

# COMERCIO INTERNACIONAL

## La participación de América Latina y el Caribe en el Mecanismo de Solución de Diferencias de la OMC

Una mirada panorámica  
a los primeros 20 años

Sebastián Herreros  
Tania García-Millán



NACIONES UNIDAS

CEPAL

# COMERCIO INTERNACIONAL

## La participación de América Latina y el Caribe en el Mecanismo de Solución de Diferencias de la OMC

Una mirada panorámica  
a los primeros 20 años

Sebastián Herreros  
Tania García-Millán



NACIONES UNIDAS

CEPAL

Este documento fue preparado por Sebastián Herreros, Oficial de Asuntos Económicos de la Unidad de Integración Económica de la División de Comercio Internacional e Integración de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y Tania García-Millán, Consultora de la misma División.

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

---

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN 1680-869X

LC/L.3967

Copyright © Naciones Unidas, febrero de 2015. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

---

Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Solo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

# Índice

---

<b>Resumen</b> .....	7
<b>Introducción</b> .....	9
<b>I. El Mecanismo de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio</b> .....	13
A. Introducción .....	13
B. Las etapas de una controversia en el marco del Mecanismo de Solución de Diferencias.....	14
C. Análisis comparativo de los mecanismos de solución de controversias del GATT 1947 y de la OMC .....	17
D. Las negociaciones para el perfeccionamiento del Mecanismo de Solución de Diferencias.....	20
<b>II. La participación de América Latina y el Caribe en el Mecanismo de Solución de Diferencias de la OMC: breve panorámica</b> .....	23
A. Introducción .....	23
B. Distribución de las controversias por países reclamantes y demandados .....	25
C. Principales acuerdos invocados en las controversias que involucran a países de la región.....	30
D. Distribución de los casos de solución de diferencias según la etapa alcanzada .....	33
E. Una breve mirada a la participación en el MSD de los tres principales usuarios regionales.....	36
1. Brasil.....	36
2. México .....	38
3. Argentina.....	40
<b>III. Conclusiones</b> .....	43
<b>Bibliografía</b> .....	47
<b>Anexos</b> .....	49
<b>Serie Comercio Internacional: números publicados</b> .....	51

**Cuadros**

CUADRO 1	COMPARACIÓN ENTRE LOS MECANISMOS DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS DEL GATT 1947 Y DE LA OMC.....	19
CUADRO 2	AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE Y PAÍSES SELECCIONADOS: PARTICIPACIÓN EN LAS DIFERENCIAS INICIADAS EN LA OMC Y EN EL COMERCIO MUNDIAL DE BIENES, 1995-2014.....	24
CUADRO 3	MIEMBROS DE LA OMC QUE HAN INICIADO UN MAYOR NÚMERO DE CASOS COMO RECLAMANTES EN EL MECANISMO DE SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS, 1995-2014 .....	25
CUADRO 4	ALGUNOS EJEMPLOS DE DIFERENCIAS ENTRE LAS DISPOSICIONES DEL ACUERDO SOBRE LA AGRICULTURA Y LAS NORMAS GENERALES DE LA OMC.....	32
CUADRO A.1	FECHAS DE ADHESIÓN DE LOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE AL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO Y A LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO .....	50

**Gráficos**

GRÁFICO 1	NÚMERO DE CONTROVERSIAS INICIADAS EN LA OMC EN QUE PARTICIPAN PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 1995-2014 .....	24
GRÁFICO 2	DISTRIBUCIÓN POR PAÍS EN LAS CONTROVERSIAS EN LA OMC EN QUE PARTICIPAN PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 1995-2014 .....	25
GRÁFICO 3	DISTRIBUCIÓN POR MIEMBRO DEMANDADO EN CONTROVERSIAS INICIADAS EN LA OMC POR PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 1995-2014 .....	26
GRÁFICO 4	DISTRIBUCIÓN POR MIEMBRO RECLAMANTE EN CONTROVERSIAS INICIADAS EN LA OMC EN QUE UN PAÍS DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE FIGURA COMO DEMANDADO, 1995-2014 .....	27
GRÁFICO 5	DISTRIBUCIÓN POR MIEMBRO RECLAMANTE EN CONTROVERSIAS INICIADAS EN LA OMC ENTRE PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 1995-2014 .....	28
GRÁFICO 6	DISTRIBUCIÓN POR MIEMBRO DEMANDADO EN CONTROVERSIAS INICIADAS EN LA OMC ENTRE PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 1995-2014 .....	28
GRÁFICO 7	DISTRIBUCIÓN POR ACUERDO EN CONTROVERSIAS EN LA OMC EN QUE PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE FIGURAN COMO RECLAMANTES, 1995-2014 .....	30
GRÁFICO 8	DISTRIBUCIÓN POR ACUERDO EN LAS CONTROVERSIAS EN LA OMC EN QUE PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE FIGURAN COMO DEMANDADOS, 1995-2014 .....	33
GRÁFICO 9	DISTRIBUCIÓN DE LAS CONTROVERSIAS INICIADAS POR PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE EN LA OMC, POR SITUACIÓN A DICIEMBRE DE 2014.....	34
GRÁFICO 10	DISTRIBUCIÓN DE CONTROVERSIAS EN LA OMC EN QUE UN PAÍS DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE FIGURA COMO DEMANDADO, POR SITUACIÓN A DICIEMBRE DE 2014 .....	36
GRÁFICO 11	DISTRIBUCIÓN POR MIEMBRO DEMANDADO EN CONTROVERSIAS INICIADAS POR BRASIL EN LA OMC, 1995-2014.....	37
GRÁFICO 12	DISTRIBUCIÓN POR MIEMBRO RECLAMANTE EN CONTROVERSIAS EN LA OMC EN LAS QUE BRASIL FIGURA COMO DEMANDADO, 1995-2014 .....	38
GRÁFICO 13	DISTRIBUCIÓN POR MIEMBRO DEMANDADO EN CONTROVERSIAS INICIADAS POR MÉXICO EN LA OMC, 1995-2014 .....	38
GRÁFICO 14	DISTRIBUCIÓN POR MIEMBRO RECLAMANTE EN CONTROVERSIAS EN LA OMC EN LAS QUE MÉXICO FIGURA COMO DEMANDADO, 1995-2014.....	40

GRÁFICO 15	DISTRIBUCIÓN POR MIEMBRO DEMANDADO EN CONTROVERSIAS INICIADAS POR ARGENTINA EN LA OMC, 1995-2014.....	41
GRÁFICO 16	DISTRIBUCIÓN POR MIEMBRO RECLAMANTE EN CONTROVERSIAS EN LA OMC EN LAS QUE ARGENTINA FIGURA COMO DEMANDADA, 1995-2014.....	41

### **Recuadros**

RECUADRO 1	LOS MECANISMOS DE DEFENSA COMERCIAL EN EL MARCO DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO .....	31
------------	---	----

### **Diagramas**

DIAGRAMA 1	FLUJOGRAMA DEL PROCEDIMIENTO DENTRO DEL MARCO DEL MECANISMO DE SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS DE LA OMC .....	15
------------	--	----



## Resumen

---

El objetivo del presente documento es brindar una panorámica de la participación de los países de América Latina y el Caribe en el Mecanismo de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio en sus primeros veinte años de existencia (1995-2014). Se constata que la región como un todo ha sido una activa usuaria de este mecanismo, e incluso algunos países latinoamericanos figuran entre los principales usuarios a nivel mundial. De hecho, los países de la región frecuentemente han recurrido al MSD pese a disponer de foros alternativos para zanjar sus controversias comerciales. Este es el caso de numerosas diferencias entre países de la región que han sido sometidas al MSD en vez de buscar una resolución en el marco de los acuerdos de integración o comerciales vigentes entre dichos países.

La participación regional en el MSD se concentra en un número limitado de países. Estos son generalmente los que registran una mayor participación en el comercio mundial y mayores capacidades técnicas y financieras para defender sus intereses a través del MSD. En un contexto en el que cabe esperar que las normas del comercio internacional se hagan cada vez más complejas e interrelacionadas con otras áreas de la política pública, los países de la región, especialmente los más pequeños, enfrentan el desafío de reforzar las capacidades que les permitan hacer valer mejor sus derechos en el marco de dicho mecanismo.





## Introducción

---

El 31 de diciembre de 2014 se cumplieron los primeros veinte años de funcionamiento de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Esta fue establecida mediante el Acuerdo de Marrakech, que contiene los principales resultados de la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés). Junto con la creación de la OMC, la Ronda Uruguay (desarrollada entre 1986 y 1994) resultó en una vasta expansión de la cobertura temática del sistema multilateral de comercio. Este, que entre su creación en 1947 y el término de la Ronda Uruguay solo regulaba el comercio de bienes, vio ampliado su alcance hacia nuevas temáticas, en particular el comercio de servicios y la propiedad intelectual. Ello fue el resultado de la entrada en vigor de dos nuevos instrumentos multilaterales: el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) y el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), respectivamente.

Junto con la expansión hacia nuevas temáticas, la Ronda Uruguay produjo varios instrumentos multilaterales que regulan aspectos específicos del comercio de bienes. Este es el caso, entre otros, del Acuerdo Antidumping (AD), del Acuerdo sobre Salvaguardias (AS), del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (SMC), del Acuerdo sobre Valoración Aduanera (AVA), del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC), del Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF), y del Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (MIC). Varios de estos acuerdos desarrollan en mayor detalle algunas de las principales disposiciones del GATT. Asimismo, producto de la Ronda Uruguay surgieron dos acuerdos relativos a áreas tradicionales del comercio de bienes pero que hasta ese entonces habían quedado básicamente al margen de las disciplinas del GATT: el Acuerdo sobre la Agricultura y el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido<sup>1</sup>.

Con el objeto de hacer cumplir este numeroso conjunto de acuerdos, en la Ronda Uruguay se negoció el Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias (ESD). Este instrumento, vigente también desde el 1 de enero de 1995, establece el

---

<sup>1</sup> Este último expiró el 1 de enero de 2005, fecha a partir de la cual el comercio de textiles y prendas de vestir quedó plenamente incorporado a las normas del GATT de 1994.

mecanismo por medio de los cuales los miembros de la OMC pueden resolver las controversias comerciales que surjan entre ellos en relación con los derechos y obligaciones resultantes de los distintos acuerdos multilaterales<sup>2</sup>. En lo sucesivo, se hará referencia a dicho mecanismo como el MSD. En términos simples, la relación entre el ESD y el MSD es que el primero es el instrumento jurídico que establece las reglas mediante las cuales opera el segundo. El MSD es administrado por el Órgano de Solución de Diferencias (OSD), instancia que congrega a todos los miembros de la OMC.

En los primeros veinte años de funcionamiento de la OMC, se iniciaron 488 casos de solución de diferencias en el marco del MSD, es decir, un promedio cercano a los 25 casos anuales. Como se verá más adelante, los países de América Latina y el Caribe han sido activos usuarios de este mecanismo. El MSD es en general altamente valorado por los miembros de la OMC, tanto desarrollados como en desarrollo, los que recurren frecuentemente a él para resolver sus diferencias comerciales, incluso cuando disponen de foros alternativos para hacerlo. Lo anterior se basa en la noción de que un sistema basado en reglas vinculantes permite a los países más pequeños (muchos de los cuales son países en desarrollo) defender sus intereses de mejor forma que un “no sistema” basado en el poder económico de cada país. De hecho, la función como foro de solución de controversias es crecientemente percibida como la más exitosa que ha tenido la OMC hasta ahora. En palabras de su ex Director General, Pascal Lamy, “para muchos, el sistema de solución de diferencias es la joya de la corona de la OMC”<sup>3</sup>. Ello contrasta con su otra función principal, como foro de negociación de nuevas reglas comerciales y de reducción de las barreras al comercio. No obstante el acuerdo alcanzado en diciembre de 2013 para incorporar un nuevo instrumento multilateral sobre facilitación del comercio, la función de la OMC como foro de negociación se ha visto fuertemente resentida por el prolongado estancamiento de la Ronda de Doha, iniciada en noviembre de 2001.

El objetivo de este documento es presentar un panorama general de la participación de América Latina y el Caribe en los primeros veinte años del MSD. Cabe precisar que no se pretende hacer un análisis acabado de los más de 150 casos en que han estado involucrados países de la región (sea en calidad de reclamantes o demandados). Tampoco se busca evaluar de manera exhaustiva los beneficios y costos que ha tenido para la región (o para países individuales) su participación en el MSD. Lo que se busca es dar respuestas —algunas necesariamente preliminares— a interrogantes como las siguientes:

- ¿Cuál es el procedimiento que sigue una controversia en el MSD?
- ¿De qué manera se incorporan las necesidades particulares de los países en desarrollo dentro de estos procedimientos?
- ¿Cuáles son las diferencias principales entre el MSD y su predecesor bajo el GATT?
- ¿Cuáles son las principales debilidades que han sido identificadas en el funcionamiento del MSD?
- ¿Cómo se compara la participación de la región en el MSD con su participación en el comercio mundial en el período de análisis?
- ¿Cómo ha evolucionado la participación de la región en el MSD a lo largo de dicho período?
- ¿Cuáles son los principales usuarios del sistema en la región?
- ¿Cuáles son los países de la región que más frecuentemente han sido demandados?
- ¿Cuáles son los miembros de la OMC con los que los países de la región han tenido un mayor número de controversias, ya sea como reclamantes o como demandados?
- ¿Cuáles son los acuerdos de la OMC más frecuentemente invocados en las controversias en las que han estado involucrados los países de la región?

<sup>2</sup> En lo sucesivo, los términos “diferencia” y “controversia” se utilizarán de manera indistinta.

<sup>3</sup> Véase “Se llega al hito de 400 diferencias en la OMC”, Comunicado de Prensa No 578 de la Secretaría de la OMC, 6 de noviembre de 2009, [en línea] [http://www.wto.org/spanish/news\\_s/pres09\\_s/pr578\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/news_s/pres09_s/pr578_s.htm) (consultado el 8 de enero de 2015).

- ¿Cuáles son los sectores en los cuales se genera un mayor número de esas controversias?
- ¿Es posible identificar patrones diferenciados de participación en el MSD entre los principales usuarios del sistema en la región?
- ¿Cómo se distribuyen los casos iniciados por la región en función de las distintas etapas que establece el ESD (consulta, panel, Órgano de Apelación, implementación, etc.)?
- ¿Existen factores que han limitado una mayor participación de la región en el MSD? ¿Cuáles?

El resto del presente documento se estructura de la siguiente manera. En la sección I se describe el funcionamiento del MSD, identificando las distintas etapas que lo componen, explicando sus principales diferencias con el sistema existente previo a la Ronda Uruguay, y describiendo las negociaciones en curso para su mejoramiento. En la sección II se realiza un análisis estadístico y cualitativo del conjunto de los casos en que han participado países de la región. A partir del mismo se busca dar respuesta a varias de las preguntas ya enunciadas. Por último, en la sección III se ofrecen algunas conclusiones.



# I. El Mecanismo de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio

---

## A. Introducción

El *Entendimiento Relativo a Las Normas y Procedimientos por los que se Rige la Solución de Diferencias*, que figura en el Anexo 2 del Acuerdo de Marrakech, es el fundamento jurídico del Mecanismo de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio y se considera uno de los resultados más importantes de las negociaciones de la Ronda Uruguay. Este sistema, que se administra mediante el Órgano de Solución de Controversias, compromete a los estados miembros a resolver las diferencias que surjan entre ellos a raíz de los acuerdos de la OMC. Si bien el predecesor de esta, el GATT, tenía un sistema de solución de controversias, el mecanismo creado durante la Ronda Uruguay ha resultado ser un sistema más efectivo para el cumplimiento de las normas del sistema multilateral (OMC 2014). De hecho, este se considera “[...] el sistema de solución de controversias más desarrollado en cualquier régimen de tratados internacionales” (Preeg 1995). Desde su establecimiento, ha sido uno de los sistemas jurídicos más activos en el mundo, con 488 controversias iniciadas al 31 de diciembre del 2014.

El mecanismo de solución de controversias tiene tres funciones principales: (i) aportar seguridad y previsibilidad al sistema multilateral de comercio; (ii) preservar los derechos y obligaciones de los miembros en el marco de los acuerdos de la OMC (los denominados “acuerdos abarcados”); y (iii) aclarar las disposiciones de dichos acuerdos de manera consistente con el derecho internacional público (párrafo 2 del artículo 3). Su objetivo central es “hallar una solución positiva a las diferencias” (párrafo 7 del artículo 3). Existe una preferencia expresa en el ESD —y generalmente en el sistema multilateral— por que las partes resuelvan sus diferencias mediante acuerdos. En el caso que no fuese así, el Mecanismo de Solución de Diferencias sirve como el foro exclusivo para la resolución de una controversia cuando un estado miembro considera que otro estado miembro ha aplicado medidas o acciones que estarían en contravención de los derechos y obligaciones contenidos en los acuerdos de la OMC. Cabe notar que solamente los estados miembros tienen personería jurídica para iniciar una controversia en la OMC. Es decir, al contrario de otros sistemas de solución de diferencias internacionales, como por ejemplo el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), las partes privadas no tienen personería jurídica para iniciar un caso.

El ESD contiene veintiséis artículos que delimitan un proceso de litigio compuesto por cuatro etapas principales: (i) la celebración de consultas; (ii) el examen inicial de cuestiones por un Grupo Especial (conocido también como el Panel); (iii) el recurso al Órgano de Apelación; y (iv) la vigilancia del cumplimiento con las recomendaciones del Grupo Especial o del Órgano de Apelación. A esto se suman cuatro apéndices que detallan los acuerdos abarcados por el ESD, normas y procedimientos especiales para los países en desarrollo o menos adelantados, procedimientos de trabajo del Grupo Especial y el Órgano de Apelación, y, por último, el rol y función de los Grupos Consultivos de Expertos.

El ESD busca la pronta solución de las controversias y por ende, una controversia que se somete al examen de un Grupo Especial se debería resolver en un plazo máximo de 9 meses y, si ha habido recurso al Órgano de Apelación, un plazo máximo de 12 meses. En caso que fuese necesario el recurso al arbitraje vinculante para determinar los plazos de implementación de las recomendaciones o examinar el cumplimiento con las mismas, el plazo para ello no debe exceder 3 meses adicionales. Estos plazos son referenciales, ya que pueden ser más breves (en caso que el producto en cuestión sea perecible), o más largos (en el caso de controversias altamente complejas, tal como ha sido la tendencia reciente).

## **B. Las etapas de una controversia en el marco del Mecanismo de Solución de Diferencias**

El inicio de una controversia comercial entre los estados miembros se rige por el artículo 4, denominado “Consultas”. Toda solicitud de celebración de consultas debe ser presentada por escrito y en ella deben figurar las razones en que se basa, con indicación de las medidas en litigio y de los fundamentos jurídicos de la reclamación. Las partes deben iniciar consultas a más tardar en 30 días desde la presentación de la solicitud, y cuentan con un plazo total de 60 días para mantener un diálogo con el fin de resolver la diferencia. Durante esta etapa, los estados miembros que no son partes de la solicitud de celebración de consultas pero que estiman tener intereses comerciales importantes involucrados pueden participar en la controversia en calidad de terceras partes, siempre que sus solicitudes sean aprobadas por la parte demandada (véase el diagrama 1).

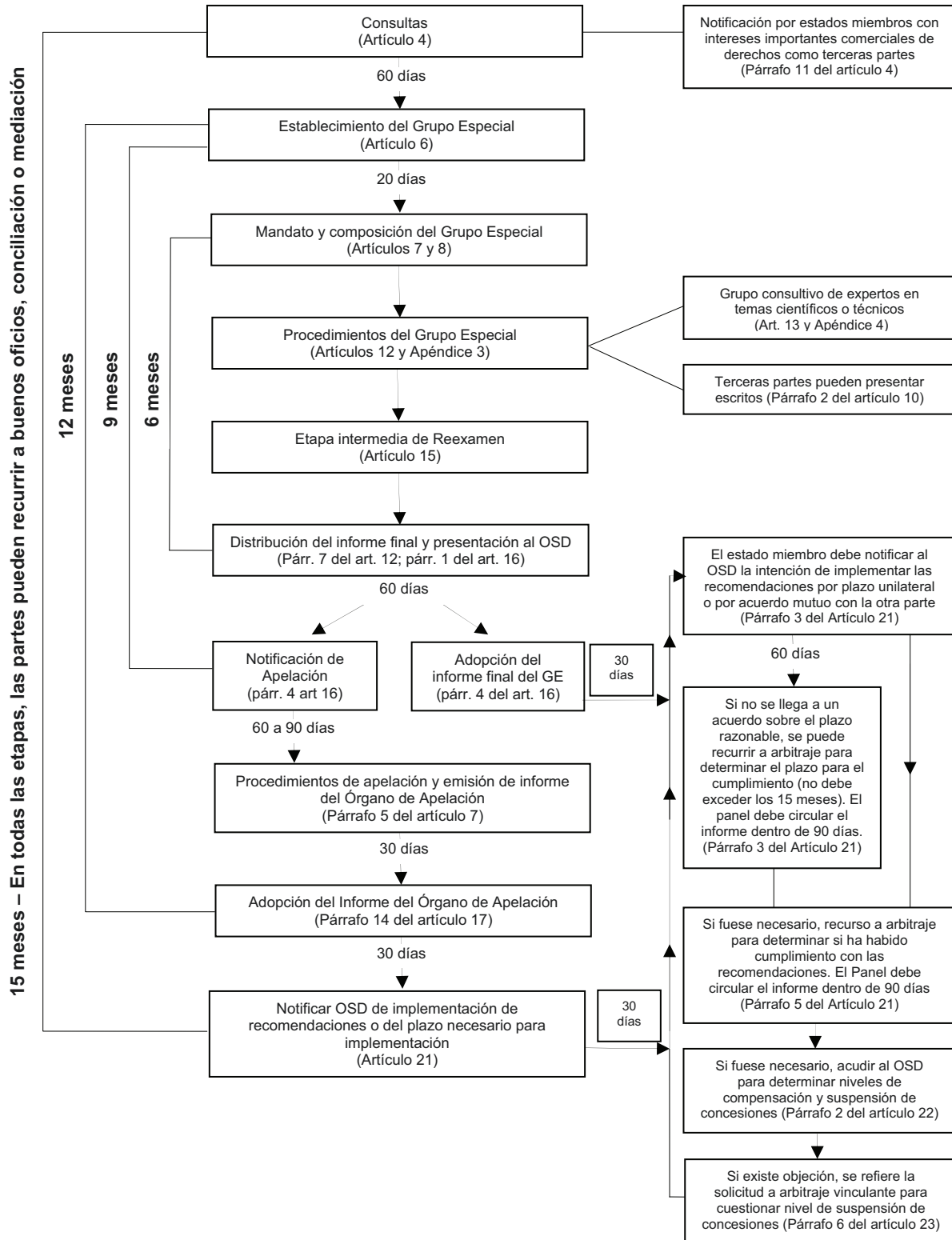
En caso que las partes en la controversia no lleguen a un acuerdo durante las consultas, la parte reclamante puede solicitar al OSD el establecimiento de un Grupo Especial para el examen inicial de las cuestiones presentadas. Esta solicitud puede ser bloqueada una vez por la parte demandada, pero a la siguiente solicitud del reclamante, el OSD automáticamente debe establecer un Grupo Especial. Estos paneles son de una naturaleza *ad hoc*, estableciéndose cada uno cuando sea así solicitado, con un mandato específico<sup>4</sup> y compuesto por tres personas competentes e independientes. Cada Grupo Especial debe cumplir con la función de realizar “[...] una evaluación objetiva de los hechos, de la aplicabilidad de los acuerdos abarcados pertinentes y de la conformidad con estos” (Artículo 11).

Durante la etapa del Grupo Especial, se realizan dos reuniones sustantivas. En la primera, las partes en la controversia deben presentar sus respectivos argumentos por escrito y en forma oral. En la segunda reunión sustantiva, las partes principales presentan sus réplicas, también en forma escrita y oral. En ambas instancias, los miembros que han sido aceptados como terceras partes en la etapa de consultas también podrán presentar escritos y ser oídos por el Grupo Especial. Cabe notar que en esta evaluación inicial, como también en la etapa de apelación, la carga de la prueba “...incumbe a la parte, sea el demandante o el demandado, que afirma una determinada reclamación o defensa. Si esa parte presenta pruebas suficientes para fundar la presunción de que su reclamación es legítima, la carga de la prueba se desplaza a la otra parte, que deberá aportar pruebas suficientes para refutar la presunción<sup>5</sup>.”

<sup>4</sup> El mandato del Grupo Especial se delimita en el artículo 7, que indica que este debe “Examinar, a la luz de las disposiciones pertinentes (del acuerdo abarcado (de los acuerdos abarcados) que hayan invocado las partes en la diferencia), el asunto sometido al OSD por (nombre de la parte) en el documento ... y formular conclusiones que ayuden al OSD a hacer las recomendaciones o dictar las resoluciones previstas en dicho acuerdo (dichos acuerdos).” En caso de que llegaran a un acuerdo al respecto, las partes en la controversia pueden especificar otro mandato.

<sup>5</sup> Véase Órgano de Apelación, Estados Unidos – Medidas que afectan a las importaciones de camisas y blusas de tejidos de lana procedentes de la India, WT/DS33/AB/R, adoptado el 23 de mayo de 1997, y Corr. 1, DSR 1997:1, p.323.

**DIAGRAMA 1  
FLUJOGRAMA DEL PROCEDIMIENTO DENTRO DEL MARCO DEL MECANISMO DE SOLUCIÓN DE  
DIFERENCIAS DE LA OMC**



Fuente: Elaborado por los autores en base al Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se Rige la Solución de Diferencias [en línea] [www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/28-dsu.htm](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/28-dsu.htm)



Tras la conclusión de ambas reuniones sustantivas, el Grupo Especial deberá presentar un informe con las constataciones de hecho, la aplicabilidad de las disposiciones pertinentes y las razones en que se basan sus conclusiones y recomendaciones. Este informe inicial se difunde primero a las partes de la controversia para su revisión y comentarios, y posteriormente se difunde un informe final y se presenta al OSD para ser adoptado. En ese momento, existen dos alternativas. La primera es que el informe final sea adoptado y, si han habido recomendaciones para ser implementadas por la parte demandada, esta puede notificar dentro de 30 días su intención de implementar dichas recomendaciones. Si así fuese, se abre una etapa “post-fallo” para vigilar el cumplimiento con las recomendaciones. La segunda opción es que una o ambas partes notifiquen al OSD, dentro de 60 días, su intención de recurrir al Órgano de Apelación, lo cual deja el informe del Grupo Especial sin ser adoptado.

El examen por parte del Órgano de Apelación se limita a las interpretaciones y conclusiones jurídicas del Grupo Especial, es decir, no revisa las constataciones de hechos efectuadas por este, solo las de derecho. El Órgano de Apelación es de naturaleza permanente y está compuesto por 7 miembros que se van rotando para analizar las distintas controversias que se le someten, con tres de ellos analizando cada controversia. Cada miembro del Órgano de Apelación es nombrado por un periodo de 4 años, prorrogables por una sola vez. Las personas que integran el Órgano de Apelación deben de ser expertos en derecho, comercio internacional y en los temas que están en cuestión en la controversia para la cual han sido designados.

Si bien el recurso al Órgano de Apelación existe solamente para las partes reclamante y demandada, las terceras partes pueden presentar escritos y argumentos orales, al igual que en el procedimiento del Grupo Especial. El Órgano de Apelación tiene las facultades para confirmar, modificar o revertir las constataciones y conclusiones del Grupo Especial. La revisión jurídica y la difusión de su informe se deben realizar en un plazo de 60 días desde la notificación de que una de las partes, o ambas, recurrirá al Órgano de Apelación. Tras la difusión de su informe a los miembros, el mismo se presenta al OSD y es adoptado automáticamente. El informe del Órgano de Apelación es final e inapelable.

Tras la adopción del informe del Órgano de Apelación, se abre una etapa “post-fallo” enfocada en la implementación de las recomendaciones correspondientes. Primero se definen los plazos para implementar las recomendaciones. Esto se logra mediante notificación unilateral de la parte demandada o por acuerdo con la parte reclamante. En el caso que la parte demandada no notifique un plazo unilateral o no llegue a un acuerdo con la parte reclamante, se puede recurrir a arbitraje vinculante para determinar un plazo razonable para implementar las recomendaciones, el que no debe exceder 15 meses.

Una vez cumplido el plazo definido, si existiese una duda acerca de la implementación de las recomendaciones por la parte demandada, se abre la posibilidad de recurrir a arbitraje vinculante para determinar si ha habido cumplimiento de las recomendaciones. En caso de que exista una determinación de que las recomendaciones no han sido implementadas dentro del plazo razonable, se sugiere que las partes entren en negociaciones para llegar a un acuerdo sobre una compensación adecuada antes del vencimiento de dicho plazo. Si las partes no logran un acuerdo con respecto a la compensación, la parte reclamante puede acudir al OSD para que éste determine el monto de la misma o subsidiariamente, para que le conceda autorización para suspender concesiones u otras obligaciones<sup>6</sup>.

Cabe notar que la compensación no se refiere a una suma a ser pagada por el miembro demandado al miembro reclamante, sino a un beneficio a ser otorgado por el miembro demandado, como por ejemplo la reducción de aranceles para ciertos productos, que sea equivalente a los beneficios que el miembro reclamante ha visto menoscabados como resultado de la aplicación del o las medidas inconsistentes. La compensación otorgada al miembro reclamante se rige por el principio de la nación más favorecida y, por lo tanto, todos los miembros de la OMC se benefician de ella. En caso que el miembro reclamante presente una objeción al nivel de la compensación autorizada por el OSD, el asunto se puede derivar a arbitraje vinculante, preferentemente a cargo del Grupo Especial original.

---

<sup>6</sup> Véase la subsección I.D para una explicación más detallada de este procedimiento.

Subsidiariamente, el miembro reclamante puede solicitar al OSD autorización para suspender concesiones u otras obligaciones como, por ejemplo, compromisos de reducción arancelaria. Estas suspensiones deberían ser aplicadas en el mismo sector que estaba en cuestión en la controversia. Para ello se pueden utilizar como marco de referencia los anexos 1A al 1C del Acuerdo de Marrakesh. Estos corresponden al GATT 1994 y los demás acuerdos que regulan el comercio de bienes, al Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS), y al Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), respectivamente. Con respecto a estos dos últimos acuerdos si, por ejemplo, la medida en cuestión en la controversia tuvo un impacto sobre el comercio en servicios de comunicación, la suspensión de concesiones debería ser en este mismo sector y (y no en servicios profesionales o de distribución). Lo mismo se aplica al ADPIC, en donde se pueden apuntar obligaciones tales como derechos de autor, derechos conexos, y patentes, entre otras. La mayor flexibilidad se da con respecto a la suspensión de concesiones cuando se cuestionan medidas que impactan sobre el comercio de bienes, ya que la suspensión se puede dar con respecto a un producto diferente del que fue materia de la controversia.

En caso que no fuese práctico o factible suspender concesiones u otras obligaciones en el sector objeto de la controversia, las suspensiones pueden darse en otro sector, lo que se conoce como retorsión intersectorial. Esto es de particular importancia para los países en desarrollo y menos adelantados, ya que en algunas ocasiones, suspender concesiones en el mismo sector es inefectivo, por ejemplo, en el caso que el demandado sea un país desarrollado y la relación comercial bilateral sea notablemente asimétrica. Cabe notar que la suspensión de concesiones u otras obligaciones es la opción menos preferida, ya que autoriza a un estado miembro a aplicar medidas que van en contra de las premisas básicas en las que se basa el sistema multilateral de comercio. Es por esto que cualquier suspensión debe ser de naturaleza temporal, con un alcance bien definido y cuidadosamente vigilada por el OSD.

En términos generales, el procedimiento descrito aplica a toda controversia que se lleve a cabo en el mecanismo de solución de controversias. Sin embargo, algunos acuerdos contienen reglas especiales que complementan este procedimiento y, al ser más específicas, se aplican por sobre las reglas generales. Este es el caso, por ejemplo, del Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (párrafo 2 del artículo 11), el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (artículo 14), el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (artículos 4, 5, 7, 8 y 24), el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (artículos 1 al 5) y sus Anexos sobre Transporte Aéreo y Servicios Financieros, el Acuerdo relativo a la Aplicación del artículo VI del GATT de 1994 (artículo 17) y el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del GATT de 1994 (artículo 19).

El ESD también incluye procedimientos especiales para los casos en que intervengan países en desarrollo o menos adelantados. Por ejemplo, en el caso de los países en desarrollo, se debe “prestar especial atención a los problemas e intereses particulares de los países en desarrollo durante las consultas” y se pueden extender los plazos de esta etapa (párrafos 7,8 y 10 del artículo 4). También, en el caso de establecerse un Grupo Especial, el estado miembro en desarrollo puede solicitar que al menos un panelista sea de un país en desarrollo. El informe final del Grupo Especial debe indicar explícitamente la forma en que se han tenido en cuenta durante el procedimiento de solución de diferencias las disposiciones pertinentes sobre trato especial y diferenciado para los países en desarrollo de los acuerdos abarcados (párrafo 11 del artículo 12).

### **C. Análisis comparativo de los mecanismos de solución de controversias del GATT 1947 y de la OMC**

El predecesor del Mecanismo de Solución de Controversias de la OMC es el sistema de solución de controversias creado en el marco de los artículos XXII y XXIII del GATT de 1947. Este mecanismo estuvo en vigencia por 48 años y, no obstante varias mejorías durante su existencia, se consideraba débil

y con pocos recursos para solucionar diferencias de una manera efectiva y oportuna<sup>7</sup>. El sistema de solución de controversias del GATT no contaba con una institucionalidad bien desarrollada y por ende, dependía mucho de esfuerzos diplomáticos y voluntarios por parte de los estados contratantes. Al llegar los años ochenta, el sistema se estaba deteriorando y los estados contratantes empezaron a perder confianza en su capacidad para resolver casos difíciles. Es por esto que en la Ronda Uruguay se planteó, entre otros objetivos, crear un mecanismo de solución de controversias que tuviera una base sólida jurídica e institucional para hacer que los estados miembros cumplieran con las obligaciones y derechos de un nuevo sistema multilateral. La creación del ESD permitió pasar de un sistema de solución de diferencias basado en el poder económico (“power-based system”) en el GATT a un sistema basado en reglas (“rules-based system”) en la OMC (Brewster 2006). A continuación, se describen algunas de las diferencias más destacadas entre estos dos sistemas (véase también el cuadro 1).

Si bien los artículos XXII y XXIII del GATT 1947 hacen referencia a un sistema de solución de controversias, no establecen un procedimiento detallado. Por ende, el procedimiento fue evolucionando en base a rondas de negociaciones y las prácticas de las partes contratantes. Hasta los inicios de las negociaciones de la Ronda Uruguay, aún no existía un procedimiento uniforme, predecible y confiable. De hecho, se habían desarrollado más de 30 procedimientos distintos para la solución de diferencias (Jackson y otros, 1995). En la Ronda Uruguay los estados participantes buscaron abordar esta deficiencia. Tal como se describió anteriormente, el acuerdo resultante, el ESD, define etapas claras y concretas que se deben cumplir dentro de plazos fijos.

Más allá de definir los procedimientos y plazos para resolver una controversia, una de las diferencias más destacadas entre los dos sistemas es que mientras el GATT requería un consenso positivo para avanzar de una etapa a otra, el ESD permite que ello ocurra de manera automática. Es decir, para que se aprobara una solicitud de un estado contratante bajo el régimen del GATT 1947 —por ejemplo, para iniciar una controversia, establecer un panel o adoptar el informe de un panel— ningún otro estado contratante podía presentar una objeción a dicha solicitud, incluyendo aquellos estados cuyas acciones o medidas estaban siendo cuestionadas en el marco de la controversia. Este requisito tenía el efecto de impedir que algunas acciones se llevaran a cabo cuando un estado contratante se veía perjudicado, o resultaba en demoras indebidas en los procesos de solución de diferencias. Esto se consideraba el defecto más importante del sistema bajo el GATT. Por lo contrario, el ESD permite que el inicio de una controversia y las etapas posteriores se realicen de manera automática. De hecho, la única manera de impedir una acción en el OSD es que exista un consenso negativo. Esto tiene el efecto de que ningún miembro de la OMC puede bloquear el desarrollo de una controversia.

Para establecer un balance en el nuevo sistema, el ESD contempla un recurso de apelación. El Órgano de Apelación, creado en el marco del ESD, es de una naturaleza permanente y tiene jurisdicción para revisar las constataciones de derecho y recomendaciones de la evaluación inicial que realizan los Grupos Especiales. La creación del Órgano de Apelación representa una delegación importante de poder y autoridad a un cuerpo independiente y cuasi-jurídico dentro del sistema multilateral, es decir, resulta en una legalización del Mecanismo de Solución de Diferencias.

Otra diferencia importante es que el actual mecanismo de solución de controversias ha eliminado la opción de iniciar una controversia en base a un foro más favorable o duplicación de foro (“forum shopping” o “duplicate forum”). En el marco del sistema vigente bajo el GATT, y tras la entrada en vigor de los “códigos” negociados en la Ronda de Tokio (1973-1979), las controversias estaban supervisadas por el comité sustantivo de las medidas en cuestión, cada uno de los cuales contaba con su propio procedimiento. Este era el caso, por ejemplo, en cuestiones de antidumping y subsidios, cuyos acuerdos tenían procedimientos específicos. Por ende, una parte podía escoger el acuerdo y comité sustantivo que parecía ser más beneficioso para sus intereses. Alternativamente, una parte podía iniciar

<sup>7</sup> Esto es, en parte, porque el acuerdo GATT 1947 inicialmente no tenía el objetivo de ser la fundación jurídica para el sistema internacional de comercio. El GATT 1947 fue concebido con una naturaleza provisional mientras se ratificaba el Acuerdo de la Organización Internacional del Comercio. Este, que sería el acuerdo fundacional de una organización con el mismo nombre, fue negociado entre 1946 y 1948 e incluía disposiciones con relación a un mecanismo de solución de controversias. Este acuerdo no fue ratificado y por ende, el acuerdo GATT 1947 asumió una calidad permanente.

varias controversias sobre la misma cuestión, citando varios acuerdos y los respectivos comités. (Palmer 2000). Contrario a este sistema que permitía la selectividad de foro, el OSD administra todas las controversias de manera exclusiva, centralizada y consolidada.

Otra distinción fundamental entre ambos sistemas es que, mientras bajo el sistema del GATT los estados contratantes aplicaban sanciones unilaterales cuando percibían una violación de los compromisos, el ESD no las permite. Debido a que el sistema de solución de controversias del GATT era tan débil, las partes contratantes frecuentemente optaban por no iniciar una controversia y en vez de ello, aplicar sanciones unilaterales. Esto reforzaba la noción de que el GATT era un sistema que favorecía a los países más poderosos económicamente<sup>8,9</sup> (Brewster, 2006). Por el contrario, el ESD prohíbe las medidas unilaterales y obliga a los estados miembros a someter cualquier controversia al OSD. Esto, debido a su jurisdicción exclusiva y obligatoria sobre toda controversia que surja a raíz de los acuerdos de la OMC. Si bien existe un recurso de compensación y suspensión de concesiones u obligaciones, este es limitado, ya que previamente debe haber una determinación de incumplimiento con las recomendaciones del Grupo Especial y/o del Órgano de Apelación. Asimismo, la suspensión de concesiones u obligaciones se autoriza solo tras negociaciones entre las partes, arbitraje vinculante y/o autorización del OSD. Más aun, el nivel de la compensación debe ser igual al daño sufrido por la parte reclamante al momento de ser autorizada dicha compensación, y no a niveles retroactivos a la fecha del inicio de la controversia.

**CUADRO 1**  
**COMPARACIÓN ENTRE LOS MECANISMOS DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS DEL**  
**GATT 1947 Y DE LA OMC**

	GATT 1947	Entendimiento de Solución de Diferencias
Marco jurídico	Artículos XXII y XXIII del Acuerdo 1947; La Decisión del 5 de abril de 1966 sobre los procedimientos en virtud del artículo XIII; Entendimiento relativo a las Notificaciones, las Consultas, la Solución de Diferencias y la Vigilancia de 1979; la Decisión sobre la Solución de Diferencias contenida en la Declaración Ministerial de 29 de noviembre de 1982; la Decisión sobre la Solución de Diferencia de 30 de noviembre de 1984; Decisión de 12 de abril de 1989 sobre mejoras de las normas y procedimientos de solución de diferencias del GATT.	El Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se Rige la Solución de Diferencias contenido en el Anexo 2 del Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial de Comercio. Los artículos 1,2 y 3 del ESD definen el ámbito y aplicación, administración y disposiciones generales del Órgano de Solución de Controversias.
Procedimiento para iniciar una controversia	Se necesitaba un consenso positivo por las partes involucradas para iniciar una controversia.	La parte reclamante puede solicitar la celebración de consultas de acuerdo al artículo 4 sin necesitar el consenso de la parte demandada.
Grupo Especial	Las partes tenían el derecho de bloquear individualmente el establecimiento de los grupos especiales. Es decir, un Grupo Especial solamente se podía establecer si existía un consenso positivo de todas las partes (incluyendo aquella que estaba siendo cuestionada).	El establecimiento, composición y términos de referencia de los grupos especiales están controlados por los artículos 6,7, y 8 del ESD, respectivamente. Tras la celebración de consultas, la parte reclamante en la controversia puede solicitar por escrito el establecimiento de un Grupo Especial y este será establecido por el OSD sin que la parte demandada pueda bloquearlo.

<sup>8</sup> En términos técnicos, las sanciones unilaterales no estaban permitidas bajo el sistema del GATT, pero la falta de otros remedios efectivos resultó en el uso de estas (Brewster 2006).

<sup>9</sup> Esto es el caso, por ejemplo, del estatuto federal de los Estados Unidos, *United States Trade Act of 1974* que, mediante la autoridad otorgada por la Sección 301 al Presidente y la Oficina del Representante Comercial ("USTR" por sus siglas en inglés), se utilizó durante la era del GATT para justificar acciones unilaterales.

Cuadro 1 (conclusión)

	GATT 1947	Entendimiento de Solución de Diferencias
Adopción de informes del Grupo Especial	Las partes tenían el derecho de bloquear de forma individual la adopción de los informes. Es decir, un informe solamente se podía adoptar si existía un consenso positivo de todas las partes involucradas.	De acuerdo al artículo 16, los informes del Grupo Especial se adoptan salvo que una parte notifique su intención de apelar o el OSD decida por consenso negativo no adoptar el informe. Las partes pueden presentar al OSD sus objeciones al informe, las cuales serán consideradas por el OSD (pero no son suficientes por sí mismas para obstruir la adopción del informe). Si existe recurso a apelación, el informe del Grupo Especial y el informe del Órgano de Apelación serán adoptados automáticamente tras la finalización del procedimiento de apelación.
Órgano de Apelación	No existía un Órgano de Apelación.	El artículo 17 establece un Órgano de Apelación de naturaleza permanente que "entenderá en los recursos de apelación interpuestos contra las decisiones de los grupos especiales..." Este Órgano de Apelación está integrado por siete personas nombrados por un periodo de cuatro años, con competencia técnica acreditada en derecho, en comercio internacional y en la temática de los acuerdos abarcados en general. Tres de los siete integrantes del Órgano de Apelación actuarán en cada diferencia de manera rotativa. De acuerdo al párrafo 14 del artículo 17, los informes del Órgano de Apelación "serán adoptados por el OSD y aceptados sin condiciones por las partes en la diferencia salvo que el OSD decida por consenso no adoptar el informe del Órgano de Apelación en un plazo de 30 días contados a partir de su distribución a los miembros."
Acción unilateral / Medidas compensatorias	Las partes empleaban acciones unilaterales de manera frecuente, en vez de iniciar una controversia.	El artículo 23.1, prohíbe la acción unilateral e indica que "cuando traten de reparar el incumplimiento de obligaciones u otro tipo de anulación o menoscabo de las ventajas resultantes de los acuerdos abarcados, o un impedimento al logro de cualquiera de los objetivos de los acuerdos abarcados, los miembros recurrirán a las normas y procedimientos del presente Entendimiento." De acuerdo al artículo 22, la compensación y la suspensión de concesiones son medidas permitidas si las recomendaciones de los informes del Grupo Especial y/o el Órgano de Apelación no son implementadas dentro de un plazo prudencial. No obstante, hay una preferencia por una implementación completa de las recomendaciones.

Fuente: Elaboración de los autores en base al *Entendimiento Relativo a Las Normas y Procedimientos por los que se Rige la Solución de Diferencias* [en línea] [http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/28-dsu\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/28-dsu_s.htm).

## D. Las negociaciones para el perfeccionamiento del Mecanismo de Solución de Diferencias

Desde la entrada en vigencia del ESD, se contempló la evaluación de todas sus normas y procedimientos con el fin de mantener, modificar o dejar sin efecto dichas normas. Esto, en base al texto de la *Decisión sobre aplicación y examen del Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se*



*Rige la Solución de Diferencias*, que indica que dicha evaluación debería iniciarse a los cinco años del funcionamiento del MSD. En consecuencia, en 1998 comenzaron las negociaciones para tal efecto. En 2001, las negociaciones sobre el mejoramiento del mecanismo de solución de controversias fueron incorporadas a la Ronda de Doha, aunque no forman parte del compromiso único (“single undertaking”) bajo el cual ésta se conduce.

Las negociaciones con respecto al mejoramiento del Mecanismo de Solución de Diferencias abarcan todas las etapas de una controversia, desde la celebración de consultas al cumplimiento de las eventuales recomendaciones por el miembro demandado. Como se describe a continuación, en términos generales, las principales temáticas de las negociaciones pueden clasificarse en cuatro categorías: (i) la clarificación y agilización de los procesos; (ii) el otorgamiento de mayores derechos a las partes de una controversia; (iii) la jurisdicción del MSD; y (iv) la transparencia.

Como objetivo central, las negociaciones buscan clarificar las disposiciones del ESD para abordar algunas deficiencias que han surgido durante su aplicación. Por ejemplo, como se describe en la siguiente sección, existe un número importante de controversias que se inician pero no avanzan a la etapa de establecimiento de un panel, sin que tampoco haya indicación de que las partes hubieran llegado a un acuerdo. Para evitar este estado permanente de inactividad, se ha propuesto crear un procedimiento para el retiro formal de dichas controversias.

Otras propuestas en este ámbito se relacionan con la composición de los paneles y la agilización de los procesos. Al contrario del Órgano de Apelación, que cuenta con jueces de naturaleza permanente, los Grupos Especiales están creados de manera *ad hoc*, lo cual puede causar demoras. Se está considerando la posibilidad de crear un listado permanente de panelistas de tiempo completo, para agilizar el proceso de componer los Grupos Especiales. Esto también podría tener el beneficio de reforzar la calidad independiente de los paneles, como también mejorar la calidad de sus informes. También se está considerando acortar los plazos de las respectivas etapas, pero esto ha tenido resistencia de parte de algunos países en desarrollo.

Las negociaciones también buscan clarificar algunas inconsistencias dentro del texto del ESD, incluyendo la secuencia (“sequencing”), es decir, el orden en el cual se realizan las diversas etapas y sus respectivos plazos. Por ejemplo, el párrafo 5 del artículo 21 indica que cuando las partes no están de acuerdo sobre la implementación de las constataciones del Grupo Especial o del Órgano de Apelación, se puede recurrir al panel original, el cual debe emitir un informe dentro de 90 días. Por otra parte, el párrafo 2 del artículo 22 indica que si el miembro demandado no ha implementado las recomendaciones y constataciones, el miembro reclamante puede solicitar autorización al OSD para retaliar en un plazo de 30 días antes de la conclusión del periodo razonable para la implementación (véase también párrafo 6 del artículo 22). Estos artículos presentan una inconsistencia, ya que el panel tiene 90 días para determinar si la parte demandada ha implementado las recomendaciones pero, a la misma vez, el OSD tiene 30 días para autorizar la retaliación (véase diagrama 1). Esto podría resultar en una autorización de retaliación antes de que haya una constatación de no implementación. En esta misma línea, el texto del ESD no contiene un procedimiento específico para el término de la autorización de retaliación cuando la parte demandada ha finalmente cumplido con las recomendaciones. Las negociaciones en curso están abordando la clarificación de estos procesos “post-fallo”.

El segundo grupo de temas en las negociaciones se relaciona con los derechos de los reclamantes y demandados con respecto al contenido de los informes del Grupo Especial y el Órgano de Apelación, como también con el otorgamiento de mayores derechos a las terceras partes. Con respecto a lo primero, las negociaciones buscan otorgarle mayor control a los miembros sobre el contenido de los informes del Grupo Especial o del Órgano de Apelación, mediante la posibilidad de eliminar partes de un informe (si existe un acuerdo entre las partes) o la opción de adoptar un informe de manera parcial. También se está considerando crear una etapa intermedia de reexamen al nivel de apelación, tal como existe al nivel de panel. A esto se suman propuestas para permitir que un estado miembro se sume como tercera parte a una controversia cuando tenga un interés “sistémico”, y no solamente un interés comercial.

Otro tema que forma parte de las negociaciones son los parámetros, o limitaciones, de la jurisdicción del MSD. Debido a la creciente complejidad de las controversias, los paneles y el Órgano de

Apelación se suelen enfrentar con la difícil tarea de “llenar vacíos” (“fill the gaps”). Esto ocurre, por ejemplo, cuando deben aplicar las disposiciones de los acuerdos de la OMC en controversias que también involucran aspectos no comerciales, como las políticas públicas relacionadas con la protección de la salud pública o del medio ambiente. Esto puede resultar en que los paneles o el Órgano de Apelación “actúen legislativamente” y por ende, terminen en la práctica creando nuevos derechos u obligaciones por la vía de la interpretación de los acuerdos. Por esto, algunos estados miembros, como los Estados Unidos, buscan asegurar que la jurisdicción del MSD se limite a clarificar las disposiciones de los acuerdos y que no sustiuya un proceso negociador. A estos temas se suman propuestas para dar una mayor transparencia a los procesos del MSD. Por ejemplo, se está considerando permitir el acceso a todos los miembros a las audiencias (transparencia interna) y al público (transparencia externa), siempre que se pueda asegurar la protección de información confidencial<sup>10</sup>. También han habido propuestas para aceptar escritos *amicus curiae*, sujeto a que éstos no representen una carga indebida para las partes de una controversia<sup>11</sup>.

Las propuestas y avances en las negociaciones están contenidos en dos textos jurídicos, el más reciente en 2011, como también en un informe circulado el 30 de enero de 2015<sup>12,13</sup>. Este informe, que resume los avances de los distintos grupos de trabajo en los últimos 4 años, indica que existe convergencia en algunos de los elementos esenciales de las negociaciones. Sin embargo, aún no se ha logrado un texto final consolidado, y es posible que los miembros estén esperando avances en los otros ámbitos de la Ronda de Doha para finalizar las negociaciones sobre el mejoramiento del ESD.

---

<sup>10</sup> A pesar de que todavía no se logra un texto final, en los últimos años, los Grupos Especiales y el Órgano de Apelación han hecho las audiencias accesibles para el público en algunas ocasiones.

<sup>11</sup> Un escrito *amicus curiae* (“amigo de la corte” en latín) es un escrito presentado por un tercero, sea un individuo u organización, que no forma parte de la controversia pero que tiene un interés en el litigio y ofrece información a la corte con relación a un punto de derecho con el fin de influir en la decisión de ésta (véase *Cornell University Law School, Legal Information Institute* [en línea] [https://www.law.cornell.edu/wex/amicus\\_curiae](https://www.law.cornell.edu/wex/amicus_curiae)).

<sup>12</sup> Para una versión completa del texto jurídico propuesto en el 2011 véase TN/DS/25 [en línea] [https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE\\_Search/FE\\_S\\_S006.aspx?Query=\(%20@Symbol=%20tn/ds/\\*%20and%20\(@Title=%20report%20and%20chairman\)\)&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=(%20@Symbol=%20tn/ds/*%20and%20(@Title=%20report%20and%20chairman))&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#).

<sup>13</sup> Para una versión completa del informe del Presidente del OSD véase TN/DS/26 [en línea] [https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE\\_Search/FE\\_S\\_S006.aspx?Query=\(%20@Symbol=%20tn/ds/\\*%20and%20\(@Title=%20report%20and%20chairman\)\)&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=(%20@Symbol=%20tn/ds/*%20and%20(@Title=%20report%20and%20chairman))&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#).

## II. La participación de América Latina y el Caribe en el Mecanismo de Solución de Diferencias de la OMC: breve panorámica

---

### A. Introducción

Entre el 1 de enero de 1995 y el 31 de diciembre de 2014, los países de América Latina y el Caribe iniciaron 117 casos de solución de diferencias en calidad de reclamantes en la OMC. En igual período, los países de la región figuraron como demandados en 93 casos<sup>14</sup>. Estas cifras equivalen a un 24% y un 19%, respectivamente, del total de casos iniciados en esos veinte años (488). De lo anterior se desprende que la participación de la región en el MSD ha sido muy superior a su participación en el comercio mundial de bienes, la que en igual período alcanzó un promedio del 5,5% (con un mínimo del 4,6% en 1995 y un máximo del 6,1% en 2012). Lo propio ocurre a nivel individual con todos los principales usuarios latinoamericanos del MSD, aunque la diferencia es especialmente marcada en el caso de varios países centroamericanos cuyo peso en el comercio mundial es inferior al 0,1% (véase el cuadro 2).

La participación de los países de la región en el MSD no ha seguido ningún patrón definido a lo largo de los primeros veinte años del sistema, excepto la constatación de que los mayores niveles de participación regional (tanto en calidad de reclamante como de demandada) se produjeron en una etapa temprana, correspondiente a los años 2000 y 2001 (véase el gráfico 1).

---

<sup>14</sup> En este documento no se analiza la participación de los países de la región en el MSD como terceras partes.



**CUADRO 2**  
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE Y PAÍSES SELECCIONADOS: PARTICIPACIÓN EN LAS DIFERENCIAS**  
**INICIADAS EN LA OMC Y EN EL COMERCIO MUNDIAL DE BIENES, 1995-2014**

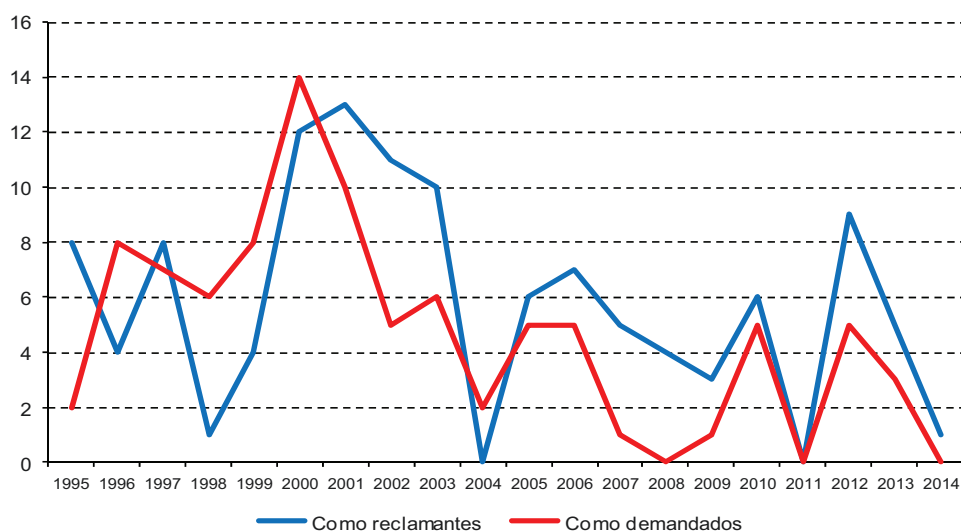
*(En porcentajes y número de veces)*

País o región	Participación en el total de diferencias iniciadas		Participación promedio en el comercio mundial de bienes <sup>a</sup> (C)	Cuociente (Número de veces)	
	Como reclamante (A)	Como demandado (B)		A/C	B/C
Brasil	5,53	3,07	1,03	5,4	3,0
México	4,71	2,87	2,09	2,3	1,4
Argentina	4,10	4,51	0,38	10,7	11,7
Chile	2,05	2,66	0,35	5,9	7,7
Guatemala	1,84	0,41	0,07	27,1	6,0
Honduras	1,64	0,00	0,05	32,0	0,0
Panamá	1,43	0,20	0,06	24,6	3,5
Costa Rica	1,02	0,00	0,08	12,3	0,0
Colombia	1,02	0,82	0,23	4,5	3,6
Perú	0,61	1,02	0,16	4,0	6,6
Ecuador	0,61	0,61	0,10	6,3	6,3
República Dominicana	0,20	1,43	0,09	2,4	16,7
América Latina y el Caribe	23,98	19,06	5,48	4,4	3,5

Fuente: Cálculos de los autores, sobre la base de la OMC, [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/dispu\\_status\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_status_s.htm) (controversias) y <http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=F> (participación en el comercio mundial).

<sup>a</sup> Corresponde al promedio simple de la participación media en las exportaciones y en las importaciones mundiales en el periodo 1995-2013.

**GRÁFICO 1**  
**NÚMERO DE CONTROVERSIAS INICIADAS EN LA OMC EN QUE PARTICIPAN PAÍSES**  
**DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 1995-2014**



Fuente: Autores, sobre la base de la OMC, [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/dispu\\_status\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_status_s.htm).

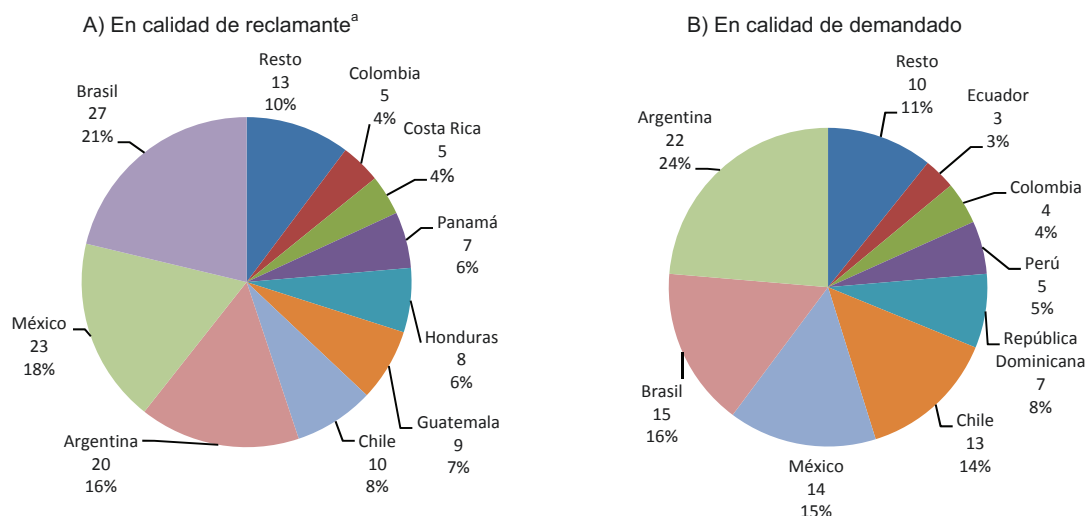
## B. Distribución de las controversias por países reclamantes y demandados

El Brasil, México, la Argentina y Chile son los principales participantes de la región en el MSD, concentrando el 63% del total de casos en que un país de la región figura como reclamante, y el 69% del total de casos en que un país de la región figura como demandado (véase el gráfico 2). De hecho, estos cuatro países ocuparon el primer, segundo, cuarto y octavo lugar, respectivamente, entre los 10 países en desarrollo que más frecuentemente recurrieron al MSD como reclamantes entre 1995 y 2014. La participación de Brasil, México y la Argentina en el MSD supera incluso a la del principal exportador mundial, China (si bien ésta ingresó a la OMC solo en diciembre de 2001) y se ubica en un rango similar a la de países industrializados con una participación muy superior en el comercio mundial, como el Canadá y el Japón (véase el cuadro 3).

Como ya se indicó, los países centroamericanos también han sido activos usuarios del MSD, si bien su participación en el sistema se ve aumentada por los varios casos suscitados en torno al régimen de importación de banano de la Unión Europea. En el otro extremo, 7 países de la región (entre ellos la República Bolivariana de Venezuela, la República Dominicana y el Uruguay) solo han iniciado un caso cada uno, y 12 países (10 de ellos del Caribe, junto con el Estado Plurinacional de Bolivia y el Paraguay) no han iniciado ninguno.

**GRÁFICO 2**  
**DISTRIBUCIÓN POR PAÍS EN LAS CONTROVERSIAS EN LA OMC EN QUE PARTICIPAN PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 1995-2014**

(En número de casos y porcentajes)



Fuente: Autores, sobre la base de la OMC, [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/dispu\\_status\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_status_s.htm).

<sup>a</sup> El total de observaciones corresponde a 127, versus 117 casos en que un país de la región figura como reclamante. La diferencia se explica porque existen cuatro casos en los que dos o más países de la región figuran como reclamantes.

**CUADRO 3**  
**MIEMBROS DE LA OMC QUE HAN INICIADO UN MAYOR NÚMERO DE CASOS COMO RECLAMANTES EN EL MECANISMO DE SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS, 1995-2014**

Puesto	Miembros en desarrollo			Puesto	Miembros desarrollados		
	Miembro	Número de casos	Participación (%)		Miembro	Número de casos	Participación (%)
1	Brasil	27	5,5	1	Estados Unidos	107	21,9
2	México	23	4,7	2	Unión Europea	95	19,5

Cuadro 3 (conclusión)

Puesto	Miembros en desarrollo			Puesto	Miembros desarrollados		
	Miembro	Número de casos	Participación (%)		Miembro	Número de casos	Participación (%)
3	India	21	4,3	3	Canadá	34	7,0
4	Argentina	20	4,1	4	Japón	19	3,9
5	Rep. Corea	17	3,5	5	Nueva Zelanda	9	1,8
6	Tailandia	13	2,7	6	Australia	7	1,4
7	China <sup>a</sup>	12	2,5	7	Hungría <sup>b</sup>	5	1,0
8	Chile	10	2,1	8	Suiza	4	0,8
9	Indonesia	9	1,8	8	Noruega	4	0,8
9	Guatemala	9	1,8	8	Provincia china de Taiwán	4	0,8

Fuente: Autores, sobre la base de la OMC, [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/dispu\\_by\\_country\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_by_country_s.htm).

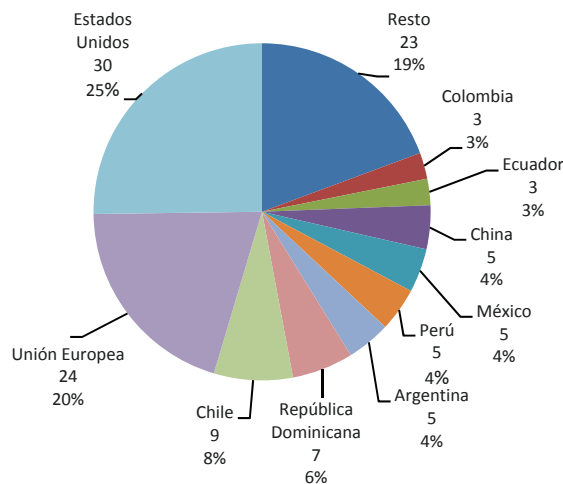
<sup>a</sup> Ingresó a la OMC en diciembre de 2001.

<sup>b</sup> Previo a su ingreso a la Unión Europea en 2004.

Los Estados Unidos son el miembro de la OMC que figura en más ocasiones como demandado en los casos de solución de diferencias iniciados por países de la región en el MSD, con un cuarto del total, seguidos por la Unión Europea, con un quinto (véase el gráfico 3). Se trata del primer y tercer socio comercial de la región, con una participación en su comercio total en 2013 (promedio de las exportaciones y las importaciones) del 35,6% y del 12,9%, respectivamente<sup>15</sup>. De manera menos esperable, los siguientes dos miembros de la OMC que han sido demandados en mayor número de oportunidades por países de la región son Chile (8%) y la República Dominicana (6%), seguidos de otros tres países de la propia región (México, Perú y la Argentina) y China, cada uno con un 4%. A nivel agregado, en 61 de los 117 casos iniciados por países de la región (52%) la parte demandada era un país desarrollado, mientras que en los restantes 56 casos (48%) se trataba de un país en desarrollo.

**GRÁFICO 3**  
**DISTRIBUCIÓN POR MIEMBRO DEMANDADO EN CONTROVERSIAS**  
**INICIADAS EN LA OMC POR PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 1995-2014**

(En número de casos y porcentajes)



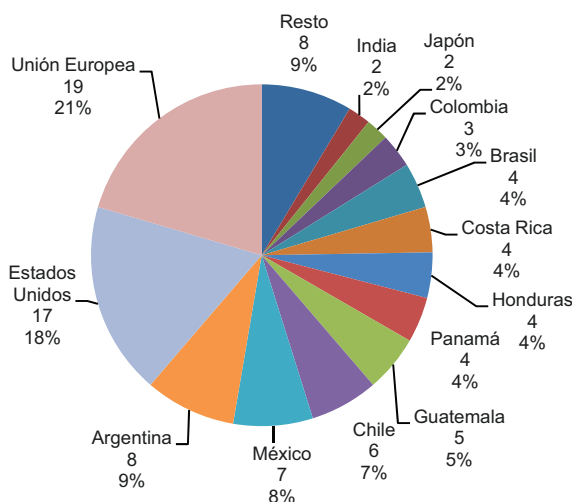
Fuente: Autores, sobre la base de la OMC, [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/dispu\\_status\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_status_s.htm).

<sup>15</sup> En 2013, un 40,7% de las exportaciones de bienes de la región se dirigió a los Estados Unidos, mientras que un 30,6% de sus importaciones provino de dicho país. En el caso de la Unión Europea, las participaciones fueron del 11,4% y del 14,3%, respectivamente.

El caso de China (miembro de la OMC desde diciembre de 2001) llama la atención, ya que su participación en el total de diferencias iniciadas por países de la región es muy inferior a su participación en el comercio exterior de ésta. De hecho, en 2013 China desplazó estrechamente a la Unión Europea como el segundo socio comercial de América Latina y el Caribe, alcanzando una participación en su comercio total del 13% (promediando exportaciones e importaciones)<sup>16</sup>. A la fecha, solo dos países de la región (México en cuatro oportunidades, y Guatemala en una) han demandado a China en el MSD. Esto pone de relieve los patrones diferenciados que registra el comercio entre los países latinoamericanos y ese país. En el caso de los países sudamericanos, se trata de un comercio netamente interindustrial (materias primas por manufacturas), basado en las respectivas ventajas comparativas (abundancia de recursos naturales en América del Sur y de mano de obra en China). Por el contrario, en el caso de México y de algunos países centroamericanos, su especialización exportadora es similar a la de China, basándose en la manufactura de ensamblaje en sectores como el automotor, electrónico, del textil y del calzado. En consecuencia, para los productores de estos países, las importaciones manufactureras chinas representan una importante competencia, en sus propios mercados y en su principal mercado de exportación, los Estados Unidos.

La Unión Europea es el miembro de la OMC que ha iniciado el mayor número de casos de solución de diferencias en los que países de la región figuran como demandados (19, correspondientes al 21% del total). Le siguen los Estados Unidos, con 17 casos (18% del total). Cabe notar que 48 de los 93 casos en que un país de la región figura como demandado (52%) fueron iniciados por un país de la propia región (véase el gráfico 4). Esto revela la importancia que ha adquirido la OMC como foro para solucionar las diferencias comerciales entre los países de América Latina y el Caribe.

**GRÁFICO 4**  
**DISTRIBUCIÓN POR MIEMBRO RECLAMANTE EN CONTROVERSIAS INICIADAS EN LA OMC EN QUE UN PAÍS DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE FIGURA COMO DEMANDADO, 1995-2014**



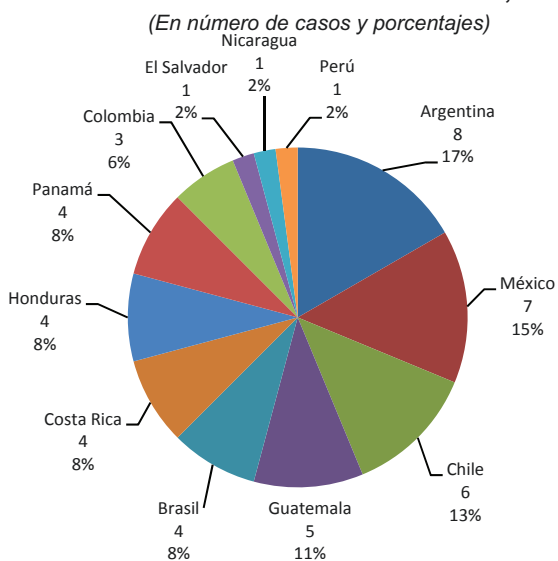
Fuente: Autores, sobre la base de la OMC, [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/dispu\\_status\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_status_s.htm).

Los países de América Latina y el Caribe que en más oportunidades han recurrido a la OMC para demandar a otros países de la región son la Argentina (8 veces, correspondientes al 17% del total), México (7 veces, 15%) y Chile (6 veces, 13%) (véase el gráfico 5). El país de la región que en más ocasiones ha sido demandado por otros países de la región es Chile (9 oportunidades, correspondientes a 19% del total), seguido por la República Dominicana (7 veces, 15%) y la Argentina (6 veces, 13%) (véase el gráfico 6). Se

<sup>16</sup> En 2013, un 10,1% de las exportaciones de bienes de la región se dirigió a China, mientras que un 15,8% de sus importaciones provino de dicho país.

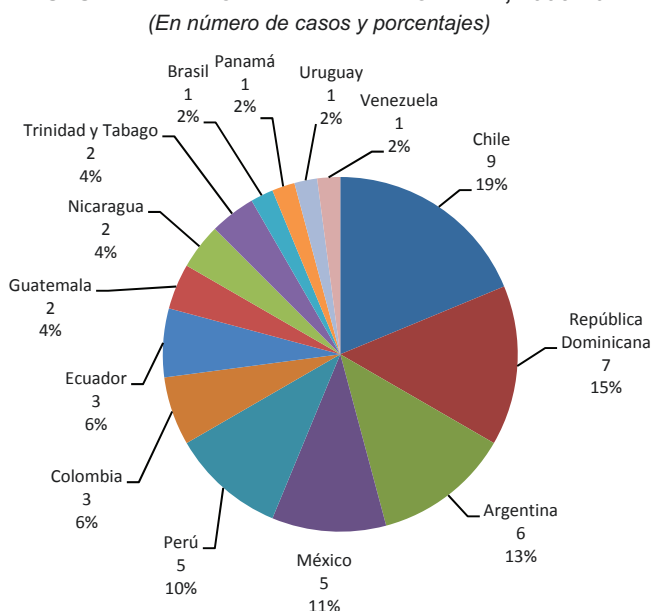
destacan los 6 casos en que la Argentina ha demandado a Chile, los 3 casos en que Panamá ha demandado a Colombia, y los 3 casos en que Honduras ha demandado a la República Dominicana.

**GRÁFICO 5**  
**DISTRIBUCIÓN POR MIEMBRO RECLAMANTE EN CONTROVERSIAS INICIADAS EN LA OMC ENTRE PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 1995-2014**



Fuente: Autores, sobre la base de la OMC, [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/dispu\\_status\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_status_s.htm).

**GRÁFICO 6**  
**DISTRIBUCIÓN POR MIEMBRO DEMANDADO EN CONTROVERSIAS INICIADAS EN LA OMC ENTRE PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 1995-2014**



Fuente: Autores, sobre la base de la OMC, [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/dispu\\_status\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_status_s.htm).

Llama la atención la baja utilización del MSD entre la Argentina y el Brasil, cuyo comercio recíproco (casi 36.000 millones de dólares en 2013) constituye la principal relación bilateral

intrarregional, y que frecuentemente se ha visto afectado por restricciones de distinto tipo. Mientras la Argentina solo ha demandado al Brasil en una oportunidad, éste ha demandado a la Argentina en dos. En los tres casos, las diferencias dicen relación con el uso de instrumentos de defensa comercial (medidas antidumping y de salvaguardia). Algunas de las barreras más comúnmente observadas en el comercio entre estos dos países parecen contravenir no solo los compromisos de liberalización pactados en el marco del MERCOSUR, esquema de integración regional al que ambos pertenecen, sino también diversas disposiciones del GATT de 1994 y de otros acuerdos de la OMC. En la práctica, ambos países han privilegiado la búsqueda de soluciones negociadas, las que frecuentemente han consistido en acuerdos de comercio administrado al margen de las disciplinas del propio MERCOSUR.

El MSD registra un uso aún menor en el caso del comercio entre el Brasil y México. En 2013, el mismo superó los 9.600 millones de dólares, constituyendo la segunda principal relación bilateral intrarregional. Mientras el Brasil solo ha demandado a México en una oportunidad en el MSD (en 2000, en relación con una medida antidumping provisional), este último país nunca ha demandado al Brasil en dicho foro.

Son numerosos los casos en que países de América Latina y el Caribe han optado por recurrir a la OMC para resolver controversias con otros países de la región, pese a ser miembros de un mismo esquema de integración económica o a tener acuerdos comerciales vigentes que incluyen sus propios mecanismos de solución de controversias. De hecho, 34 de los 48 casos de solución de diferencias iniciados en la OMC entre países de la región en el período bajo estudio (un 71%) involucraron a países que a la fecha de inicio del respectivo caso tenían vigente un tratado de libre comercio u otro tipo de acuerdo comercial que incluía un capítulo sobre solución de diferencias. Tal es el caso, entre otras, de las 7 controversias entre la Argentina y Chile (países vinculados desde 1996 por el Acuerdo de Complementación Económica No 35, Chile-MERCOSUR), de las 3 controversias entre la Argentina y el Brasil (ambos países miembros del MERCOSUR), de las diversas controversias entre Chile, por una parte, y Colombia, el Ecuador, México, el Perú y el Uruguay, por otra, y de varias controversias entre países centroamericanos, México y la República Dominicana.

La situación arriba expuesta llama la atención, por cuanto en principio cabría esperar que los países de la región privilegiaran los mecanismos de solución de controversias contemplados en los acuerdos comerciales que han suscrito entre sí. Ello, en la medida en que dichos mecanismos presumiblemente permitirían resolver las controversias en plazos más breves que la OMC, y de manera más expedita y económica.

En la práctica, los motivos por los cuales los países de la región han privilegiado el foro de la OMC son diversos. Por ejemplo, algunos países han cuestionado en el MSD la compatibilidad con los acuerdos de la OMC de medidas que podrían haberse entendido como aceptadas —explícita o tácitamente— en el contexto de acuerdos preferenciales suscritos con los países que mantenían esas medidas<sup>17</sup>. En otros casos, las controversias llevadas ante el MSD se pueden haber referido a asuntos que no estaban normados (o no lo estaban de forma suficiente) en los acuerdos preferenciales existentes entre las partes involucradas. Con todo, existe un número importante de casos iniciados ante el MSD que involucran asuntos regulados por los respectivos acuerdos preferenciales, como el uso de los distintos mecanismos de defensa comercial (salvaguardias, medidas antidumping y medidas compensatorias) o cuestiones de presunta discriminación contra los productos importados en materia de tributación interna. Cabe pues preguntarse cuáles son los motivos por los que en tales ocasiones se privilegió el foro multilateral. Este es un tema que merece mayor investigación, con el objeto de identificar y corregir las falencias que han impedido un uso más frecuente de los distintos mecanismos intrarregionales de solución de controversias.

---

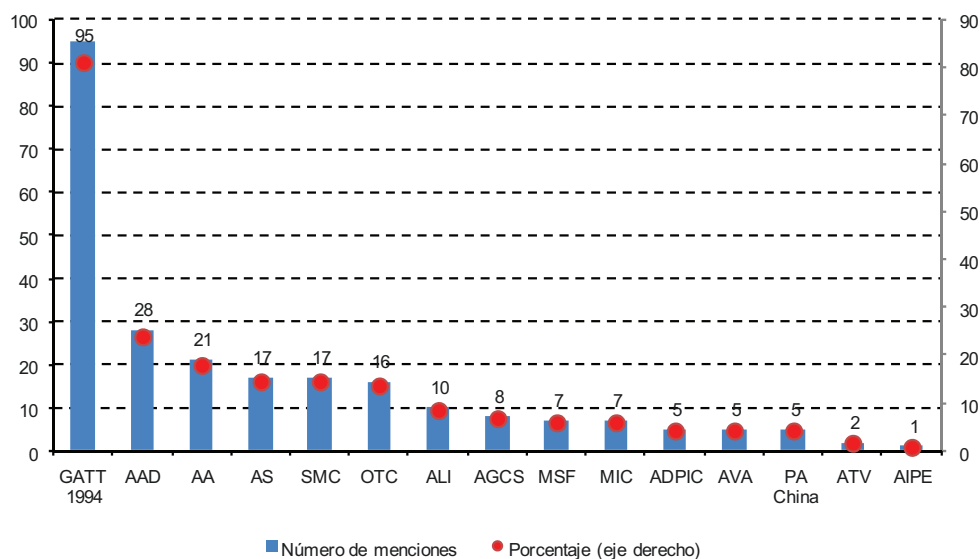
<sup>17</sup> Por ejemplo, en octubre de 2000 la Argentina inició una diferencia ante el MSD cuestionando la compatibilidad con el GATT de 1994 y con el Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC del sistema de bandas de precios mantenido por Chile, aplicable a las importaciones de ciertos productos agrícolas. Ello, sin perjuicio de que en el artículo 24 del Acuerdo de Complementación Económica Chile-MERCOSUR, suscrito en junio de 1996, las partes reconocieron la existencia de dicho sistema y Chile suscribió determinados compromisos sobre su aplicación.

## C. Principales acuerdos invocados en las controversias que involucran a países de la región

El GATT de 1994 es, a gran distancia, el acuerdo más frecuentemente invocado en los casos de solución de diferencias iniciados por países de la región en la OMC, siendo mencionado en 95 casos (81% del total). Le siguen el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del propio GATT de 1994 (comúnmente conocido como el Acuerdo Antidumping), el Acuerdo sobre la Agricultura, el Acuerdo sobre Salvaguardias, el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias y el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio. Por el contrario, son aún pocos los casos iniciados por países de la región en materias cuya regulación multilateral es más reciente, como el comercio de servicios y los derechos de propiedad intelectual (véase el gráfico 7).

El alto número de menciones del GATT en los casos de solución de diferencias iniciados por países de la región (y en general por todos los miembros de la OMC) no resulta sorprendente. En efecto, se trata del “acuerdo madre” sobre comercio de bienes, que establece las dos principales obligaciones horizontales que caracterizan al sistema multilateral de comercio: la Nación Más Favorecida (Artículo I) y el Trato Nacional (Artículo III). Asimismo, el GATT contiene obligaciones específicas sobre temas como las medidas antidumping, las salvaguardias y la valoración aduanera, entre otros, las cuales han sido posteriormente elaboradas en mayor detalle en acuerdos separados. De hecho, es común que el GATT sea mencionado en casos de solución de diferencias en conjunto con dichos acuerdos.

**GRÁFICO 7**  
**DISTRIBUCIÓN POR ACUERDO EN CONTROVERSIAS EN LA OMC EN QUE PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE FIGURAN COMO RECLAMANTES, 1995-2014**



Fuente: Autores, sobre la base de OMC, [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/dispu\\_status\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_status_s.htm).

Nota: **GATT 1994**: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994. **AAD**: Acuerdo Antidumping. **AA**: Acuerdo sobre la Agricultura. **AS**: Acuerdo sobre Salvaguardias. **SMC**: Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias. **OTC**: Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio. **ALI**: Acuerdo sobre Procedimientos para el trámite de Licencias de Importación. **AGCS**: Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios. **MSF**: Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. **MIC**: Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio. **ADPIC**: Acuerdo sobre los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio. **AVA**: Acuerdo sobre Valoración Aduanera. **PA China**: Protocolo de Adhesión de China a la OMC. **ATV**: Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido. **AIPE**: Acuerdo sobre Inspección previa a la Expedición.



El patrón que se presenta en el gráfico 7 revela que la gran mayoría de los casos de solución de diferencias iniciados por países de la región en los primeros 20 años de la OMC se relaciona con los aspectos más clásicos del comercio de mercancías. Entre éstos se cuentan contravenciones a las obligaciones básicas del GATT como el Trato Nacional y la Nación Más Favorecida, e infracciones a las normas relativas al uso de los distintos mecanismos de defensa comercial (véase el recuadro 1). Asimismo, la alta presencia de casos relativos al Acuerdo sobre la Agricultura se condice con el fuerte peso de los productos agrícolas en las exportaciones de varios países de la región. Dicho acuerdo constituye aún una suerte de régimen especial, que se aparta en aspectos importantes de las normas generales del GATT y de otros acuerdos de la OMC (véase el cuadro 4).

Dada la importancia de la agricultura en la canasta exportadora regional, llama la atención la baja cantidad de casos iniciados por países latinoamericanos en relación con el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. El mismo tiene entre sus principales objetivos evitar que la aplicación de dichas medidas sea utilizada como una barrera encubierta al comercio internacional. Esta situación es aún más llamativa si se considera que los exportadores de la región suelen identificar a los requisitos sanitarios y fitosanitarios entre las principales barreras que deben enfrentar en terceros mercados. Parte de la explicación probablemente se relacione con el carácter altamente técnico de estas materias. Ello puede resultar en que algunos gobiernos no tengan la capacidad de demostrar ante un panel de la OMC que ciertas medidas sanitarias o fitosanitarias aplicadas a sus productos exportados en terceros mercados carecen de fundamento científico o son más restrictivas de lo necesario para cumplir su objetivo.

#### **RECUADRO 1 LOS MECANISMOS DE DEFENSA COMERCIAL EN EL MARCO DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO**

En términos amplios, los mecanismos de defensa comercial son instrumentos que las autoridades de un país pueden utilizar para restringir temporalmente las importaciones de un determinado producto en su territorio, cuando éstas causen o amenacen causar un perjuicio a los productores locales. Habitualmente estas medidas involucran la aplicación de sobretasas arancelarias al producto importado, pudiéndose así exceder por un período limitado los niveles arancelarios máximos consolidados por el país importador para ese producto en la OMC. Los tres tipos de mecanismos de defensa comercial son las salvaguardias, las medidas antidumping y las medidas compensatorias.

Las medidas de salvaguardia (normadas en el artículo XIX del GATT de 1994 y en el Acuerdo sobre Salvaguardias) permiten a un miembro de la OMC elevar temporalmente los aranceles a las importaciones de un determinado producto, en los casos en que se demuestre que el aumento de dichas importaciones está causando un daño a la rama de producción nacional respectiva, o que amenaza causarlo. Las medidas antidumping (normadas en el artículo VI del GATT de 1994 y en el Acuerdo Antidumping) permiten hacer lo propio en los casos en que se demuestre que un productor extranjero está exportando un determinado producto al mercado del país importador a un precio inferior al que aplica normalmente en el mercado de su propio país, y que con ello está provocando un daño a los productores locales. Por último, las medidas compensatorias (normadas en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias) permiten elevar los aranceles a un determinado producto por sobre los niveles comprometidos ante la OMC, si se demuestra que las importaciones del mismo están siendo subsidiadas por el gobierno del país exportador, y que ello causa un daño a la rama de producción nacional respectiva.

Si bien los tres tipos de medidas de defensa comercial responden a una lógica similar, también presentan diferencias importantes. Una primera diferencia se refiere a la existencia o no de distorsiones en las condiciones de competencia entre los productores locales y extranjeros. En el caso de las salvaguardias, no se presume una “competencia desleal” por parte de los países exportadores, tratándose solo de un mecanismo de urgencia para enfrentar aumentos fuertes de las importaciones. Por el contrario, en el caso de las medidas antidumping y compensatorias, existe la presunción (que debe ser demostrada) de que las condiciones de competencia están siendo artificialmente distorsionadas, ya sea como resultado de las prácticas de la propia empresa exportadora o del gobierno del país exportador, respectivamente.

Una segunda diferencia se refiere al ámbito de aplicación de las medidas de defensa comercial. En el caso de las salvaguardias, como principio general éstas deben aplicarse a las importaciones del producto respectivo provenientes de todos los orígenes. Por el contrario, en el caso de las medidas antidumping y compensatorias, éstas se aplican solo a las importaciones provenientes del país en el cual se demostró la existencia de dumping o de otorgamiento de subvenciones, respectivamente.

Fuente: Autores, sobre la base de la Organización Mundial del Comercio, “Antidumping, subvenciones, salvaguardias: casos imprevistos, etc.”, [en línea] [http://wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/agrm8\\_s.htm](http://wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/agrm8_s.htm) (consultado el 29 de diciembre de 2014).



**CUADRO 4**  
**ALGUNOS EJEMPLOS DE DIFERENCIAS ENTRE LAS DISPOSICIONES DEL ACUERDO SOBRE LA AGRICULTURA Y LAS NORMAS GENERALES DE LA OMC**

Tipo de medida	Norma general	Acuerdo sobre la Agricultura
Cuotas arancelarias	Prohibidas	Permitidas
Salvaguardias	Régimen general (Artículo XIX del GATT de 1994 y Acuerdo sobre Salvaguardias de la OMC).	Su Artículo 5 establece una salvaguardia especial, disponible para ciertos miembros de la OMC y en algunos productos <sup>b</sup> . Esta se activa automáticamente cuando las importaciones de uno de dichos productos alcanzan ciertos umbrales predeterminados, ya sea en precio o volumen.
Subvenciones a la producción	El Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias distingue entre <u>subvenciones prohibidas</u> (aquellas vinculadas al logro de determinados objetivos de exportación o a la utilización de productos nacionales en vez de productos importados) y <u>subvenciones recurribles</u> (todas las demás) <sup>a</sup> .	<u>Permitidas</u> , sujeto a ciertos niveles monetarios máximos.
Subvenciones a la exportación	Prohibidas	<u>Permitidas para algunos miembros de la OMC</u> , sujeto a ciertos niveles máximos (tanto monetarios como del volumen de exportaciones subsidiadas).

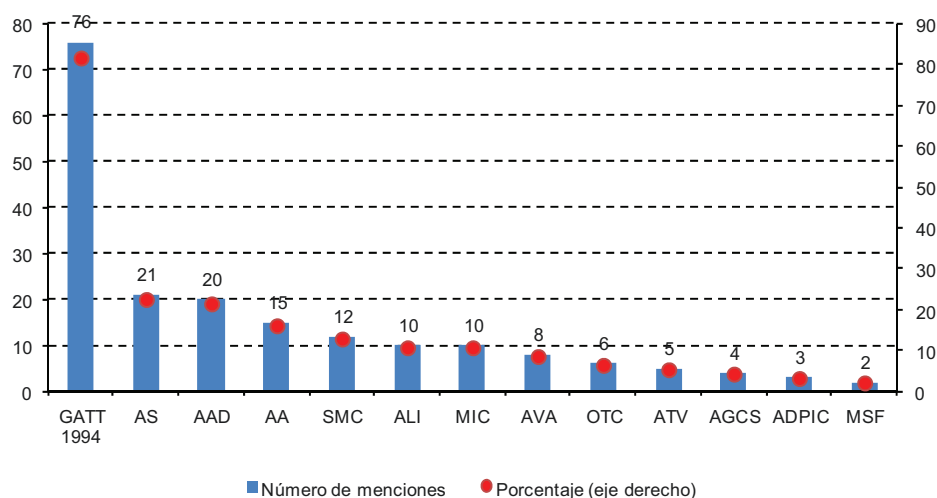
Fuente: Autores, sobre la base de la OMC, [en línea] [http://wto.org/spanish/tratop\\_s/agric\\_s/ag\\_intro00\\_contents\\_s.htm](http://wto.org/spanish/tratop_s/agric_s/ag_intro00_contents_s.htm) (consultado el 29 de diciembre de 2014).

<sup>a</sup> Una subvención recurrible puede ser cuestionada ante un panel de solución de diferencias de la OMC, o bien ser sujeta a medidas compensatorias, si terceros países consideran que ella tiene efectos desfavorables para sus intereses.

<sup>b</sup> Los productos para los cuales un miembro de la OMC puede invocar la salvaguardia especial establecida en el Acuerdo sobre la Agricultura son aquellos que experimentaron un proceso de "arancelización" en la Ronda Uruguay; es decir, de conversión de restricciones cuantitativas a la importación en aranceles de efecto equivalente.

El GATT de 1994 es también el acuerdo más frecuentemente invocado en los casos de solución de diferencias en que países de la región figuran como demandados, con 76 menciones (82% del total). Le siguen el Acuerdo sobre Salvaguardias, el Acuerdo Antidumping y el Acuerdo sobre la Agricultura (véase el gráfico 8). Como ya se vio, todos estos acuerdos están también entre los más frecuentemente invocados en las controversias iniciadas por los países de la región en la OMC. Sin embargo, existen algunas diferencias. Una de las más notorias se refiere al Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (MIC). Mientras ninguno de los 117 casos iniciados por un país de la región se refiere al acuerdo MIC, 10 de los 93 casos en que un país de la región figura como demandado (11%) hacen referencia a presuntas infracciones al mismo. Este prohíbe la aplicación a las empresas inversionistas extranjeras de requisitos de contenido nacional y de exportación, ya sea de forma obligatoria o como condición para obtener ciertas ventajas (por ejemplo, exenciones tributarias).

**GRÁFICO 8**  
**DISTRIBUCIÓN POR ACUERDO EN LAS CONTROVERSIAS EN LA OMC EN QUE PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE FIGURAN COMO DEMANDADOS, 1995-2014**  
*(En número y porcentajes)*



Fuente: Autores, sobre la base de la OMC, [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/dispu\\_status\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_status_s.htm).

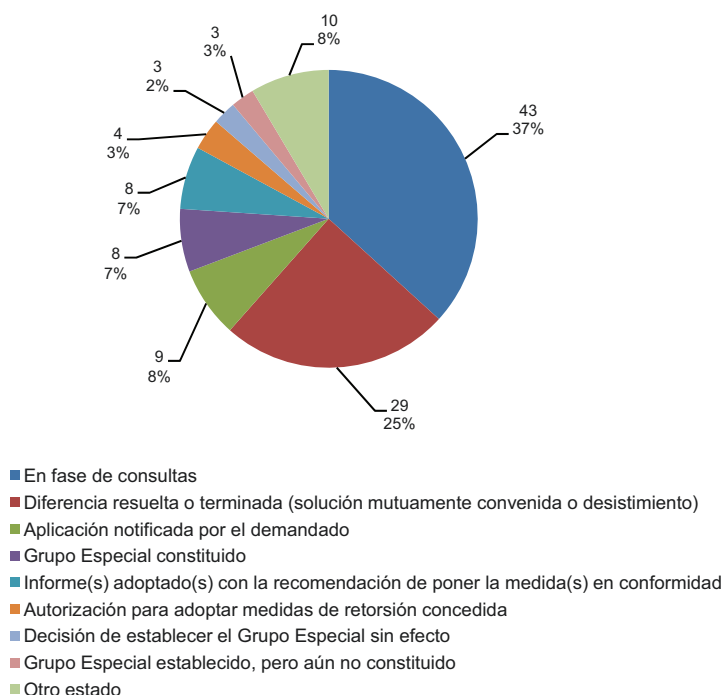
Nota: **GATT 1994**: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994. **AS**: Acuerdo sobre Salvaguardias. **AAD**: Acuerdo Antidumping. **AA**: Acuerdo sobre la Agricultura. **SMC**: Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias. **ALI**: Acuerdo sobre Procedimientos para el trámite de Licencias de Importación. **MIC**: Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio. **AVA**: Acuerdo sobre Valoración Aduanera. **OTC**: Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio. **ATV**: Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido. **AGCS**: Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios. **ADPIC**: Acuerdo sobre los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio. **MSF**: Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

Las medidas prohibidas por el acuerdo MIC han sido históricamente utilizadas como instrumentos de política industrial, tanto por los países desarrollados como por los países en desarrollo. En paralelo con el “renacimiento” que ha tenido la política industrial en varios países con posterioridad a la crisis económica global de 2008 y 2009, en los últimos años han proliferado los casos de solución de diferencias relativos a presuntas infracciones al acuerdo MIC. Estos casos se refieren a medidas mantenidas tanto por países desarrollados (el Canadá, la Unión Europea y algunos de sus estados miembros) como por países en desarrollo (la Argentina, el Brasil, China y la India) y por economías en transición (la Federación Rusa).

#### D. Distribución de los casos de solución de diferencias según la etapa alcanzada

Una proporción muy importante de los casos de solución de diferencias iniciados por los países latinoamericanos en calidad de reclamantes no llega a la etapa de establecimiento de un Grupo Especial (panel). En efecto, el 37% de los casos iniciados por países de la región entre 1995 y 2014 se encontraba oficialmente en fase de consultas en diciembre de este último año (véase el gráfico 9). Este grupo incluye solicitudes de consultas presentadas muchos años atrás, por lo que cabe inferir que la gran mayoría de ellas no corresponde a casos activos. En efecto, de los 43 casos iniciados por países de la región como reclamantes y que se encuentran oficialmente en fase de consultas, sólo 7 se iniciaron en 2012 o posteriormente.

**GRÁFICO 9**  
**DISTRIBUCIÓN DE LAS CONTROVERSIAS INICIADAS POR PAÍSES DE AMÉRICA LATINA**  
**Y EL CARIBE EN LA OMC, POR SITUACIÓN A DICIEMBRE DE 2014**  
*(En porcentajes)*



Fuente: Autores, sobre la base de la OMC, [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/dispu\\_status\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_status_s.htm).

Existen varias explicaciones posibles para la situación arriba descrita. Algunas diferencias pueden haberse resuelto mediante las consultas, haciéndose innecesario proceder a la etapa de panel, pero sin que los miembros involucrados hayan notificado oficialmente la solución a la OMC. El hecho de solicitar consultas en la OMC con respecto a una determinada medida suele ser una herramienta poderosa para obtener una solución, especialmente cuando existe la percepción de que la medida en cuestión se aparta notoriamente de las disciplinas multilaterales. En tales casos, frecuentemente el miembro de la OMC que mantiene dicha medida prefiere modificarla unilateralmente o buscar una solución negociada, antes que exponerse a sufrir una “derrota” en la etapa de panel. En otros casos, el país que solicitó las consultas puede haber llegado posteriormente a la conclusión de que su reclamación no tenía suficientes fundamentos jurídicos para ser continuada.

Una tercera posibilidad es que en algunos casos el país que solicitó las consultas, aún cuando no hubiera obtenido una solución satisfactoria en esa etapa, haya concluido que los costos de pasar a la etapa de panel excedían los probables beneficios. Dichos costos son múltiples, y especialmente importantes cuando la parte reclamante es un país en desarrollo de bajos ingresos o con un tamaño económico pequeño, y la parte demandada es un país desarrollado. Los mismos pueden ser financieros<sup>18</sup>, en tiempo de funcionarios especializados (cuando éstos existen), económicos (por ejemplo, la posible pérdida de acceso preferencial al mercado del país demandado o de ayuda para el desarrollo proporcionada por éste) e incluso diplomáticos (por ejemplo, cuando el miembro demandado es un país vecino o un aliado político). A ello cabe agregar los extensos plazos que suelen registrarse entre el momento en que se solicita el establecimiento de un panel y el momento en que el miembro demandado pone las medidas cuestionadas

<sup>18</sup> Según diversas estimaciones, el costo de la asesoría de un estudio de abogados especializado en un caso de solución de diferencias en la OMC puede rondar típicamente los 500.000 dólares, pudiendo incluso superar los 10 millones de dólares (Nottage, 2009; ver notas al pie 23 y 24).

en conformidad con los acuerdos de la OMC (especialmente si éste decide apelar el informe del panel). En tales casos, el plazo total puede exceder los tres años. Por todo lo anterior, el gobierno de un país que ha iniciado una controversia en la OMC puede optar por no continuarla tras agotar la etapa de consultas, a menos que la presión del sector privado afectado sea muy intensa.

La alta proporción de casos que aún figuran oficialmente como en fase consultas, habiendo transcurrido a veces más de 15 años desde que éstas fueron solicitadas, constituye una verdadera “caja negra” en el Mecanismo de Solución de Diferencias de la OMC. En efecto, la escasa información disponible públicamente impide en muchos casos conocer el status real de esas controversias, conspirando contra la transparencia del sistema y dificultando evaluar su efectividad.

Un cuarto de los casos de solución de diferencias iniciados por países de la región como reclamantes figuran como resueltos, ya sea porque se alcanzó una solución mutuamente convenida o por desistimiento de la parte reclamante. En algunos casos, la solución se alcanzó en la fase de consultas<sup>19</sup>, mientras que en otros casos se alcanzó en etapas posteriores (por ejemplo, posteriormente a que se conocieran las conclusiones del Grupo Especial respectivo). A este 25% de diferencias resueltas cabe sumar el 8% de diferencias en que el miembro demandado ha notificado haber aplicado las recomendaciones de un Grupo Especial o del Órgano de Apelación, según sea el caso.

Como ya se indicó, probablemente una proporción importante de las diferencias que figuran oficialmente en fase de consultas también se encuentra efectivamente resuelta, si bien ello no fue notificado por las partes. Por el contrario, solo en 4 casos (3% del total) los países de la región han recibido la autorización del OSD para adoptar medidas de retorsión en contra del miembro demandado en una controversia. Esta opción es el último recurso que prevé el ESD cuando el miembro demandado señala no estar en condiciones de poder cumplir con las recomendaciones de un Grupo Especial o del Órgano de Apelación. Cabe destacar que en los cuatro casos la parte demandada era un país desarrollado<sup>20</sup>.

En su conjunto, las diferencias en que los países de la región figuran como demandados exhiben un patrón similar al de aquellas cuando éstos son reclamantes. Un 41% de los casos en que países de la región figuran como demandados desde 1995 se encontraba oficialmente en fase de consultas en diciembre de 2014 (véase el gráfico 10). Sin embargo, solo 1 de esos 38 casos fue iniciado en 2012 o después, lo que sugiere que en su inmensa mayoría éstos se encuentran inactivos. Si bien solo es posible especular sobre las causas de ello, lo más probable es que se trate de una combinación de las distintas posibilidades que ya han sido explicadas.

En su conjunto, las diferencias en que los países de la región figuran como demandados exhiben un patrón similar al de aquellas cuando éstos son reclamantes. Un 41% de los casos en que países de la región figuran como demandados desde 1995 se encontraba oficialmente en fase de consultas en diciembre de 2014 (véase el gráfico 10). Sin embargo, solo 1 de esos 38 casos fue iniciado en 2012 o después, lo que sugiere que en su inmensa mayoría éstos se encuentran inactivos. Si bien solo es posible especular sobre las causas de ello, lo más probable es que se trate de una combinación de las distintas posibilidades que ya han sido explicadas.

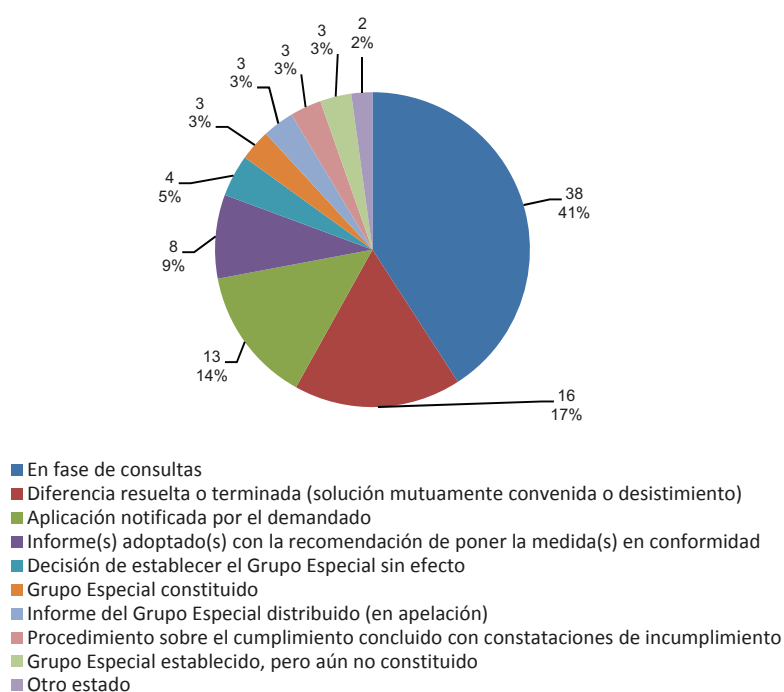
---

<sup>19</sup> Este fue el caso, entre otros, de los cuestionamientos planteados por Chile a México en 2001 (sobre ciertos estándares técnicos que restringían la importación de fósforos), al Perú en 2001 y 2002 y al Uruguay en 2002. En estos últimos tres casos, los cuestionamientos se referían a la tributación interna aplicable a ciertos productos importados como bebidas y cigarrillos, la que implicaba una discriminación con respecto a los productos nacionales equivalentes. En los cuatro casos, dichos países modificaron las medidas cuestionadas, haciendo innecesario el establecimiento de un panel.

<sup>20</sup> Tres de estos casos involucran a los Estados Unidos. Dos de ellos, iniciados en 2000 y 2001 por un conjunto de miembros de la OMC entre los que se contaban el Brasil, Chile y México, se referían a la ley de compensación por continuación del dumping o mantenimiento de las subvenciones de 2000 (conocida como la “Enmienda Byrd”). El tercero, iniciado en 2003 por Antigua y Barbuda, dice relación con ciertas medidas que afectan al suministro transfronterizo de servicios de juegos de azar y apuestas. El cuarto caso, iniciado por el Brasil en 2001, involucra al Canadá, y se refiere a ciertas medidas (créditos a la exportación y garantías de préstamos) implementadas por ese país y que favorecen a su industria de aeronaves regionales.

**GRÁFICO 10**  
**DISTRIBUCIÓN DE CONTROVERSIAS EN LA OMC EN QUE UN PAÍS DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE**  
**FIGURA COMO DEMANDADO, POR SITUACIÓN A DICIEMBRE DE 2014**

(En porcentajes)



Fuente: Autores, sobre la base de la OMC, [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/dispu\\_status\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_status_s.htm).

Un 17% de los casos de solución de diferencias en que países de la región han sido demandados figuran como resueltos, ya sea porque se alcanzó una solución mutuamente convenida o por desistimiento de la parte reclamante. A ello cabe agregar un 14% de diferencias en que el miembro demandado ha notificado haber aplicado las recomendaciones de un Grupo Especial o del Órgano de Apelación, según sea el caso.

## E. Una breve mirada a la participación en el MSD de los tres principales usuarios regionales

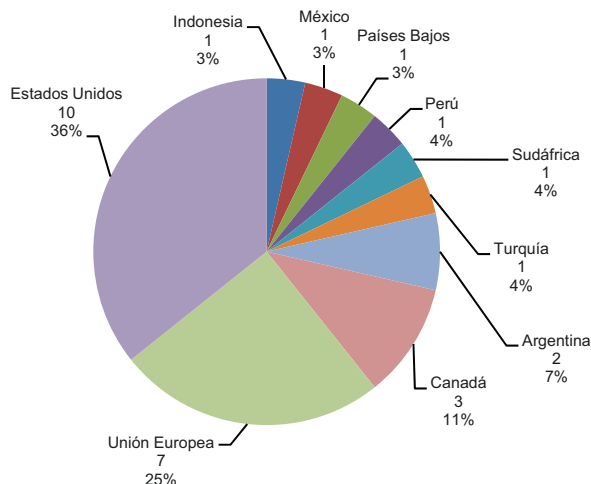
### 1. Brasil

El Brasil es el principal usuario del MSD en la región -y entre todos los países en desarrollo- habiendo iniciado 27 casos como reclamante entre 1995 y 2014 (5,5% del total mundial). Esta cifra es ampliamente superior a la participación media que ha tenido dicho país en el comercio mundial de bienes en igual período, la que llega al 1%. Ello refleja probablemente la alta prioridad que las autoridades brasileñas le han dado por años a la OMC en el marco de su estrategia de inserción comercial internacional. En particular, el Brasil ha hecho un uso estratégico del MSD, buscando no solo defender sus intereses comerciales inmediatos, sino también reforzar su posición en las negociaciones agrícolas de la Ronda de Doha (Torres 2012, página 12). En este contexto, se destacan las victorias obtenidas por ese país en los casos que inició en 2002 cuestionando los subsidios otorgados por los Estados Unidos al sector del algodón y por la Unión Europea a las exportaciones de azúcar. Las constataciones derivadas de ambos casos han contribuido de manera importante a clarificar la interpretación de las disposiciones pertinentes del Acuerdo sobre la Agricultura y del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.

Cabe notar que los casos de solución de diferencias iniciados por el Brasil se concentran en medidas mantenidas por países desarrollados: los Estados Unidos, la Unión Europea y el Canadá concentran el 71% del total (véase el gráfico 11). Por el contrario, el Brasil aún no ha iniciado ningún caso cuestionando medidas mantenidas por China, país que en 2013 ya era su primer socio comercial individual, tanto medido por exportaciones (19%) como por importaciones (16%).

**GRÁFICO 11**  
**DISTRIBUCIÓN POR MIEMBRO DEMANDADO EN CONTROVERSIAS INICIADAS**  
**POR BRASIL EN LA OMC, 1995-2014**

(En porcentajes)

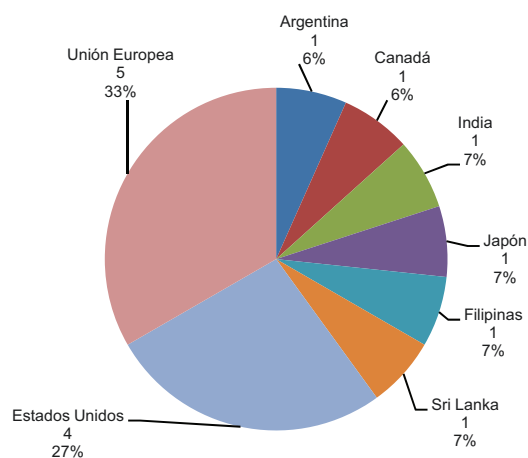


Fuente: Autores, sobre la base de la OMC, [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/dispu\\_status\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_status_s.htm).

Doce de los 27 casos iniciados por el Brasil en la OMC (44%) se refieren a medidas que afectan el comercio de productos agrícolas, incluyendo ítems de gran importancia en su canasta exportadora como el jugo de naranja, el café y la carne de ave. Otros doce casos se refieren a medidas que afectan el comercio de una amplia gama de manufacturas, como textiles, medicamentos, productos siderúrgicos, autobuses e incluso aeronaves civiles. Específicamente, entre 1997 y 2001 el Brasil inició tres casos de solución de diferencias en relación con subvenciones mantenidas por el Canadá a favor de la empresa canadiense Bombardier, competidora directa de la brasileña EMBRAER en el mercado de las aeronaves civiles de mediana capacidad. Por su parte, el Canadá en 1996 inició un caso de solución de diferencias cuestionando ciertos subsidios otorgados por el Brasil a la exportación de las aeronaves fabricadas por EMBRAER. De este modo, ambos países han protagonizado una versión a menor escala de las sucesivas controversias que hasta hoy continúan entre los Estados Unidos y la Unión Europea en relación con las ayudas otorgadas a las empresas Boeing y Airbus, respectivamente.

La Unión Europea y los Estados Unidos concentran 9 de los 15 casos de solución de diferencias en los que el Brasil figura como demandado entre 1995 y 2014 (60%). Varios de estos cuestionamientos corresponden a medidas de política industrial mantenidas por el Brasil, en particular en el sector automotor. Los seis casos restantes corresponden a seis países, cuatro de los cuales son asiáticos, y solo uno latinoamericano: la Argentina (véase gráfico 12).

**GRÁFICO 12**  
**DISTRIBUCIÓN POR MIEMBRO RECLAMANTE EN CONTROVERSIAS EN LA OMC**  
**EN LAS QUE BRASIL FIGURA COMO DEMANDADO, 1995-2014**  
*(En porcentajes)*

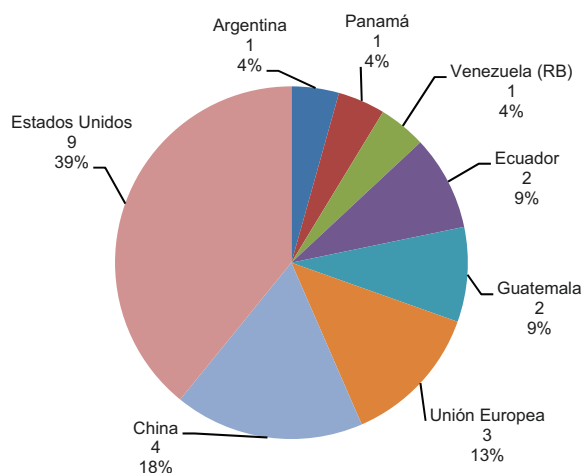


Fuente: Autores, sobre la base de la OMC, [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/dispu\\_status\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_status_s.htm).

## 2. México

México, pese a tener una participación en el comercio mundial que duplica la del Brasil (2,1% promedio entre 1995 y 2013), ha iniciado un menor número de casos en la OMC (23, equivalentes a un 4,7% del total mundial). De todos modos, es el segundo país en desarrollo que más casos ha iniciado. En casi un 40% de los casos iniciados por México, la parte demandada son los Estados Unidos, su principal socio comercial (véase el gráfico 13). En 2013, este país fue el destino del 79% de las exportaciones mexicanas de bienes y el origen del 49% de sus importaciones.

**GRÁFICO 13**  
**DISTRIBUCIÓN POR MIEMBRO DEMANDADO EN CONTROVERSIAS**  
**INICIADAS POR MÉXICO EN LA OMC, 1995-2014**  
*(En porcentajes)*



Fuente: Autores, sobre la base de la OMC, [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/dispu\\_status\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_status_s.htm).



Cabe notar que desde 1994 se encuentra vigente el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre el Canadá, los Estados Unidos y México. El TLCAN es considerado uno de los primeros acuerdos de libre comercio “profundos”, al normar una serie de aspectos que hasta entonces no eran frecuentemente regulados en los acuerdos comerciales: comercio de servicios, inversión, política de competencia y compras públicas, entre otros. Asimismo, cuenta con un detallado mecanismo intergubernamental de solución de diferencias (establecido en el capítulo XX) y un mecanismo de solución de diferencias inversionista-Estado, establecido en el capítulo XI, y que se aplica específicamente a diferencias en materia de inversión. No obstante, México ha optado por utilizar el MSD para resolver varias controversias con los Estados Unidos, por sobre los mecanismos contemplados en el TLCAN. Lo propio han hecho los Estados Unidos en relación con México (véase el gráfico 14).

La preferencia mostrada tanto por México como por los Estados Unidos por recurrir a la OMC en vez del TLCAN para resolver sus controversias comerciales se debe principalmente a que el capítulo XX del TLCAN, que rige las controversias entre estados, no es aplicable a las medidas antidumping y compensatorias<sup>21</sup>. Por ende, la OMC tiene jurisdicción exclusiva sobre las controversias que surjan en relación con este tipo de medidas entre los miembros de TLCAN. A la fecha, 7 de las 9 controversias iniciadas por México contra los Estados Unidos en la OMC involucran los acuerdos Antidumping y de Subvenciones y Medidas Compensatorias, mientras que 5 de las 6 controversias iniciadas por los Estados Unidos contra México se refieren a estos mismos acuerdos.

Una diferencia notable entre el patrón de las diferencias iniciadas por México y las iniciadas por el Brasil (y por prácticamente todos los otros países de la región) es la presencia de cuestionamientos a medidas mantenidas por China. En efecto, este país es el segundo miembro de la OMC más frecuentemente cuestionado en los casos de solución de diferencias iniciados por México, con 4 casos (18% del total). Como se ya se señaló en esta sección, ello se explica por el similar patrón productivo y exportador de ambos países, que resulta en una intensa competencia entre sus productos manufacturados en diversos mercados. En el caso de México, ello se refleja en un persistente y abultado déficit comercial con China (casi 55.000 millones de dólares en 2013) y en una relación comercial que ha estado marcada por frecuentes fricciones. De hecho, durante los 10 años comprendidos entre el ingreso de China a la OMC y diciembre de 2011, México aplicó restricciones de diverso tipo a las importaciones de una amplia gama de productos chinos<sup>22</sup>.

Diez de los 23 casos de solución de diferencias iniciados por México en la OMC (45%) se refieren a la aplicación por parte de distintos países (los Estados Unidos, el Ecuador, Guatemala y la República Bolivariana de Venezuela) de medidas antidumping a productos mexicanos, especialmente industriales (cemento y diversos tipos de productos siderúrgicos). En el ámbito agrícola, México ha sido co-reclamante, junto con varios países centroamericanos y los Estados Unidos, en tres de los casos relativos al régimen de importación de banano de la Unión Europea. Los casos iniciados por México y en los que China figura como demandada suelen ser de un alcance más amplio, ya que cada uno abarca simultáneamente varias medidas, las que impactan también sobre una gama amplia de sectores. Cabe destacar también, por sus implicancias fuera del ámbito comercial, la controversia iniciada por México en 2008 en la que cuestiona diversas medidas mantenidas por los Estados Unidos en relación con la comercialización en ese país del atún capturado en aguas del Pacífico Oriental.

México figura como parte demandada en 14 casos de solución de diferencias (2,9% del total). Nueve de ellos (un 65%) fueron iniciados por los Estados Unidos o la Unión Europea, y los cinco restantes se reparten entre cuatro países latinoamericanos: el Brasil, Chile, Nicaragua y Guatemala

<sup>21</sup> Si bien el capítulo XIX contiene un mecanismo para la revisión de estas medidas, este fue creado primordialmente para ser utilizado por entidades privadas.

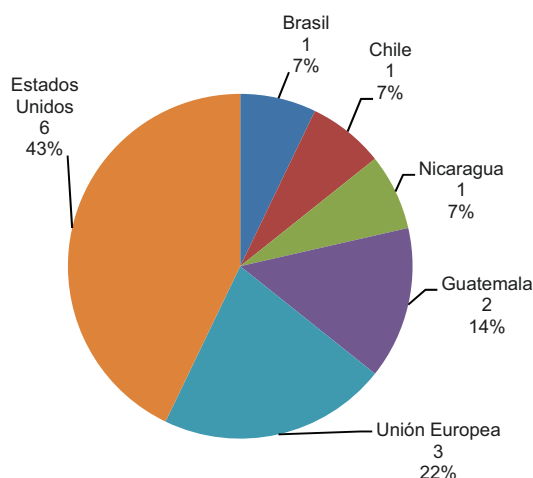
<sup>22</sup> Según los términos del protocolo de adhesión de China a la OMC, México se reservó el derecho a aplicar restricciones cuantitativas —conocidas como “cuotas compensatorias”— a las importaciones de una amplia gama de productos chinos por un período de seis años, hasta diciembre de 2007. Ante la preocupación de diversos sectores productivos mexicanos por la expiración de dichas cuotas, México suscribió un nuevo acuerdo con China en junio de 2008. En virtud de éste se confirmó la revocación de las cuotas compensatorias y se establecieron sobretasas arancelarias —conocidas como “medidas de transición”— para varios productos sensibles de origen chino (calzado, vestuario, bicicletas, maquinaria y juguetes, entre otros). Dichas restricciones fueron retiradas gradualmente, proceso que concluyó en diciembre de 2011.



(véase el gráfico 14). Entre los tres principales participantes latinoamericanos en el MSD, México es el que ha sido demandado por un menor número de miembros de la OMC (6, versus 8 en el caso del Brasil y 10 en el caso de la Argentina). Los casos en los que México figura como demandado son variados en su temática: 5 de ellos (36%) se refieren a medidas antidumping, mientras que los demás dicen relación con derechos compensatorios, obstáculos técnicos al comercio, reglamentos sanitarios, valoración aduanera, licencias de importación, tributación interna y barreras al suministro de servicios de telecomunicaciones, entre otras materias.

**GRÁFICO 14**  
**DISTRIBUCIÓN POR MIEMBRO RECLAMANTE EN CONTROVERSIAS EN LA OMC**  
**EN LAS QUE MÉXICO FIGURA COMO DEMANDADO, 1995-2014**

(En porcentajes)



Fuente: Autores, sobre la base de la OMC, [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/dispu\\_status\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_status_s.htm).

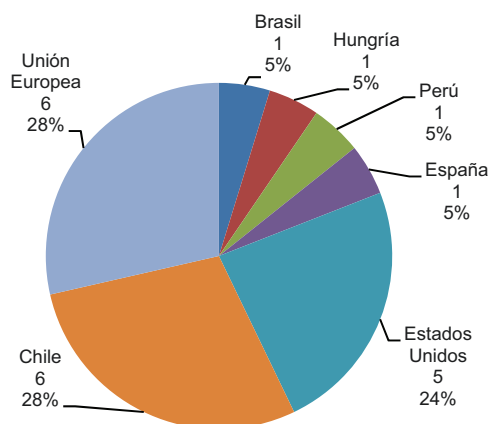
### 3. Argentina

La Argentina es el tercer principal usuario latinoamericano del MSD, y el cuarto principal entre todos los países en desarrollo, habiendo iniciado 20 casos entre 1995 y 2014 (4,1% del total). Asimismo, es el país de la región que en mayor número de ocasiones ha sido demandado en la OMC (22 veces, equivalentes a un 4,5% del total). La participación de la Argentina en este sistema, tanto en calidad de reclamante como de demandado, supera por un factor de 10 a 11 veces su participación en el comercio mundial, la que alcanzó en promedio un 0,4% entre 1995 y 2013.

Un elemento distintivo de los casos de solución de diferencias iniciados por la Argentina en la OMC es que un país de la propia región (Chile) comparte con la Unión Europea la posición como el miembro de la OMC más frecuentemente demandado por ese país, con los Estados Unidos ocupando el tercer lugar (véase el gráfico 15). Ello, pese a que la Unión Europea es un socio comercial mucho más importante que Chile para la Argentina. En efecto, en 2013 la Unión Europea absorbió el 13% de las exportaciones argentinas y fue el origen del 18% de sus importaciones. Chile, por su parte, fue el destino del 5% de las exportaciones argentinas y el origen de tanto solo el 1% de sus importaciones. La Argentina no registra aún casos en la OMC en contra de China, país que es ya el segundo principal destino individual de las exportaciones argentinas (detrás del Brasil), con un 7% del total.

Cabe notar que los seis casos iniciados por la Argentina en que Chile figura como demandado dicen relación con medidas que afectan el comercio de productos agrícolas. De hecho, existe un claro “sesgo agrícola” en las controversias iniciadas por la Argentina en la OMC, consistente con su especialización exportadora: 17 de los 20 casos (85%) se refieren a productos agrícolas o de la agroindustria (carne bovina, harina de trigo, aceites vegetales, lácteos, diversas frutas y hortalizas, fructosa, vino, etanol, entre otros).

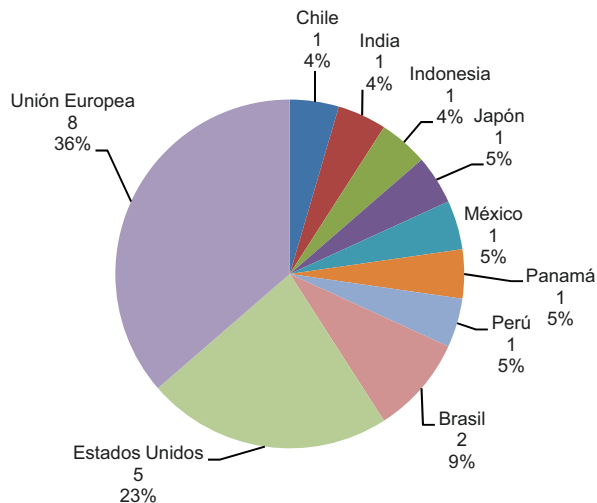
**GRÁFICO 15**  
**DISTRIBUCIÓN POR MIEMBRO DEMANDADO EN CONTROVERSIAS**  
**INICIADAS POR ARGENTINA EN LA OMC, 1995-2014**  
*(En porcentajes)*



Fuente: Autores, sobre la base de la OMC, [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/dispu\\_status\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_status_s.htm).

La Unión Europea y los Estados Unidos conjuntamente han iniciado 13 casos de solución de diferencias en que la Argentina figura como demandada, equivalentes a casi el 60% del total. Los restantes 9 casos se reparten entre 8 países, de los cuales solo el Brasil ha iniciado dos (véase el gráfico 16). La mayor parte de los cuestionamientos que ha tenido la Argentina en el MSD se refieren a restricciones a la importación de diversa índole, destacándose los casos relativos al empleo de los distintos tipos de mecanismos de defensa comercial (mencionados en 15 casos, un 68% del total).

**GRÁFICO 16**  
**DISTRIBUCIÓN POR MIEMBRO RECLAMANTE EN CONTROVERSIAS EN LA OMC**  
**EN LAS QUE ARGENTINA FIGURA COMO DEMANDADA, 1995-2014**  
*(En porcentajes)*



Fuente: Autores, sobre la base de la OMC, [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/dispu\\_status\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_status_s.htm).

Los cuestionamientos a la Argentina en el MSD han venido al alza en los últimos años, reflejando una intensificación de las restricciones comerciales en ese país. De este modo, en 2012 los Estados Unidos, el Japón, México y la Unión Europea iniciaron cuatro casos de manera independiente pero cuestionando básicamente el mismo conjunto de medidas. Entre éstas se cuentan la exigencia de una declaración jurada anticipada como condición para autorizar las importaciones y la aplicación a las empresas que efectúan importaciones de diversos requisitos tales como compensar el valor de dichas importaciones con un valor al menos equivalente de exportaciones o de alcanzar un determinado nivel de contenido nacional en su producción nacional<sup>23</sup>. Posteriormente México optó por una solución negociada, en tanto que los Estados Unidos, el Japón y la Unión Europea procedieron a solicitar el establecimiento de un Grupo Especial. El mismo entregó su informe en agosto de 2014, concluyendo que varias de las medidas en cuestión eran incompatibles con los artículos III (Trato Nacional) y XI (Eliminación general de las restricciones cuantitativas) del GATT de 1994. Las conclusiones del Grupo Especial fueron refrendadas por el Órgano de Apelación el 15 de enero de 2015.

---

<sup>23</sup> Véase el resumen preparado por la Secretaría de la OMC del caso “Argentina — Medidas que afectan a la importación de mercancías” (DS438), en [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/cases\\_s/ds438\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds438_s.htm) (consultado el 8 de enero de 2015).

### III. Conclusiones

---

No existe duda de que el mecanismo de solución de controversias de la OMC ha sido un éxito y sigue siendo “la joya de la corona” de esa organización. En sus primeros 20 años de funcionamiento, se iniciaron 488 controversias bajo dicho mecanismo, en contraste con las 300 controversias iniciadas bajo el sistema del GATT durante los 47 años de su existencia. El conjunto de informes emitidos por los paneles y el Órgano de Apelación ha servido para crear una jurisprudencia importante, la que a su vez ha contribuido en muchos casos a aclarar la interpretación de los distintos acuerdos de la OMC. En contraste con el estancamiento de las negociaciones de la Ronda de Doha, el MSD mantiene una intensa actividad, abarcando cuestiones de cada vez mayor complejidad. En suma, el MSD constituye un pilar central del sistema multilateral de comercio.

La participación de América Latina y el Caribe durante estos primeros 20 años del MSD arroja un cuadro de gran diversidad. El mismo refleja las particularidades de cada país, en aspectos como su estructura productiva y exportadora, sus principales socios comerciales, sus capacidades institucionales y sus orientaciones de política (comercial, industrial, exterior, entre otras). Con todo, la región en su conjunto presenta una participación en el MSD que excede largamente su peso en el comercio mundial. Ello permite inferir que los países que la componen perciben a dicho mecanismo como una herramienta útil para resolver sus diferencias comerciales, incluso cuando disponen de foros alternativos para hacerlo.

Los miembros de la OMC más frecuentemente demandados por los países de América Latina y el Caribe en el MSD coinciden con sus principales socios comerciales tradicionales: los Estados Unidos (que continúa siendo el principal socio comercial de la región, tanto medido por exportaciones como por importaciones) y la Unión Europea. Por el contrario, China, que ya es el segundo socio comercial de la región y el primero o segundo para varios países sudamericanos (la Argentina, el Brasil, Chile y el Perú, entre otros), solo figura como demandado en un 3,9% de los casos iniciados por la región. De hecho, ningún país sudamericano ha demandado aún a China en el MSD. Ello revela el patrón complementario que ha tenido el comercio entre esta subregión y China hasta ahora. Ello, pese a las críticas que los sectores industriales de varios países sudamericanos vienen planteando ante el desplazamiento que sufren por la creciente penetración en sus mercados de manufacturas chinas de bajo costo.

Más de la mitad de los casos de solución de diferencias iniciados por países de América Latina y el Caribe en el MSD son de carácter intrarregional, es decir, tanto el reclamante como el demandado son países de la región. Alrededor de un 70% de estos casos intrarregionales involucran a países que a la

fecha de iniciarse el caso respectivo tenían en vigor acuerdos comerciales que incluyen sus propios mecanismos de solución de diferencias. Cabe preguntarse cuáles son los motivos por los que en tales ocasiones los países privilegiaron el foro multilateral por sobre el bilateral o subregional. Este es un tema que merece mayor investigación, con el objeto de identificar y corregir las falencias que han impedido un uso más frecuente de los distintos mecanismos intrarregionales de solución de controversias. Cabe notar que el uso preferente del MSD por sobre otras instancias se da también en controversias que involucran a un país de la región y a otro extrarregional. El ejemplo más claro lo entregan México y los Estados Unidos, que se han demandado recíprocamente en 15 oportunidades en la OMC, pese a que el TLCAN posee un sofisticado mecanismo propio de solución de controversias.

Sin perjuicio de lo anterior, el MSD registra una muy baja utilización en las principales relaciones comerciales intrarregionales. En éstas (particularmente entre la Argentina y el Brasil), las diferencias se suelen resolver principalmente por la vía de la negociación, incluyendo en algunos casos acuerdos de comercio administrado. Estos acuerdos frecuentemente implican derogaciones —ya sean expresas o de hecho— de los propios acuerdos de integración económicamente previamente suscritos entre las partes. Ello conspira contra la previsibilidad que se espera de los acuerdos de integración, la cual es especialmente valorada por los países más pequeños. Asimismo, la resolución de estas controversias suele terminar involucrando a altas autoridades políticas de los países involucrados, contribuyendo a politizar en exceso los temas comerciales.

Muchos de los casos iniciados por países de la región en el MSD no llegan a la etapa de panel. Si bien no siempre las partes notifican haber encontrado una solución negociada en la etapa de consultas, cabe suponer que en un porcentaje importante de los casos esto habría ocurrido. De hecho, la sola decisión de iniciar un caso en la OMC suele reforzar la posición de la parte supuestamente afectada. Esto, ya que ella puede negociar una solución con la parte supuestamente infractora durante la fase de consultas, teniendo siempre la alternativa de pasar a la siguiente etapa, es decir, solicitar la constitución de un panel.

El uso del MSD se concentra en un número limitado de países de la región. Estos corresponden ya sea a las economías de mayor peso en el comercio mundial (México, Brasil, Argentina, Chile) o a economías de un tamaño mucho menor pero que tienen fuertes intereses económicos en juego en un caso particular (por ejemplo, los países centroamericanos en los distintos casos contra la Unión Europea por el régimen de importación del banano). Los países del primer grupo, que de hecho se encuentran entre los principales usuarios mundiales del MSD, se caracterizan también por haber logrado constituir, al interior de sus ministerios de comercio, industria y relaciones exteriores, equipos especializados en solución de diferencias en el marco de la OMC.

Entender cabalmente las disposiciones de los más de 20 acuerdos de la OMC y de sus múltiples otros documentos relevantes (protocolos de adhesión, listas de compromisos, entre otros) es una tarea de gran complejidad y que requiere contar con personal altamente especializado. Del mismo modo, estructurar y conducir un caso de solución de diferencias en la OMC suele ser un proceso no solo técnicamente complicado, sino también largo y costoso. En efecto, frecuentemente los gobiernos deben recurrir a la asesoría de estudios jurídicos internacionales que se especializan en dichos procedimientos. Por ello, los países de menores ingresos suelen tener dificultades para hacer valer plenamente sus derechos mediante el uso del MSD. En este contexto, resulta muy relevante el rol jugado por el Centro de Asesoría Legal en Asuntos de la OMC (ACWL, por su sigla en inglés). Este organismo intergubernamental, creado en 2001, tiene por misión proporcionar a los países en desarrollo y menos adelantados la capacidad legal para aprovechar plenamente las oportunidades ofrecidas por su calidad de miembros de la OMC. Esta misión incluye la asesoría en procesos de solución de diferencias, ya sea en forma gratuita o a tarifas muy inferiores a las de mercado. Quince países de la región son miembros del

ACWL<sup>24</sup>, y casi todos ellos se han beneficiado de su apoyo en casos de solución de diferencias en la OMC, ya sea como reclamantes, demandados o terceras partes<sup>25</sup>.

Sin perjuicio de la valiosa labor del ACWL, un desafío de gran importancia para los países de la región, especialmente los más pequeños, es reforzar sus capacidades propias para hacer valer sus derechos en el marco del MSD. En la medida en que el comercio mundial crecientemente se estructura en torno a las cadenas de valor, el mismo se hace más complejo. En efecto, los aspectos regulatorios de diverso tipo se hacen cada vez más importantes, en desmedro (relativo) de las clásicas barreras arancelarias. En este contexto, cabe esperar que en los próximos años la gobernanza del comercio mundial también se complejice, y con ello las controversias comerciales. Por de pronto, la futura entrada en vigor del reciente Acuerdo sobre Facilitación del Comercio implicará la incorporación de un conjunto de nuevos compromisos multilaterales que los miembros de la OMC deberán implementar. Lo propio ocurrirá, en una escala mucho mayor, si finalmente se produce una conclusión exitosa de la Ronda de Doha. Los países de la región, que con escasas excepciones participan poco del comercio en cadenas de valor, deberían prepararse desde ya para enfrentar la creciente complejidad que irán adquiriendo las reglas del comercio mundial.

Un segundo desafío, que probablemente ganará importancia en los próximos años, será conciliar las distintas dimensiones de política pública que crecientemente están siendo materia de los casos sometidos al MSD. En efecto, es cada vez más común que éstos involucren medidas que, si bien tienen un impacto sobre el comercio, apuntan a otros objetivos fuera del ámbito comercial. Este es el caso de la protección de la salud pública, del medio ambiente, de la preservación de los recursos naturales y, en general, de las “preferencias colectivas” que caracterizan a las distintas sociedades en relación con diversos temas. Ejemplos de ello son los cuestionamientos planteados por varios miembros de la OMC (algunos de ellos latinoamericanos) a la política de “empaquetado genérico” adoptada por Australia para desincentivar el consumo de cigarrillos, la controversia entre México y los Estados Unidos en torno al atún (y el impacto que las distintas técnicas de captura de éste tienen sobre la captura accidental de delfines), y la controversia entre el Canadá y la Unión Europea por las restricciones aplicadas por ésta última a las importaciones de productos derivados de las focas. Existe una creciente conciencia mundial del impacto que pueden tener los procedimientos de solución de diferencias en la OMC sobre las diversas políticas públicas en los países involucrados. En este contexto, mantener la legitimidad social del sistema requerirá que los gobiernos de la región ajusten la manera en la que enfrentan dichos procesos. Esto implica no solo incorporar en la toma de decisiones a todos los ministerios y agencias públicas relevantes, sino también abrir espacios de interacción y transparencia con los actores de la sociedad civil.

<sup>24</sup> Bolivia (Estado Plurinacional de), Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de).

<sup>25</sup> Véase [en línea] [http://www.acwl.ch/e/disputes/WTO\\_disputes.html](http://www.acwl.ch/e/disputes/WTO_disputes.html) (consultado el 8 de enero de 2015).



## Bibliografía

---

- Barcelo III, John J. (2009), "Burden of Proof, Prima Facie Case and Presumption in WTO Dispute Settlement." Cornell Law Faculty Publications 23, No. 119: 23–42.
- Brewster, Rachel (2006), "Rule-Based Dispute Resolution." Virginia Law Review 92, N°. 251: 251–88.
- Davey, William J. (2005), "The WTO Dispute Settlement System: The First Ten Years." Journal of International Economic Law 8, N°. 1: 17–50.
- Garrett, Geoffrey y James McCall Smith (1999), The Politics of WTO Dispute Settlement, American Political Science Association, September 1.
- Jackson, John H., William J. Davey y Alan O. Sykes, Jr. (1995), "Legal Problems of International Economic Relations: Cases, Materials and Text", American Casebook Series, mayo.
- Kantchevski, Petko D. (2006), "The Differences Between the Panel Procedures of the GATT and the WTO: The Role of GATT and WTO Panels in Trade Dispute Settlement." International Law & Management Review 3: 79–140.
- Lawrence, Robert Z. (2007), "The United States and the WTO Dispute Settlement System." Council on Foreign Relations, The Bernard and Irene Schwartz Series on American Competitiveness, CSR No. 25, marzo.
- Nottage, Hunter (2009), "Developing countries in the WTO Dispute Settlement System", Working Paper 2009/47, Global Economic Governance Programme, University College, Oxford [en línea] [http://www.globaleconomicgovernance.org/sites/geg/files/Nottage\\_GEG%20WP%202009\\_47.pdf](http://www.globaleconomicgovernance.org/sites/geg/files/Nottage_GEG%20WP%202009_47.pdf).
- OMC (Organización Mundial del Comercio) (2014), Comunicado de Prensa "Azevêdo says success of WTO dispute settlement brings urgent challenges", 26 de septiembre, Ginebra.
- Palmeter, David (2000), "The WTO as a Legal System." Fordham International Law Journal 24, N°. 1: 444–80 [en línea] <http://ir.lawnet.fordham.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1744&context=ilj>.
- Preeg, Ernest H. (1995), Traders in a Brave New World. First Edition. University of Chicago Press.
- Secretaría del GATT (1994), "Los Resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Multilaterales: Los Textos Jurídicos", Ginebra.
- Sutherland, Peter, Jagdish Baghwati y Kwesi Botchwey (2004). "The Future of the WTO: Addressing Institutional Challenges in the New Millennium." World Trade Organization [en línea] [http://www.wto.org/english/thewto\\_e/10anniv\\_e/future\\_wto\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/thewto_e/10anniv_e/future_wto_e.pdf).
- Torres, Raúl (2012), "El uso del Mecanismo de Solución de Diferencias Comerciales de la OMC por parte de los países latinoamericanos", Puentes, Volumen 13, Número 5, septiembre [en línea] <http://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/el-uso-del-mecanismo-de-soluci%C3%B3n-de-diferencias-comerciales-de-la-omc-por>.





## **Anexos**

---

## Anexo 1

**CUADRO A.1**  
**FECHAS DE ADHESIÓN DE LOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE AL ACUERDO GENERAL**  
**SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO Y A LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO**

País	Fecha de adhesión a la OMC	Fecha de adhesión al GATT
Antigua y Barbuda	1 de enero de 1995	30 de marzo de 1987
Argentina	1 de enero de 1995	11 de octubre de 1967
Belice	1 de enero de 1995	7 de octubre de 1983
Bolivia, Estado Plurinacional de	12 de septiembre de 1995	8 de septiembre de 1990
Brasil	1 de enero de 1995	30 de julio de 1948
Chile	1 de enero de 1995	16 de marzo de 1949
Colombia	30 de abril de 1995	3 de octubre de 1981
Costa Rica	1 de enero de 1995	24 de noviembre de 1990
Cuba	20 de abril de 1995	1 de enero de 1948
Dominica	1 de enero de 1995	20 de abril de 1993
Ecuador	21 de enero de 1996	...
El Salvador	7 de mayo de 1995	22 de mayo de 1991
Guatemala	21 de julio de 1995	10 de octubre de 1991
Guyana	1 de enero de 1995	5 de julio de 1966
Haití	30 de enero de 1996	1 de enero de 1950
Honduras	1 de enero de 1995	10 de abril de 1994
Jamaica	9 de marzo de 1995	31 de diciembre de 1963
México	1 de enero de 1995	24 de agosto de 1986
Nicaragua	3 de septiembre de 1995	28 de mayo de 1950
Panamá	6 de septiembre de 1997	...
Paraguay	1 de enero de 1995	6 de enero de 1994
Perú	1 de enero de 1995	7 de octubre de 1951
República Dominicana	9 de marzo de 1995	19 de mayo de 1950
San Kitts y Nevis	21 de febrero de 1996	24 de marzo de 1994
Santa Lucía	1 de enero de 1995	13 de abril de 1993
San Vicente y las Granadinas	1 de enero de 1995	18 de mayo de 1993
Suriname	1 de enero de 1995	22 de marzo de 1978
Trinidad y Tabago	1 de marzo de 1995	23 de octubre de 1962
Uruguay	1 de enero de 1995	6 de diciembre de 1953
Venezuela, República Bolivariana de	1 de enero de 1995	31 de agosto de 1990

Fuente: Organización Mundial del Comercio, [en línea] [http://wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/org6\\_s.htm](http://wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/org6_s.htm).



NACIONES UNIDAS

**Serie****CEPAL****Comercio Internacional****Números publicados****Un listado completo así como los archivos pdf están disponibles en****[www.cepal.org/publicaciones](http://www.cepal.org/publicaciones)**

126. La participación de América Latina y el Caribe en el Mecanismo de Solución de Diferencias de la OMC, Sebastián Herreros y Tania García-Millán. (LC/L.3967), 2015.
125. Acuerdo de Asociación entre Chile y la Unión Europea: evaluación del pilar comercial, Carlos Furche, Rodrigo Contreras. (LC/L.3773), 2013.
124. América Latina y el Caribe en las cadenas internacionales de valor, José Durán Lima, Dayna Zaclicever. (LC/L.3767), 2013.
123. Las cadenas de valor en las exportaciones de Colombia a la Unión Europea Análisis de su inclusividad e intensidad en materia de empleo, José E. Durán Lima, Sebastián Castresana y Nanno Mulder (LC/L.3738), 2013.
122. The impact of aid for trade on the cost and time to trade: the case of Latin America and the Caribbean, Jung Eun Sohn, (LC/L.3715), 2013.
121. Las negociaciones megarregionales: hacia una nueva gobernanza del comercio mundial, Osvaldo Rosales, Sebastián Herreros, Alicia Frohmann y Tania García-Millán, (LC/L.3710), 2013.
120. Intercambio de información en las cadenas de suministro internacionales Caso: Cadena de suministro de flor fresca cortada colombiana para la exportación, Andrea C. González Cárdenas (LC/L.3705), 2013.
119. Comercio intraindustrial entre las economías de Asia y el Pacífico y la Alianza del Pacífico, 2007-2011, Alma Sofía Castro Lara, Melissa Eusse Giraldo y Adriana Roldán Pérez (LC/L.3672), 2013.
118. Diferentes parceiros, diferentes padrões: comércio e mercado de trabalho no Brasil nos anos 2000, David Kupfer, Marta Castilho, Esther Dweck e Marcelo Nicoll (LC/L.3529), 2012.
117. Herramientas para el análisis del aprovechamiento de acuerdos comerciales: El caso del tratado entre Chile y los Estados Unidos, Mariano Alvarez (LC/L.3521), 2012.
116. Negotiating trade agreements for the 21st century, Andrew L. Stoler, Peter Pedersen and Sebastián Herreros (LC/L.3520), 2012.
115. Apertura, brecha salarial y sindicalización en Chile: Un análisis microeconómico, Fernando Baizán, Sebastián Faúndez, Jorge Friedman, Nanno Mulder, Esteban Pérez Caldentey, Gerhard Reinecke, Mario Velásquez y Carlos Yévenes (LC/L.3443), 2011.
114. Effects of trade opening on household welfare: the Chilean case, José E. Durán Lima, Alfonso Finot, Marcelo LaFleur (LC/L.3433), 2011.
113. Latin America's experience in the WTO: Disputes involving Technical Standards, Sanitary and Phytosanitary Measures and Intellectual Property, Tania García-Millán, (LC/L.3421), 2011.

# COMERCIO INTERNACIONAL



COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE  
ECONOMIC COMMISSION FOR LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN  
[www.cepal.org](http://www.cepal.org)