia de tres pilares básicos: capacidad humana para enfrentar un sistema jurídico cada día más complejo, capacidad institucional para dar respuesta ágil respecto a la defensa de los intereses comerciales nacionales y capacidad técnica para respaldar los argumentos utilizados.

25. Para finalizar, se puede concluir que el resultado del funcionamiento del OSD en estos diez primeros años es positivo considerando que, a pesar de la demora en la solución de las controversias, se verifica un número considerable de concesiones en cuanto a la revocación de la normativa proteccionista conflictiva, éxito que no es opacado por la resistencia a la implementación de algunos casos puntuales que, por su complejidad, se tornaron emblemáticos (ej. bananos, FSC, Enmienda Byrd, Ley *Antidumping*). Para los países en desarrollo este mecanismo representa una alternativa cuando las negociaciones bilaterales fracasan en resolver la disputa comercial y si se consideran las tímidas evoluciones en las últimas rondas de negociaciones. Temas como la liberalización del mercado agrícola de los países desarrollados, si por un lado, no avanzan en las mesas de negociaciones, por otro se desarrollan exitosamente en las decisiones jurídicas del OSD. La implementación de estos fallos, aunque se les oponga resistencia, no quitan los atributos valiosos de este mecanismo de solución de controversias dada la apertura comercial que ha promovido en varios sectores. Por otro lado, como cualquier órgano de complejo funcionamiento, el OSD presenta fallas y el momento adecuado para superarlas es el actual, tras la experiencia reunida por los Miembros a lo largo de esta década. Sin embargo, hay que tener en cuenta que el principio base que debe inspirar este proceso de reforma es no dañar al sistema existente, dado el rol exitoso que viene desempeñando en el comercio mundial al contribuir para que haya un mayor respeto hacia normas multilaterales que buscan, en última instancia, un comercio más justo, transparente y equitativo.

Bibliografía

- Beghin, John C. e Jean-Christophe Bureau (2001), Quantification of sanitary, phytosanitary, and technical barriers to trade for trade policy analysis. Working Paper 01-WP 291. Center for Agricultural and Rural Development Iowa State University, December.
- Beierie, Thomas C. (2002), From uruguay to doha: agricultural trade negotiations at the world trade organization. Discussion Paper 02-13. Resources for the Future. Mach 2002-02.
- Bureau, Jean-Christophe and Marette, S. (2000), Accounting for Consumers Preferences in International Trade Rules. In: Incorporating science economics and sociology in developing sanitary and phytosanitary standards in international trade. Edited by the Board of Agriculture and Resources, National Research Council. National Academy Press. Washington, D.C.: National Academy Press.
- Busch, Marc y Reinhardt, Eric (2005), Three's a Crowd: Third Parties and WTO Dispute Settlement, May, 2005.
- _____ (2003a), Transatlantic Trade Conflicts and GATT/WTO Dispute Settlement. Edited by Ernst-Ulrich Petersmann and Mark A. Pollack. Oxford University Press Inc.
- _____ (2003b), Developing Countries and General Agreement on Tariffs and Trade/World Trade Organization Dispute Settlement. *Journal of World Trade* 37 (4).
- _____ (2002), Testing International Trade Law: empirical studies of GATT/WTO dispute settlement in Daniel L. M. Kennedy, and James Southwick, eds., *The Political Economy of International Trade Law: Essays in Honor of Robert E. Hudec* (New York: Cambridge University Press, 2002).
- _____ (2000), Bargaining in the Shadow of the Law: Early Settlement in GATT/WTO Disputes. *Fordham International Law Journal* 24:1-2 (Nov-Dec).

- Durling y Harling (2005), Amicus curiae participation in WTO dispute settlement: reflections on the past decade, en Yerxa, Rufus and Bruce Wilson (eds), Key Issues in WTO Dispute Settlement: The First Ten Years. WTO, Cambridge University Press.
- CEPAL (2000), Istmo Centroamericano: fomento y modernización del sector agroexportador. Los casos del azúcar, el banano y el café. LC/MEX/L.429 de 12 de mayo.
- Chad P. Bown (2005), Participation in WTO Dispute Settlement: Complainants, Interested Parties, and Free Riders. The World Bank Economic Review, August 24, 2005.
- _____ (2004a), On the economics success of GATT/WTO Dispute Settlement, 86:3, The Review of Economics and Statistics 811, Aug.
- _____ (2004b), Developing Countries as Plaintiffs and Defendants in GATT/WTO Trade Disputes, The World Economy, Blackwell Publishing, vol. 27(1).
- Chaytor, Beatrice (1997), International trade law and GATT/world trade organization dispute settlement system. Studies in transnational economics law. Edited by Ernst – Ulrich Petersmann. London: Kluwer Law Internacional.
- Davey, William J. (2005), Implementation in WTO Dispute Settlement: An Introduction to the Problems and Possible Solutions, RIETI Discussion Paper Series 05-E-013, March 2005.
- _____ (2004), The WTO dispute settlement system: the first decade. Preliminary draft, May 20.
- Davis, Christina L. (2003). Do WTO Rules Create a Level Playing Field for Developing Countries? Department of Politics Princeton University. Prepared for delivery at the 2003 Annual Meeting of the American Political Science Association, Philadelphia, August 28 – 31. Copyright by The American Political Science Association.
- Echols, Marsha A (1996), Sanitary and phytosanitary measures. In: Multilateral trade framework for the 21 century and us implementing legislation. American Bar Association. Washington/DC: Editor: Terence P. Stewart.
- Guzman, Andrew T. y Simmons, Beth A. (2005), "Power Plays & Capacity Constraints: The Selection of Defendants in WTO Disputes" (February 7, 2005). Berkeley Program in Law & Economics. Latin American and Caribbean Law and Economics Association (ALACDE) Annual Papers. Paper 5.
- Henson, Spencer. et al (1999), The impact of sanitary and phytosanitary measures on developing country exports of agricultural and food products. Paper prepared for World Bank's Integrated Program of Research and Capacity Building to enhance participation of developing countries in the WTO 2000 negotiations. Geneva: October 1-2.
- Henson, Spencer; Caswell, J. (1999), Food safety regulation: an overview of contemporary issues. Food Policy, 24.
- Henson, Spencer; Loader, R. (2001), Barriers to agricultural exports from developing countries: the role of sanitary and phytosanitary requirements. World Development, 29.
- Horn, H. Mavroidis, P. y Nordström, H. (1999), 'Is The Use Of The WTO Dispute Settlement System Biased?'. CEPR Discussion Paper no. 2340. London, Centre for Economic Policy Research.
- Hudec, Robert E (1998), GATT/WTO constraints on national regulation: requiem for an "aim and effects" test. The International Lawyer, Fall 1998, Vol. 32.
- Ibáñez, Ariel R. & Liboreiro (2005), Ernesto. Qué significan las recientes controversias agrícolas en la OMC para la negociación? Especial number LATN-FUNCEX. Seriebrief 19, octubre.
- Ingco, Merlinda D.; Mitchell, Donald y Nash, John D.(2004), Food security and agricultural trade policy reform. In: Agriculture and the WTO. Creating a trading system for development. Edited by Merlinda D. Ingco and John D. Nash. Washington: World Bank and Oxford University Press.
- Jackson, Jonh (2000), The jurisprudence of GATT and the WTO: insights on treaty law and economic relations. Cambridge : Cambridge University Press, 2000.
- _____ (1996), The WTO Dispute Settlement Procedures: a preliminary appraisal. In The world trading system: challenges ahead / ed. J.J. Schott. Washington, D.C. : Institute for International Economics, 1996.
- Jensen, Michael Friis (2002), Reviewing the SPS agreement: a developing country perspective. Working Paper Subseries on Globalization and Economic Restructuring in Africa (Working Paper 02.3). Centre for Development Research, Copenhagen, February.
- Loader, Rupert et al (2004), How developing country view the impact of sanitary and phytosanitary measures on agricultural exports. In: Agriculture and the New Trade Agenda. Creating a Global Trading Environment for Development. Edited by Merlinda D. Ingco and L. Alan Winters. Cambridge: Cambridge University Press.

- OMC (Organização Mundial do Comércio) (2005), Preocupaciones Comerciales Específicas, G/SPS/GEN/204/Rev.5, 25 de febrero.
- _____ (2005 b) Press/406 de la OMC, de 19 de mayo.
- _____ (2003), WTO World Trade Report 2003.
- OXFAM (2005), Verdad y consecuencias: Por qué la UE y Estados Unidos deben reformar sus subsidios o pagar el proceso.
- Petersmann, Ernst-Ulrich y Pollack, Mark (2004), Transatlantic Economic Disputes: The EU, the US, and the WTO. Oxford University Press.
- Rose, Andrew K., (2004) Do you Really Know that the WTO Increases Trade? American Economic Review. American Economic Association. vol. 94(1).
- Shaffer, Gregory (2005), Weaknesses and proposed improvements to the WTO Dispute Settlement System: an economic and market-oriented view. Draft, May 13, 2005, prepared for WTO at 10: A Look at the Appellate Body Sao Paulo, Brazil, May 16-17, 2005.
- _____ (2003), How to Make the WTO Dispute Settlement System Work for Developing Countries: Some Proactive Developing Country Strategies. Working Draft: Feb 14.
- Sutherland, Peter et al (2004), El futuro de la OMC. Una respuesta a los desafíos institucionales del nuevo milenio. Organización Mundial del Comercio, Ginebra.
- USTR (2005), Snapshot of WTO cases involving the United States (Updated: November 3, 2005).
- Villamarín, José Javier (2004), El mecanismo de Solución de Diferencias en el Sistema GATT/OMC. La practica Latinoamericana y la internacionalización del modelo. Paper presentado en el IV° Seminario Internacional Annual y Acreditado "Integración y Cooperación Atlantico-Pacífico". Rosario, 19 de abril.
- William J. Davey (2003), The WTO Dispute Settlement Mechanism, Llinois Public Law Research Paper N° 03-08, June 25
- Zimmermann, Thomas A. (2005), WTO Dispute Settlement at Ten: Evolution, Experiences, and Evaluation. The Swiss Review of International Economic Relations, Vol. 60, No. 1.



NACIONES UNIDAS

Serie

CEPAL

comercio internacional

Números publicados

1. Las barreras medioambientales a las exportaciones latinoamericanas de camarones, María Angélica Larach, (LC/L.1270-P), N° de venta S.99.II.G.45 (US\$10.00), octubre 1999. [www](#)
2. Multilateral Rules on Competition Policy: An Overview of the Debate, Berend R. Paasman (LC/L1143-P), Sales N° E.99.II.63 (US\$10.00), December 1999. [www](#)
3. Las condiciones de acceso a los mercados de bienes: algunos problemas pendientes, Verónica Silva y Johannes Heirman, (LC/L.1297-P), N° de venta S.99.II.G.62 (US\$10.00), diciembre 1999. [www](#)
4. Open Regionalism in Asia Pacific and Latin America: a Survey of the Literature, Mikio Kuwayama, (LC/L.1306-P), Sales N° E.99.II.20 (US\$10.00), December 1999. [www](#)
5. Trade Reforms and Trade Patterns in Latin America, Vivianne Ventura-Dias, Mabel Cabezas y Jaime Contador, (LC/L.1306-P), Sales N° E.00.II.G.23 (US\$10.00), December 1999. [www](#)
6. Comparative Analysis of Regionalism in Latin America and Asia Pacific, Ramiro Pizarro, (LC/L.1307-P), Sales N° E.99.II.G.21 (US\$10.00), December 1999. [www](#)
7. Exportaciones no tradicionales latinoamericanas. Un enfoque no tradicional, Valentine Kouzmine, (LC/L.1392-P), N° de venta S.00.II.G.65. (US\$10.00), junio 2000. [www](#)
8. El sector agrícola en la integración económica regional: Experiencias comparadas de América Latina y la Unión Europea, Miguel Izam, Valéry Onffroy de Vérez, (LC/L.1419-P), N° de venta S.00.II.G.91 (US\$10.00), septiembre 2000. [www](#)
9. Trade and investment promotion between Asia-Pacific and Latin America: Present position and future prospects, Mikio Kuwayama, José Carlos Mattos and Jaime Contador (LC/L.1426-P), Sales N° E.00.II.G.100 (US\$10.00),, September 2000. [www](#)
10. El comercio de los productos transgénicos: el estado del debate internacional, María Angélica Larach, (LC/L.1517-P), N° de venta S.01.II.G.60 (US\$10.00), marzo 2000. [www](#)
11. Estrategia y agenda comercial chilena en los años noventa, Verónica Silva (LC/L.1550-P), N° de venta S.01.II.G.94 (US\$10.00), junio 2001. [www](#)
12. Antidumping in the Americas, José Tavares de Araujo Jr., Carla Macario, Karsten Steinfatt, (LC/L.1392-P), Sales N° E.01.II.G.59 (US\$10.00), March 2001. [www](#)
13. E-Commerce and Export Promotion Policies for Small-and Medium-Sized Enterprises: East Asian and Latin American Experiences 90, Mikio Kuwayama (LC/L.1619-P), Sales N° E.01.II.G.159 (US\$10.00), October 2001. [www](#)
14. América Latina: las exportaciones de productos básicos durante los años noventa, Valentine Kouzmine, (LC/L.1634-P), N° de venta S.01.II.G.171 (US\$10.00), diciembre 2001. [www](#)
15. Análisis del comercio entre América Latina y los países de Europa Central y Oriental durante la segunda mitad de los años noventa, Valentine Kouzmine, (LC/L.1653-P), N° de venta S.01.II.G.191 (US\$10.00), diciembre 2001. [www](#)
16. Los desafíos de la clasificación de los servicios y su importancia para las negociaciones comerciales, José Carlos Mattos, (LC/L.1678.-P), N° de venta S.00.II.G.217 (US\$10.00), diciembre 2001. [www](#)
17. The Gender Dimension of Globalization: A review of the literature with a focus on Latin America and the Caribbean, Maria Thorin, (LC/L.1679-P), Sales N° E.01.II.G.223 (US\$10.00), December 2001. [www](#)
18. Tendencias municipales del comercio, la política comercial y los acuerdos de integración de los países de la Asociación de Estados del Caribe (AEC), Johannes Heirman, (LC/L.1661-P), N° de venta S.01.II.G.216 (US\$10.00), noviembre 2001. [www](#)
19. Facilitación del comercio: un concepto urgente para un tema recurrente, Miguel Izam, (LC/L.1680-P), N° de venta S.01.II.G.218 (US\$10.00), abril 2001. [www](#)
20. Notas sobre acceso aos mercados e a formação de uma área de livre comercio com os Estados Unidos, Vivianne Ventura-Dias, (LC/L.1681-P), N° de venta S.00.II.G.219. (US\$10.00), dezembro 2001. [www](#)
21. La liberación del sector de servicios: el caso del tratado Unión Europea/México, Philippe Ferreira Portela, (LC/L.1682-P), N° de venta S.01.II.G.220. (US\$10.00), diciembre 2001. [www](#)

22. Production sharing in Latin American trade: The contrasting experience of Mexico and Brazil, Vivianne Ventura-Dias and José Durán Lima, (LC/L.1683.-P), Sales N° E.01.II.G.221 (US\$10.00), December 2001. [www](#)
23. El camino hacia las nuevas negociaciones comerciales en la OMC (post-Doha), Verónica Silva, (LC/L.1684-P), N° de venta S.01.II.G.224 (US\$10.00), diciembre 2001. [www](#)
24. Legal and Economic Interfaces between Antidumping and Competition Policy, José Tavares de Araujo Jr., (LC/L.1685-P), Sales N° E.01.II.G.222 (US\$10.00), December 2001. [www](#)
25. Los procesos de integración de los países de América Latina y el Caribe 2000-2001: avances, retrocesos y temas pendientes, Renato Baumann, Inés Bustillo, Johannes Heirman, Carla Macario, Jorge Máttar y Estéban Pérez, (LC/L.1780-P) N° de venta: S.02.II.G.95 (US\$10.00), septiembre 2002. [www](#)
26. La calidad de la inserción internacional de América Latina y el Caribe en el comercio mundial, Mikio Kuwayama, José Durán (LC/L.1897-P), N° de venta: S.03.II.G.56 (US\$10.00), mayo 2003. [www](#)
27. What can we say about trade and growth when trade becomes a complex system?, Vivianne Ventura-Dias, (LC/L.1898-P), Sales N° E.03.II.G.57 (US\$10.00), July 2003. [www](#)
28. Normas de origen y procedimientos para su administración en América Latina, Miguel Izam, (LC/L.1907-P), N° de venta:S.03.II.G.65 (US\$10.00) mayo 2003. [www](#)
29. E-commerce Environment and Trade Promotion for Latin America: Policy Implications from East Asian and Advanced Economies' Experiencies, Yasushi Ueki, (LC/L1918-P), Sales N° E.03.II.G.80 (US\$10.00), June 2003. [www](#)
30. América Latina: el comercio internacional de productos lácteos, Valentine Kouzmine, (LC/L.1950-P), N° de venta: S.03.II.G.108 (US\$10.00), agosto 2003. [www](#)
31. Rules of Origin and Trade Facilitation in Preferential Trade Agreements in Latin America (LC/L.1945-P), Sales N° E.03.II.G.103 (US\$10.00) August 2003. [www](#)
32. Avance y vulnerabilidad de la integración económica de América Latina y el Caribe, Raúl Maldonado (LC/L.1947-P), N° de venta:S.03.II.G.105 (US\$10.00), agosto 2003. [www](#)
33. Mercados nuevos y tradicionales para las exportaciones de productos básicos latinoamericanos al final del siglo XX, Valentine Kouzmine (LC/L.1975-P), N° de venta: S.03.II.G.132 (US\$10.00), octubre 2003. [www](#)
34. E-business Innovation and Customs Renovation for Secure Supply Chain Management, Yasushi Ueki (LC/L2035-P) Sales N° E.03.II.G.195 (US\$10.00), December 2003. [www](#)
35. El camino mexicano hacia el regionalismo abierto: los acuerdos de libre comercio de México con América del Norte y Europa. Alicia Puyana, (LC/L.2036-P), N° de venta: S.03.II.G.213 (US\$10.00), diciembre 2003. [www](#)
36. La estrategia chilena de acuerdos comerciales: un análisis político, Ignacio Porras, (LC/L.2039-P), N° de venta: S.03.II.G.199 (US\$10.00), diciembre 2003. [www](#)
37. La cooperación financiera en América Latina y el Caribe: las instituciones financieras subregionales en el fomento de las inversiones y del comercio exterior, Raúl Maldonado (LC/L.LC/L.2040.P), N° de venta: S.03.II.G.200 (US\$10.00), diciembre 2003. [www](#)
38. Fomento y diversificación de exportaciones de servicios, Francisco Prieto, (LC/L.2041-P), N° de venta: S.03.II.G.201 (US\$10.00), diciembre 2003. [www](#)
39. El acuerdo sobre la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias: contenido y alcance para América Latina y el Caribe, M. Angélica Larach, (LC/L.2045-P) N° de venta: S.03.II.G.206 (US\$10.00), diciembre 2003. [www](#)
40. La dimensión del desarrollo en la política de competencia, Verónica Silva, (LC/L.2047-P) N° de venta: S.03.II.G.210 (US\$10.00), diciembre 2003. [www](#)
41. La nueva ley de Seguridad Agrícola y de Inversión Rural de los Estados Unidos (Farm Bill). Un análisis de sus implicancias comerciales, Carlos Basco, Iván Bucccellato, Valentina Delich, Diane Tussie, (LC/L.2049-P), N° de venta: S.03.II.G.211 (US\$10.00), diciembre 2003. [www](#)
42. Oportunidades y desafíos de los vínculos económicos de China y América Latina y el Caribe, Hernán Gutiérrez, (LC/L.2050-P), N° de venta: S.03.II.G.212 (US\$10.00), diciembre 2003. [www](#)
43. Maritime Transport Liberalization and the Challenges to further its Implementation in Chile, José Carlos S. Mattos & María José Acosta, (LC/L.2051-P), Sales N° S.03.II.G.214 (US\$10.00), diciembre 2003. [www](#)
44. Comercio intra-firma: concepto, alcance y magnitud, José Durán y Vivianne Ventura-Dias (LC/L.2052-P), N° de venta: S.03.II.G.215 (US\$10.00), diciembre 2003. [www](#)
45. Ampliación de la Unión Europea hacia los países de Europa Central y Oriental: una evaluación preliminar del impacto para América Latina y el Caribe, J.E. Durán y Raúl Maldonado, (LC/L.2053) N° de venta: S.03.II.G.216 (US\$10.00), diciembre 2003. [www](#)
46. Globalización y servicios: cambios estructurales en el comercio internacional, Vivianne Ventura-Dias, María José Acosta, Mikio Kuwayama, José Carlos Mattos, José Durán, (LC/L.2054-P), N° de venta: S.03.II.G.217 (US\$10.00), diciembre 2003. [www](#)
47. La verificación de las normas de origen en los principales acuerdos de comercio preferencial de Bolivia, Miguel Izam, (LC/L.2161-P), N° de venta: S.04.II.G.217 (US\$10.00), July 2004. [www](#)

48. Creando condiciones para el desarrollo productivo: políticas de competencia, Graciela Moguillansky y Verónica Silva (LC/L.2198-P), N° de venta: S.04.II.G.124 (US\$10.00), October 2004. [www](#)
49. Cooperación en política de competencia y acuerdos comerciales en América Latina y el Caribe (ALC), Verónica Silva (LC/L.2244-P), N° de venta: S.04.II.G.164 (US\$10.00), December 2004. [www](#)
50. Latin American South-South Integration and Cooperation: From a Regional Public Goods Perspective, Mikio Kuwayama, (LC/L.2245-P), Sales N° S.04.II.G.165 (US\$10.00), February 2005. [www](#)
51. Políticas de competencia y acuerdos de libre comercio en América Latina y el Caribe: aprendiendo de la experiencia internacional, Iván Valdés (LC/L.2365-P), N° de venta: S.05.II.G.104 (US\$10.00), August 2005. [www](#)
52. La deslocalización de funciones no esenciales de las empresas: Oportunidades para exportar servicios. El caso de Chile, Joaquín Piña (LC/L.2390-P), N° de venta: S.05.II.G.133 (US\$10.00), September 2005. [www](#)
53. Implicaciones del Término del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestuario (ATV) para el Norte de América Latina, Mikio Kuwayama y Martha Cordero, (LC/L.2399-P), N° de venta S.05.II.G.145 (US\$10.00), October 2005. [www](#)
54. Implementing Trade Policy in Latin America: The Cases of Chile and Mexico, Sebastián Sáez, (LC/L.2406-P), Sales No E.05.II.G.153 (US\$10.00), September 2005 [www](#)
55. Trade Policy Making in Latin America: A Compared Análisis, Sebastián Sáez, (LC/L.2410-P), Sales No E.05.II.G.156 (US\$10.00), November 2005. [www](#)
56. Export promotion policies in CARICOM: Main issues, effects and implications, Esteban Pérez Caldentey (LC/L.2424-P), Sales No S.05.II.G.171 (US\$10.00), October 2005.
57. Ex-post evaluation of the Employment effects of a PTA: Methodological Issues, Illustrated with a Reference to Chile, Gabriel Gutiérrez, (LC/L.2439-P), Sales No E.05.II.G.156 (US\$10.00), December 2005. [www](#)
58. Bilateralism and Regionalism: Re-establishing the Primacy of Multilateralism a Latin American and Caribbean Perspective, Mikio Kuwayama, José Durán Lima, Verónica Silva, (LC/L.2441-P), Sales No E.05.II.G.187 (US\$10.00), December 2005. [www](#)
59. Acordo sobre aplicação de medidas sanitarias e fitosanitarias: balance entre proteção do comércio e a proteção da saúde dos consumidores, Juliana Salles Almeida, (LC/L.2447-P), N° de venta: E.05.II.G.194 (US\$10.00), Decembro 2005. [www](#)
60. El comercio de servicios en el marco del sistema de solución de controversias de la Organización Mundial del Comercio, Sebastián Sáez, (LC/L.2448-P), N° de venta: S.06.II.G.13 (US\$10.00), diciembre 2005. [www](#)
61. Trade in services negotiations: A review of the experience of the U.S. and the E.U. in Latin America, Sebastián Sáez, (LC/L.2453-P), Sales No. E.05.II.G.199 (US\$10.00), December 2005. [www](#)
62. América Latina y el Caribe: La integración regional en la hora de las definiciones, José Durán Lima y Raúl Maldonado, (LC/L.2454-P), N° de venta: S.05.II.G.200 (US\$ 10.00), diciembre 2005. [www](#)
63. Las controversias en el marco de la OMC: de donde vienen, en donde están, a donde van, Sebastián Sáez, (LC/L.2502-P), N° de venta: E.05.II.G.33 (US\$ 10.00), enero 2006. [www](#)
64. Emisión y verificación de origen en los acuerdos de integración económica suscritos entre países de América Latina: Debilidades y fortalezas, Miguel Izam, (LC/L.2510-P), N° de venta: E.05.II.G.35 (US\$ 10.00), marzo 2006. [www](#)
65. Una década de funcionamiento del sistema de solución de diferencias comerciales de la OMC: Avances y desafíos, Juliana Salles Almeida, (LC/L.2515-P), N° de venta: S.06.II. G.41 (US\$ 10.00), abril 2006. [www](#)

Algunos títulos de años anteriores se encuentran disponibles

- El lector interesado en adquirir números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile, Fax (562) 210 2069, correo electrónico: publications@cepal.org.

[www](#) Disponible también en Internet: <http://www.cepal.org/> o <http://www.eclac.org>

Nombre:.....
Actividad:
Dirección:
Código postal, ciudad, país:
Tel.: Fax: E.mail: