

UNIVERSIDAD RAFAEL LANDÍVAR
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES
LICENCIATURA EN CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES

"SISTEMA DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS EN EL SENO DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL
DEL COMERCIO: CASO CONCRETO DIFERENCIA ENTRE GUATEMALA Y PERÚ POR
IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA DE FRANJA DE PRECIOS"
TESIS DE GRADO

KEVIN ROBERTO AVENDAÑO TICÚN
CARNET 10524-09

GUATEMALA DE LA ASUNCIÓN, OCTUBRE DE 2018
CAMPUS CENTRAL

UNIVERSIDAD RAFAEL LANDÍVAR
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES
LICENCIATURA EN CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES

"SISTEMA DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS EN EL SENO DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL
DEL COMERCIO: CASO CONCRETO DIFERENCIA ENTRE GUATEMALA Y PERÚ POR
IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA DE FRANJA DE PRECIOS"
TESIS DE GRADO

TRABAJO PRESENTADO AL CONSEJO DE LA FACULTAD DE
CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES

POR
KEVIN ROBERTO AVENDAÑO TICÚN

PREVIO A CONFERÍRSELE
EL GRADO ACADÉMICO DE LICENCIADO EN CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES

GUATEMALA DE LA ASUNCIÓN, OCTUBRE DE 2018
CAMPUS CENTRAL

AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD RAFAEL LANDÍVAR

RECTOR: P. MARCO TULIO MARTINEZ SALAZAR, S. J.
VICERRECTORA ACADÉMICA: DRA. MARTA LUCRECIA MÉNDEZ GONZÁLEZ DE PENEDO
VICERRECTOR DE INVESTIGACIÓN Y PROYECCIÓN: ING. JOSÉ JUVENTINO GÁLVEZ RUANO
VICERRECTOR DE INTEGRACIÓN UNIVERSITARIA: P. JULIO ENRIQUE MOREIRA CHAVARRÍA, S. J.
VICERRECTOR ADMINISTRATIVO: LIC. ARIEL RIVERA IRÍAS
SECRETARIA GENERAL: LIC. FABIOLA DE LA LUZ PADILLA BELTRANENA DE LORENZANA

AUTORIDADES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES

DECANO: DR. ROLANDO ESCOBAR MENALDO
VICEDECANA: MGTR. HELENA CAROLINA MACHADO CARBALLO
SECRETARIO: LIC. CHRISTIAN ROBERTO VILLATORO MARTÍNEZ
DIRECTOR DE CARRERA: MGTR. ALAN ALFREDO GONZÁLEZ DE LEÓN
DIRECTOR DE CARRERA: MGTR. JUAN FRANCISCO GOLOM NOVA
DIRECTORA DE CARRERA: MGTR. ANA BELEN PUERTAS CORRO

NOMBRE DEL ASESOR DE TRABAJO DE GRADUACIÓN

MGTR. ERICK MAURICIO MALDONADO RIOS

TERNA QUE PRACTICÓ LA EVALUACIÓN

MGTR. ALAN ALFREDO GONZÁLEZ DE LEÓN

Licenciado Erich Mauricio Maldonado Ríos
Abogado y Notario
Colegiado 7831

SEÑORES MIEMBROS DEL CONSEJO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES DE LA UNIVERSIDAD RAFAEL LANDÍVAR: -----

Se emite el presente DICTAMEN FAVORABLE, relativo a la conclusión de la asesoría de tesis de grado titulada *“Sistema de solución de controversias en el seno de la Organización Mundial del Comercio: caso concreto diferencia entre Guatemala y Perú por implementación del sistema de franja de precios”*, desarrollada por el estudiante KEVIN ROBERTO AVENDAÑO TICÚN, carné 1052409 de la Universidad Rafael Landívar, cuyo anteproyecto fuera aprobado oportunamente por esa Facultad.

Sobre el particular, me permito manifestar que inicié el acompañamiento de la elaboración de la tesis de mérito desde el mes de octubre de 2014 y se ha concluido la misma, procediendo sistemáticamente a la revisión de cada uno de los puntos que componen la misma, conforme los mismos se iban elaborando, existiendo un seguimiento permanente al estudiante para tal efecto.

Concluida la elaboración de la tesis por el estudiante *KEVIN ROBERTO AVENDAÑO TICÚN* se procedió a su revisión final, considerándose que su contenido es innovador y además presenta análisis doctrinario del

Derecho Económico Internacional, comercio internacional y la Organización Mundial del Comercio, lo que enriquece su contenido, así como analiza casos concretos de controversia en materia económica. En tal virtud se emite el presente ***DICTAMEN FAVORABLE***. Dado en la Ciudad de Guatemala, el 23 de junio de 2015.



Embajador

Erick Mauricio Maldonado Ríos

Abogado y Notario



M.A. Alan Alfredo González de León
Abogado y Notario

Guatemala, 27 de Julio de 2015

Señores
Miembros del Consejo
Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales
Universidad Rafael Landívar
Ciudad

Honorables Miembros del Consejo:

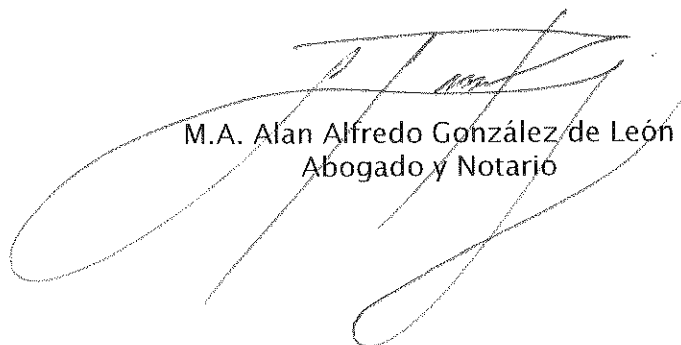
Me dirijo a ustedes con el objeto de hacer de su conocimiento que, de acuerdo con el nombramiento recaído en mi persona como revisor de fondo, del trabajo de tesis titulado **“SISTEMA DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS EN EL SENO DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO: CASO CONCRETO DIFERENCIA ENTRE GUATEMALA Y PERÚ POR IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA DE FRANJA DE PRECIOS”** elaborado por el estudiante **KEVIN ROBERTO AVENDAÑO TICUN**.

Luego de efectuada la revisión, se consideró que el contenido de la tesis referida se encuentra estructurado conforme a los requerimientos y regulaciones de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Universidad Rafael Landívar.

Por lo expuesto, emito **DICTAMEN FAVORABLE SOBRE LA PERTINENCIA DE OTORGAR LA ORDEN DE IMPRESIÓN**, a favor del trabajo de tesis investigado y elaborado por **KEVIN ROBERTO AVENDAÑO TICUN**, a efecto de que continúe con los procedimientos establecidos por la Universidad Rafael Landívar.

Habiendo cumplido con la designación encomendada por esta Facultad, me suscribo con muestras de mi consideración y respeto.

Atentamente,



M.A. Alan Alfredo González de León
Abogado y Notario



Universidad
Rafael Landívar

Tradición Jesuita en Guatemala

FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES
No. 071916-2015

Orden de Impresión

De acuerdo a la aprobación de la Evaluación del Trabajo de Graduación en la variante Tesis de Grado del estudiante KEVIN ROBERTO AVENDAÑO TICÚN, Carnet 10524-09 en la carrera LICENCIATURA EN CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES, del Campus Central, que consta en el Acta No. 07858-2015 de fecha 27 de julio de 2015, se autoriza la impresión digital del trabajo titulado:

"SISTEMA DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS EN EL SENO DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO: CASO CONCRETO DIFERENCIA ENTRE GUATEMALA Y PERÚ POR IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA DE FRANJA DE PRECIOS"

Previo a conferírsele el grado académico de LICENCIADO EN CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES.

Dado en la ciudad de Guatemala de la Asunción, a los 11 días del mes de octubre del año 2018.



LIC. CHRISTIAN ROBERTO VILLATORO MARTÍNEZ, SECRETARIO
CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES
Universidad Rafael Landívar

DEDICATORIA

A **MI PADRE CELESTIAL DIOS TODOPODEROSO**, quien han sido mi creador, mi protector, mi padre, mi consejero y mi fuente de fuerza e inspiración, le dedico esta investigación para toda su honra y gloria, como le he dedicado cada instante de mi vida pasando por los momentos más sombríos de mi vida hasta los momentos de victorias y por sus bendiciones pasadas, presentes y futuras, mi DIOS ha sido mi fuente de vida y quien me dio un propósito en esta tierra y por esto y mucho más es que esta investigación la consagro para su honor y muestra de cada triunfo va dedicado a Él no solo en esta tesis de grado sino también en cada paso que dé en mi vida porque sus bendiciones me alcanzaran y trascenderán a mí y mis generaciones amen.

A **mis padres, Mario y Rosaura**, quienes a pesar de cada error y de no ser un hijo perfecto tuvieron el amor, la paciencia, la esperanza de siempre dar lo mejor creyendo en que ese esfuerzo un día seria recompensado viéndome como un gran profesional, como muestra de ese especial amor de padres es que les dedico este trabajo honrándolos y dejando plasmado lo siguiente: Los amo y gracias por sembrar los valores en el hombre que soy ahora.

A mi hermana **Estefany**, quien estuvo apoyándome y siempre estuvo receptiva a escucharme cuando sentía que mis fuerzas se agotaban y darme un aliento siempre de fuerza e inspiración para seguir adelante y quien a su corta edad ha mostrado una madurez y a quien deseo inspirar con este logro para que siga adelante con su carrera.

A mi novia, **Yadira** por su amor incondicional, por estar en esos desvelos largos e incontables largas noches a mi lado apoyándome, haciéndome reír cuando quise decaer, inspirándome a ser cada día mejor y por ser quien ha logrado sacar la mejor versión de mí te amo.

A mis **amigos**, y **familia** por ser cada uno de ustedes un apoyo y tener un espacio en mi corazón y acompañarme en mis diferentes momentos desde que inicie esta noble carrera de ciencias jurídicas y sociales hasta llegar a culminar este presente trabajo de investigación les agradezco desde lo más profundo de mi corazón y gracias por siempre creer en mí.

AGRADECIMIENTOS.

AI LIC. ERICK MALDONADO RÍOS, por su fina, cortés y profesional atención, desde la primera duda que le planteé en mi curso de derecho internacional privado hasta la asesoría para con mi persona del presente trabajo de tesis, desde el curso de derecho Internacional Privado que tuve el gusto de conocerlo me demostró ser una persona bastante eficaz y muy profesional denotando ser un buen docente y excelente profesional del derecho con bastos y actualizados conocimientos.

Desde que le pase la propuesta como mi asesor de tesis mostré un gran entusiasmo y siempre una fina atención dejándome ver la gran calidad de ser humano que es al igual que sus asesorías y atenciones que mostré en este proceso de elaboración de dicha tesis guiándome y esforzándome por que pueda obtener mi mejor resultado en hacer un buen trabajo de investigación.

A LIC. GERARDO RECINOS Y el LIC WOLFGANG ZUÑIGA, por ser mis mentores consejeros, y modelos a seguir en el área profesional además de ser quienes me han enseñado a pensar de forma más creativa y sobretodo mostrarme en la oficina que todo esfuerzo honrado y bien trabajado tiene su recompensa, les agradezco por todo el apoyo que me han dado y su paciencia para con mi aprendizaje en la oficina y mi desempeño en el área laboral, a ustedes dedico este éxito.

RESPONSABILIDAD: El autor es el único responsable por el contenido del presente trabajo, así como de las conclusiones y recomendaciones alcanzadas.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación constituye un análisis concreto del conflicto de fijación de precios surgido entre las Repúblicas de Guatemala y del Perú, por la decisión unilateral de este último, de modificar unilateralmente la referida franja, para cuyo efecto se hace un amplio análisis doctrinario, del marco regulatorio que rige las relaciones económicas entre los Estados: El Derecho Internacional Económico y sus diferentes componentes.

De tal forma, se entra a analizar lo relativo al comercio exterior, como un importante componente del derecho internacional económico, las diferentes teorías que lo estudian y los instrumentos internacionales que los Estados, han diseñado para facilitarlos, particularmente dentro del ámbito multilateral siendo de especial importancia, la institucionalización de la Organización Mundial Del Comercio, ente responsable de garantizar el libre intercambio de bienes y servicios a nivel global y definir los mecanismos para la solución de controversias que surjan en el ámbito del comercio internacional. Fue precisamente la OMC que resolvió el conflicto surgido entre Guatemala y Perú por la modificación unilateral del sistema de franja de precios por el Perú, así como en otros casos evaluados y cotejados en el apartado respectivo.

De tal forma el presente trabajo de investigación aborda un tema de coyuntura jurídica y económica, pero a la vez lo aborda desde una perspectiva que toma en cuenta aspectos doctrinarios y de evolución histórica del comercio, a efecto de terminar los alcances y obligatoriedad que la resolución de la OMC tuvo para la República de Guatemala.

INDICE

Introducción	1
<u>Capítulo 1</u>	
Derecho Económico Internacional	5
1.1. Consideraciones generales	5
1.2. Definiciones y aproximación conceptual	10
1.3. Fuentes del Derecho Internacional Económico	12
1.3.1. La costumbre internacional	13
1.3.2. Tratados Internacionales en materia económica interestatal	14
1.3.3. Principios Generales del Derecho	16
1.4. Sujetos del derecho económico internacional	18
1.4.1. Los Estados	18
1.4.2. Organizaciones internacionales	19
1.4.3. Otros sujetos	20
1.4.3.1. La Unión Europea	20
1.4.3.2. Las empresas estatales	20
1.4.4. Organizaciones internacionales no gubernamentales	21
1.4.5. Empresas privadas y códigos de conducta para empresas transnacionales	21

Capítulo 2

Comercio Internacional	23
2.1. Definiciones y aproximación conceptual del comercio internacional.	23
2.1.1. Definición de comercio internacional	24
2.2. Evolución histórica del comercio internacional	25
2.3. Origen del Comercio Internacional	25
2.3.1. Las ideas filosóficas que influyeron a los clásicos	26
2.3.2. El modelo neoclásico	26
2.3.3. La teoría clásica del comercio internacional y el desarrollo económico	28
2.3.4. Teorías pura y monetaria del comercio internacional	29
2.3.5. La teoría del equilibrio y el comercio internacional	30
2.4. El comercio Internacional como capítulo de la teoría de la localización	31
2.5. Tipo y clasificación del comercio internacional.	31
2.5.1. El comercio interregional.	31
2.5.2. El comercio internacional y el interregional.	32
2.6. Situación actual del comercio internacional.	33
2.6.1. Globalización	35

Capítulo 3

El derecho Económico Internacional en el ámbito de la Organización Mundial del Comercio	36
3.1. Consideraciones generales	36
3.2. Diferencia entre la OMC del GATT	38

3.3. Acuerdos Comerciales	39
3.3.1. Definición Conceptual	40
3.3.2. Definición Operacional	40
3.4. Los acuerdos sectoriales	41
3.5. Rondas de Negociaciones Comerciales.	44
3.6. Relaciones Multilaterales y regionales en el comercio agrícola.	45
3.7. La dimensión Geopolítica de los Acuerdos Comerciales.	46
3.8. Los principales aspectos del Acuerdo Agrícola.	46
3.8.1. Responsabilidades de la OMC en la Administración del Acuerdo Agrícola.	47
3.9. Las Reglas de origen en el comercio internacional	47
3.10. Consideraciones generales del GATT.	48
3.10.1. Naturaleza Jurídica y Estructura del GATT	48
3.10.2. El GATT como institución	49
3.10.3. EL GATT como foro de negociación	49
3.10.4. El GATT como órgano de solución de conflictos	50
3.10.5 Solución de Controversias	50
3.10.6. El GATT y el nuevo sistema de la Organización Mundial del comercio.	53
3.10.7. La Ronda Uruguay: Creación de un nuevo sistema.	55
3.10.8. Reforma en el marco de la Ronda Uruguay.	56
3.11. La Organización Mundial del Comercio.	58
3.11.1 Antecedentes.	58

3.11.2. Estructura de la OMC.	60
3.11.3. Los principios del Sistema de Comercio en el seno de la OMC	61
3.11.4. Adopción de las decisiones en el seno de la OMC	62
3.11.5. Acuerdos Comerciales Regionales	64
3.11.6. Acuerdos Comerciales Multilaterales y Plurilaterales	65
3.11.7. Principios Fundamentales del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.	67
3.11.7.a. Trato de la nación más favorecida	68
3.11.7.b. Prohibición de discriminación	69
3.11.7.c. Desmantelamiento de derecho aduaneros y obstáculos no tarifarios al comercio	69
3.11.7.d. Regulación de las subvenciones	70
3.11.7.e. Subvenciones en el sector agropecuario	70

Capítulo 4

Sistema de solución de controversias en el seno de la Organización Mundial del Comercio “OMC: Caso concreto diferencia entre Guatemala y Perú por implementación del sistema de franja de precios. 75

4.1. Consideraciones Generales	75
4.2. Forma de resolución de diferencias comerciales por la OMC	76
4.2.1. Posibilidad de Apelación	78
4.3. Aplicación de las decisiones relativas a las diferencias	79
4.4. Funciones, objetivos y características principales del sistema de solución de diferencias: Aportar seguridad y previsibilidad al régimen multilateral de comercio.	80

4.4.1. Aclaración de los derechos y obligaciones mediante la interpretación	81
4.4.2. Participantes en el sistema de solución de diferencias: Partes y terceros	81
4.4.3. Los países en desarrollo miembros y el sistema de solución de diferencias	82
4.4.4. Consultas: Objetivo de las consultas	82
4.4.5. Fundamento jurídico y condiciones para la solicitud de celebración de consultas	83
4.4.6. El procedimiento de las consultas	85
4.4.7. Los terceros en las consultas	86
4.4.8. La etapa del grupo especial	87
4.4.9. Establecimiento de un grupo especial	87
4.4.10. Composición del grupo especial.	88
4.4.11. Comunicaciones y audiencias.	89
4.4.12. Deliberación del grupo especial y preparación de su informe	91
4.4.13. Constataciones, conclusiones y recomendaciones y sugerencias sobre la aplicación	92
4.5. Situación actual de las relaciones comerciales entre Guatemala y Perú	93
4.6. Definición y concepto de franja de precios	98
4.7. Contextualización del conflicto específico por alteración unilateral del sistema de franja de precios entre las Repúblicas del Perú y de Guatemala	99
4.8. Solución en el seno de la OMC del conflicto específico por alteración unilateral del sistema de franja de precios entre las Repúblicas del Perú y de Guatemala.	101
4.8.1. Análisis concreto caso Guatemala vs Perú	101
4.8.2. Pasos a seguir a raíz del fallo de la OMC	101

4.9 Análisis comparativo entre el conflicto específico por alteración unilateral del sistema de franja de precios entre las Repúblicas del Perú y de Guatemala con otros conflictos surgidos entre otros Estados. 103

Conclusiones 105

Recomendaciones 108

Referencias 109

Anexos 112

Anexo 1: Modelo de cuadro comparativo. 114

INTRODUCCION

Desde tiempos muy antiguos las personas se ha desarrollado en distintos ámbitos, no sólo en el área física y emocional, sino también en el área laboral e intelectual, de tal manera que pensaron en la manera de cómo ir subsistiendo y evolucionando con el pasar del tiempo, valiéndose de medios como el comercio, habiéndose a lo largo de la historia perfeccionado los mecanismos regulatorios del mismo y permitido que las personas tengan mayor desarrollo y seguridad en cuanto a las formas de negociación y comercialización, tanto de productos, como de bienes y servicios. Así, es menester indicar que el comercio, derivado de la evolución del propio ser humano, no solo se ha quedado entre sujetos de un mismo conglomerado social, un solo Estado o entre regiones, sino que se extendió a nivel mundial provocando de esta manera un comercio internacional.

Dicho comercio internacional con el pasar del tiempo ha ido desarrollándose, tenido sus frutos como también se han originado conflictos derivado de la actividad comercial, lo que ha dado lugar al surgimiento del Derecho Internacional Económico, que no solo regula la relación entre Estados para propiciar la convivencia en ámbitos de la economía entre sujetos de Derecho Internacional Público, sino que ha diseñado los procedimientos e instituciones para la solución de los mismos, estableciendo reglas, normas y sanciones por medio de la creación de diversos órganos quienes establecerán mecanismos para la solución de los mismos..

Atendiendo al **objetivo general** de la presente investigación, el cual es ***Analizar el proceso de la solución de controversias derivadas de dicho incumplimiento en el seno de la Organización Mundial del Comercio, haciendo un énfasis especial en el caso concreto de diferencia entre Guatemala y Perú por implementación del sistema de franja de precios*** se realizó una investigación sobre este aspecto concreto a fin de determinar cómo se originó y llevo a cabo este proceso hasta llegar a lo que determino dicha organización.

A raíz de lo anteriormente descrito se planteó el siguiente problema: ***La existencia de un conflicto de carácter comercial entre Guatemala y Perú por el incumplimiento de normas comerciales y la necesidad de buscar su solución a través de mecanismos establecidos por la Organización Mundial del Comercio y la forma que este se resolvería a fin de tener mayor conocimiento acerca de esta Organización y el método de solución de conflictos que tiene.***

Finalmente se planteó una pregunta central: ***¿Cuál es el lineamiento de las controversias surgidas por el incumplimiento de normas comerciales entre los Estados en el seno de la Organización Mundial del Comercio, particularmente en el caso entre Guatemala y Perú por implementación del sistema de franja de precios?***

En consideración a los **objetivos específicos**, el primero de ellos fue ***conocer sobre la historia, evolución y características del derecho económico internacional y la naturaleza de los tratados internacionales de carácter comercial.*** Con base en dicho objetivo se desarrolló el capítulo 1, en el cual se ve el origen, la génesis del derecho económico internacional; como se muestra en sus inicios y también la evolución que este va generando con el paso del tiempo, las fuentes que hicieron posible que tal derecho se desarrollara y regulara las relaciones comerciales.

El capítulo 2 del presente trabajo de investigación aborda la temática de qué es el comercio internacional, teniendo en cuenta los orígenes del mismo y sus diversas teóricas, así cómo ha ido el comercio internacional evolucionando, desarrollándose hasta llegar a nuestros tiempos.

Respecto al segundo objetivo específico que fue ***conocer cuál es la normativa internacional en el seno de la Organización Mundial del Comercio aplicable a las relaciones comerciales y sus mecanismos de solución de controversias establecidos en el seno del Organización Mundial del Comercio,*** atendiendo a este objetivo en el capítulo 3 se estudia el tema central para esta investigación -el derecho económico internacional- dentro del sistema multilateral, en el que se presenta una reseña de cómo esta rama del derecho ha tomado auge en el mundo del comercio y su

trascendencia desde el GATT, pasando por el origen de la Organización Mundial del Comercio “OMC”, su estructura, procedimientos y formas de resolver conflictos ante esta entidad, las Rondas de las Negociaciones Comerciales, las cuales dieron el nacimiento a la OMC, pasando de igual manera por la importancia de los acuerdos multilaterales y bilaterales, tomado un énfasis especial en el acuerdo agrícola.

En consideración al tercer objetivo específico se planteó el análisis del caso concreto de la Republica de Guatemala en contra de la República del Perú en comparación con otros casos mismo que fueron llevados a la Organización Mundial del Comercio.

En cuanto al cuarto objetivo específico el cual era ***conocer en que consiste la figura de la institución de la implementación del sistema de franjas y precios*** se desarrolló el capítulo 4, explicando tanto de forma más específica la Organización Mundial del Comercio en sus procedimientos como también el apartado sobre el sistema de fijación de franja de precios.

En cuanto a los **alcances de la investigación** se establecieron que serían espaciales los cuales eran: indicar que conflictos internacionales que pudieran surgir en el seno de la Organización Mundial del Comercio entre los Estados particularmente aquellos que tuvieran alguna relación con la actividad comercial. A su vez, los alcances temporales se analizaron conflictos surgidos internacionalmente en materia comercial en los últimos treinta años, dentro de los que destaca el surgido en el caso concreto entre Guatemala y Perú por el establecimiento del sistema de franja de precios, para lo cual se ha realizado el capítulo 5, mismo que consiste en la discusión de resultados del análisis concreto del caso entre Guatemala y Perú y su comparación con otros que guardan alguna similitud, a fin de lograr comparar el resultado de cómo se resolvió la controversia surgida entre estos países y como resolvió la Organización Mundial del Comercio y los efectos que se produjeron.

Respecto a los **límites de la investigación** realizada se tiene la falta de bibliografía, falta de elaboración de documentos anteriores debido a la falta de material y regulación del tema, falta de gente experta en el tema, esto se puede superar mediante un análisis crítico del caso concreto, mediante un análisis comparado de legislación internacional y

el acceso a los tratados internacionales que regulan esta materia de solución de controversias en el seno de la OMC.

En cuanto al aporte que podrá brindar al mundo jurídico como a la sociedad dicha tesis es novedosa y se abordará sobre un tema concreto de coyuntura nacional como lo es el conflicto del establecimiento del sistema de franja de precios entre Guatemala y Perú, es un tema de especial importancia porque afecta y tiene directa incidencia en el ámbito del comercio internacional de Guatemala porque así como hoy hay un conflicto internacional con Perú por esta razón podría derivarse con otros Estados por lo cual es necesario conocer y analizar, hacer un análisis crítico de este conflicto existente.

A su vez también se considera que por medio de la bibliografía que se va a recoger se logrará elaborar un documento sólido que va a permitir ser una referencia para estudios posteriores así mismo un aporte a la sociedad y a los estudiantes y juristas que deseen saber conocer del tema y sobre todo para aquellos que necesiten una guía para saber cómo resolver este tipo de conflictos.

CAPÍTULO 1

DERECHO ECONÓMICO INTERNACIONAL

1.1. Consideraciones generales

Dentro de las relaciones internacionales entre los sujetos de Derecho Internacional, aquéllas que rigen sus interrelaciones económicas juegan un papel fundamental, incluido el ámbito comercial. En todo caso, dados los procesos actuales de interdependencia e interrelación constante entre dichos sujetos, el Derecho Económico Internacional ha ganado espacios e importancia, hasta su configuración actual.

Así, puede afirmarse que el Derecho Económico Internacional nace como consecuencia de la intervención del Estado en la economía y la necesidad de su regulación. Así lo han concebido diferentes teóricos de distintas partes del mundo.

Es en Europa Occidental, durante la Posguerra, que se inicia la formación conceptual de esta materia: *“En Alemania existe la distinción básica entre la constitución económica y el derecho administrativo de la economía, que responde a la preocupación tradicional en la teoría jurídica alemana por separar en distintos niveles los conceptos fundamentales del Estado acerca de las instituciones jurídicas (por ejemplo: propiedad privada, libertad de comercio e industria, autonomía de la voluntad y validez de los contratos) 5. Y el derecho administrativo de la economía, como conjunto de órganos, reglamentaciones y procedimientos establecidos por la ley para aplicar y regular aquellas instituciones fundamentales”*.¹

De lo anterior se desprende que a durante la segunda mitad del siglo XX se fue desarrollando el concepto de Derecho Económico Internacional: *“A partir de la década del 50 y especialmente, durante los años 60, aparecieron en Alemania diversas teorizaciones en torno a estas cuestiones y, también, la denominación jurídica que correspondería a esas normas contenidas en la formulación de regulaciones crecientes estimadas por los programas de reconstrucción económica de la posguerra”*.²

¹ Di Giovan Ileana *Derecho internacional económico*. Argentina, Abeledo-Perrots S.A.E editores, año 1992 página 68

² *Loc.cit.*

“En Francia, la doctrina en torno al derecho económico, inspirada por las teorías alemanas, se desarrolló junto con la expansión del intervencionismo estatal”.³

“Aquí se perfila claramente el derecho económico como un conjunto de medidas autoritarias de organización económica y es, naturalmente y sin duda, una rama del Derecho Público.”⁴

Se puede ver como el derecho internacional económico tuvo sus bases en varios países de Europa pero fue en dos países donde los juristas se dieron cuenta que el derecho y la economía tenían un fuerte relación como lo veremos a continuación.

“Sin embargo, es en Gran Bretaña y en Estados Unidos donde, más que en ninguna otra parte, los juristas y economistas han comprendido la importancia de las relaciones mutuas entre el derecho y la economía.”⁵

“Finalmente, el derecho económico adquirió su verdadera consolidación y amplitud, afianzando las características que los autores citados han subrayado, con la creación y fructificación administrativa de las comunidades económicas europeas. El establecimiento de la comunidad europea del carbón y del acero, primero, del mercado común europeo y el Euratom, después, ha dado lugar al derecho comunitario” que es, retiene la escuela francesa, un derecho económico internacional por sus orígenes pero que funciona como un derecho nacional en su aplicación y sanción jurisdiccional.”⁶

En virtud de lo anteriormente expuesto se llegó a ver como de manera eficaz en dos países que eran potencias mundiales de su época se dio mayor importancia e injerencia a manera de buscar más que diferencias se decidió unir dos ramas tales como el derecho y la economía encontrando una relación armoniosa entre ambas para dar origen al derecho internacional económico.

“El tráfico económico internacional se enmarca en una red de normas que proceden de diversas fuentes y que se refieren al amplio espectro de actividades económicas de los

³ Loc. Cit.

⁴ *Ibid*, pág.69.

⁵ *Ibid*, pág. 71.

⁶ *Ibid*, pag.72.

*Estados, las organizaciones internacionales y las empresas privadas. La interrelación entre las normas con las que los ordenamientos jurídicos nacionales, el derecho internacional público y el derecho de la Unión Europea regula el tráfico cada vez más estrecha. La creciente interdependencia de los espacios económicos nacionales y los esfuerzos mundiales para reducir los obstáculos al comercio ya no permiten, en la actualidad, una consideración, aislada de los complejos normativos por ejemplo, del derecho internacional privado de cada Estado o de Derecho internacional público económico.”*⁷

*“En este tratado-cuadro surgió la decisión 24, que constituye el primer instrumento jurídico internacional que regula materias sustantivas del derecho internacional económico, entre las cuales podemos mencionar el control de la inversión extranjera, el control de los contratos de transferencia de tecnología, la creación de empresas multinacionales regionales y el derecho a la transformación o nacionalización de empresas. La influencia de esta fuente del Derecho Internacional Económico ha sido tal que otros países han tomado del modelo los principales criterios allí sustentados. La ley mexicana de transferencia de tecnología se basó en el esquema andino de la Decisión 24.”*⁸

La decisión 24 fue una herramienta bastante importante en la regulación de esta rama del derecho, pues fue una base bastante sólida, no obstante como la carta de los derechos y deberes económicos tuvo su aporte en la creación de esta rama del derecho.

*“Con todo será la aprobación de la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados aprobada el 12 de diciembre de 1974, el hito político y jurídico más importante a la consolidación internacional de un derecho reivindicador que codifica y sistematiza los principios del nuevo derecho internacional económico.”*⁹

⁷ Herdegen Matthias *Derecho económico Internacional*. Alemania; Konrad Adenauer Stiftung Alemania; 2011. pág. 2.

⁸ Castañeda Jorge. *Derecho Internacional Económico*. México, Centro de Estudios Económicos y Sociales del tercer mundo. 1976. Pág. 116.

⁹ Loc. Cit.

“El derecho internacional económico prevé el marco jurídico dentro del cual los Estados, los gobiernos, los agentes privados y las organizaciones internacionales de vocación económica anudan relaciones, crean vínculos, asumen compromisos, efectúan reivindicaciones, plantean conflictos. Rigiendo las relaciones internacionales encontramos los tratados internacionales bilaterales del derecho internacional público clásico (entre dos Estados) y multilaterales (celebrados entre varios Estados). Entre los primeros, citaremos los de amistad, comercio y navegación del siglo XIX como los de cooperación económica, industrial y financiera”, etcétera, que se celebran en la actualidad.

En el campo multilateral, merecen destacarse como centrales ciertos acuerdos internacionales básicos que establecen normas generales de disciplina para el intercambio comercial y las relaciones financieras internacionales que son el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GAAT) y los ya citados Acuerdos de Breton Woods. Y junto a ellos toda una serie de “acuerdos” (que no son tratados ratificados conforme al Derecho de los tratados), resoluciones, recomendaciones de los organismos internacionales que constituyen fuentes del derecho o mecanismos de creación jurídica específicos del Derecho Internacional Económico.”¹⁰

Se llegó al análisis cómo el derecho internacional económico ha surgido en base a la solución de muchos problemas en cuanto al ámbito económico puesto que no se contaba con una rama que lo regulara así mismo esto dio origen a muchas reuniones y la creación de diversos tratados los cuales fueron regulando dichas situaciones jurídico-económicas de carácter internacional.

“En la esfera internacional, la cuestión relativa a los diversos grados de poder entre los actores, los fenómenos de hegemonía, de “economía dominante” (la expresión es de F. Perroux) y de asimetría en las relaciones jurídicas son más claramente perceptibles que en el dominio interno. En consecuencia, el DIE, encuentra su estímulo y justificación en esas mismas preocupaciones sustentadas en los ámbitos nacionales. Y tanto procura garantizar a libre competencia y transparencia de las transacciones como propende a instaurar una mayor equidad en las relaciones entre sujetos desiguales en capacidad y

¹⁰ Di Giovan Ileana . Óp. Cit. Pág. 64.

gravitación. Y ello, a través de una amalgama de principios generales universalmente aplicables y, también a través de soluciones preferenciales previstas para ciertos grupos de Estados o específicos mecanismos de compensación.”¹¹

“Por esta vía el Derecho Internacional Económico se convierte en un factor de control y limitación al poder económico absoluto que los actores en posición dominante (Estados o empresas privadas) están en condiciones de ejercitar.”¹²

“Es preciso tener en cuenta que el poder económico que en el orden jurídico interno de los principales Estados industrializados pertenece a derecho privado, toma una coloración política o publica desde que conquista los mercados externos o se siente amenazado por los gobiernos de otros Estados”. ¹³

“De allí que, en el campo internacional, el derecho económico no ha llegado aún a desarrollarse tanto como para constituir todavía un derecho del dirigismo o de intervencionismo o de la excesiva regulación sino, más bien un mínimo factor de control y restricción al poder, de otra manera sin límites, de los sujetos más poderosos de la comunidad internacional.”¹⁴

Con base en lo expresado, puede afirmarse que el derecho internacional económico surgió en partir de la necesidad de poder regular las relaciones jurídicas de carácter económico que surgieron entre los Estados, ya que no habían una normativa o rama específica que se dedicara a este campo, por lo cual atendiendo a la necesidad el derecho internacional económico surge en respuesta a tal necesidad además por medio de dicha rama fueron naciendo preceptos, organizaciones, normas que han ido manteniendo el orden en dichas relaciones.

1.2. Definiciones y aproximación conceptual

A continuación se pueden ver diferentes definiciones que tratan de explicar que es el derecho internacional, así como también en que consiste dicha rama del derecho como

¹¹ *Ibíd.* Pág. 74.

¹² *Loc. cit.*

¹³ *Ibíd.* Pág. 75.

¹⁴ *Loc. cit.*

también lo que regula la misma con el fin de poder comprender más ampliamente como funciona esta rama y que regula.

“El concepto de derecho económico internacional ha aparecido hace unas décadas en la literatura jurídica. Progresivamente se va reconociendo, además, la necesidad de que el Derecho Económico internacional se convierta en una asignatura autónoma en la formación jurídica. Como concepto de moderna creación, este se refiere a la regulación de las relaciones económicas internacionales en la encrucijada de normas internacionales y nacionales.”¹⁵

La definición conceptual que el derecho internacional económico tuvo, se ha ido creando en base a los progresos en las relaciones jurídicas de carácter económico, no obstante para algunos ha sido muy difícil de definirlo ya que lo encajan más como una disciplina como veremos posteriormente.

“Se hace difícil definir el derecho internacional económico, cuando más podría decirse que es una disciplina integrante del derecho internacional general, cuyos fundamentos se ubican en lo que Friedman llama el Derecho Internacional de cooperación en que los vínculos entre las partes resultan de valores e intereses en común. Creemos que por lo informe y complejo de sus disposiciones el Derecho Internacional Económico es más proclive a ser descrito que definido.”¹⁶

“La extensión del Derecho económico internacional a las normas que regulan el tráfico económico privado se basa en consideraciones propias del Derecho Internacional público moderno. En efecto, el núcleo del Derecho Internacional público económico lo componen las normas que regulan las relaciones económicas entre los Estados y las organizaciones internacionales. A ellas pertenecen institutos clásicos como la inmunidad de los Estados y la regulación convencional internacional del comercio mundial a través del Derecho de la OMC. Pero el Derecho Internacional

¹⁵ Herdegen Matthias. *Op.cit.* Pag.3.

¹⁶ Castañeda Jorge. *Op.cit.* Pag.105.

consuetudinario clásico impone restricciones a la injerencia de un Estado en la propiedad de los extranjeros.”¹⁷

El derecho internacional económico fue extendiéndose cada vez mas en su creación conceptual como de lo que la misma rama regula, es menester tomar en cuenta que el derecho internacional público tuvo bastante influencia en esta rama jurídica

“El derecho determina, tanto a nivel internacional como nacional, el espectro de opciones que existe en el terreno económico. Los marcos normativos nacionales e internacionales para la configuración de la vida económica no son creados por el homo economicus, definido a partir de determinadas disciplinas económicas, sino que son creados por la decisión normativa sobre el ámbito de la libertad individual y la ordenación del poder económico.”¹⁸

“En conclusión, la concepción que se va a defender es la de derecho económico internacional como el ordenamiento jurídico de las relaciones económicas de los Estados y las organizaciones internacionales, pero también de los intercambios de bienes, servicios y factores de producción que realizan los particulares, incluyendo también los aspectos fronterizos de las estructuras empresariales y estándares de producción.”¹⁹

Finalmente se logro establecer que el derecho internacional económico es una rama del derecho cuyo ordenamiento jurídico se encarga de regular las relaciones entre estados o estados con particulares a fin de crear resolver problemas de carácter jurídico y económico que surjan entre los mismos.

1.3. Fuentes del Derecho Internacional Económico:

Ahora se mostrara una aproximación a las bases del derecho internacional económico como lo son sus fuentes, ya que las mismas constituyen los pilares fundamentales de

¹⁷ Herdegen Matthias. *Op.cit.* Pág 6.

¹⁸ *Ibid.* Pág. 7.

¹⁹ *Ibid.* Pág. 5

esta rama del derecho con la cual se da origen a nuevos conocimientos y sobre todo a encontrar la forma de regular estas relaciones económico-jurídicas.

“Las normas y principios del nascente derecho internacional económico encuentran sus fuentes mediatas en aquellos organismos que de una u otra forma regulan y regularon la transferencia internacional de recursos que comprende en esencia el crédito y financiamiento externo, las inversiones extranjeras directas y el comercio de mercancías, tecnologías y servicios a escala internacional.”²⁰

“Los mecanismos de elaboración del Derecho Internacional Económico son, por supuesto, en primer lugar, las fuentes del Derecho Internacional Público, tal como lo prevé el artículo 38 del Estatuto de la Corte Internacional de Justicia y su doctrina, así que en primer lugar, los tratados.”²¹

Las fuentes del derecho internacional económico son los pilares fundamentales bajo los cuales se rige dicha rama del derecho, tomando en consideración que algunas de las fuentes tienen su origen en los principios generales del derecho. En ese sentido, las fuentes del derecho económico internacional podrán ser estructuradas de acuerdo a la siguiente definición:

1.3.1. La costumbre internacional

La costumbre internacional, como se verá a lo largo del presente apartado, constituye una importante fuente del Derecho Internacional Público y una de sus características fundamentales es que ha evolucionado en atención a las necesidades de los conglomerados sociales, si bien su importancia es cada vez menor.

“Derivado del concepto tradicional contenido en el artículo 38 del Estatuto de la Corte Internacional de Justicia: Entendemos por costumbre internacional la expresión de una

²⁰ Castañeda Jorge. *Op.cit.* Pag.105.

²¹ Di Giovan Ileana. *Op.cit.* Pág. 95.

práctica seguida por lo sujetos internacionales y generalmente aceptada por estos como derecho”.²²

*“De esta definición derivan los dos elementos clásicos de la costumbre, mismos que son aplicables también en el ámbito internacional: la inveterata consuetudo y el opinio iuris sive necessitatis, es decir, a conducta recurrente y reiterada y la convicción de los actores (en este caso los integrantes de la comunidad internacional) respecto a su obligatoriedad.”*²³

*“El conjunto de normativa constitutiva de la costumbre, los principios que la informan y los efectos derivados de él, es a lo que se denomina como Derecho Internacional Consuetudinario.”*²⁴

*“Esta se genera a través de comportamiento de los sujetos del Derecho Internacional público, especialmente Estados y organizaciones internacionales, durante un determinado periodo de tiempo, siempre que también refleje su convicción sobre la existencia de un deber jurídico. Como regla general, las normas convencionales especiales prevalecen sobre la costumbre internacional. Constituyen una excepción los estándares consuetudinarios que protegen intereses elementales de la comunidad internacional y por ello, tienen carácter imperativo (ius cogens).”*²⁵

Según el tratadista en derecho Internacional José Pastor Ridruejo *“la costumbre, como fuente del derecho, es esencialmente evolutiva, han sabido cambiar también sus características y funciones al compás de la exigencias de la sociedad internacional y de la era histórica que nos ha tocado vivir. La costumbre, aun transformada, sigue siendo, así una fuente de gran relevancia en el Derecho Internacional, por más que su importancia relativa sea inferior a la de los tratados.”*²⁶

²² Maldonado Ríos, Erick Mauricio: *Derecho Internacional Público: consideraciones generales, sus fuentes y un estudio especial de los actos Unilaterales de voluntad como una de sus fuentes principales*. Universidad Rafael Landívar. Instituto de Investigaciones Jurídicas (IIJ/URL), 2014. Pág. 27.

²³ *Loc.cit.*

²⁴ *Loc.cit.*

²⁵ Herdegen Matthias. *Op.cit.* Pag.14.

²⁶ Pastor Ridruejo José Antonio. *Curso de Derecho Internacional Público y Organizaciones Internacionales*. España; Editorial Tecnos S.A 1992. Cuarta Edición. Pág. 103.

Se pudo llegar a la conclusión que la costumbre internacional en el derecho internacional económico es aquella conducta y comportamiento aceptado que tienen en reiteradas ocasiones por un lapso de tiempo establecido los sujetos del derecho internacional económico, la cual se debe ajustar al bien común prevaleciendo sobre el particular de un Estado.

1.3.2. Tratados Internacionales en materia económico interestatal

Los tratados internacionales constituyen una fuente fundamental de Derecho Internacional Público y puede afirmarse que hoy es la que más ha evolucionado, de tal forma que hoy es una fuente de primer orden, desplazando en un alto porcentaje a la costumbre, en virtud de la positivación de diferentes aspectos del Derecho Internacional Público.

A juicio del Embajador Erick Mauricio Maldonado Ríos *“en la actualidad los tratados internacionales son la fuente del Derecho Internacional Público por excelencia, toda vez que en ellos los sujetos de Derecho Internacional Público manifiestan su voluntad expresa de regular aspectos fundamentales con miras a regir sus relaciones en el ámbito internacional.”*²⁷

*“Así los tratados internacionales son: Acuerdos de voluntad suscritos entre dos o más sujetos de derecho internacional fuente directa de particular importancia que informa al derecho internacional público, siendo su objetivo fundamental regular las relaciones entre sujetos de derecho internacional público, estableciéndose para el efecto derechos y obligaciones jurídicas de observancia obligatoria.”*²⁸

Se logra llegar a la conclusión que los tratados internacional tiene una gran importancia en el derecho internacional económico ya que son una fuente importante de la cual esta rama del derecho se apoya para poder regular las relaciones jurídico económicas.

²⁷ Maldonado Ríos, Erick Mauricio. Op.cit. Pág. 29.

²⁸ *Ibíd.* Pág. 3.

“La pobreza del Derecho consuetudinario internacional en materia de principios de Derecho económico especiales, hace que los convenios internacionales ordenadores del tráfico económico interestatal adquieran una importancia decisiva. En este sentido, a día de hoy todavía falta un convenio general en el plano universal que regule las dimensiones particulares de la vida económica internacional, a través de reglas uniformes. El ámbito en el que se ha alcanzado un mayor progreso es el de la regulación de las relaciones de comercio exterior, al limitarse los aranceles a la importación, así como otros obstáculos comerciales.”²⁹

“Con la conclusión de la Ronda de Uruguay se ha alcanzado una importante revalorización del sistema GATT: con la modificación del GATT y una red de acuerdos adicionales, se ha alcanzado un marco organizativo general para la liberación del tráfico comercial internacional, en cuyo centro se encuentra la Organización Mundial del Comercio OMC, el GATT , junto con los demás acuerdos del sistema de la OMC, constituye la columna vertebral del actual orden del comercio mundial, sobre la base de un modelo liberal. Este tipo de pactos aglutina principalmente los intereses de los países productores; pero existen también algunos acuerdos sobre materias primas que permiten equilibrar los intereses de los países productores y consumidores. Junto a GATT son asimismo de gran importancia los acuerdos regionales de cooperación económica.”³⁰

“Son, asimismo marcos de aplicación del Derecho Internacional Económico y creadores de normas en esta materia los reconocidos por las convenciones internacionales de arbitraje como la Convención sobre Reconocimiento y Ejecución de Sentencias Arbitrales de Nueva York (1958) iniciada y promovida por la Cámara de Comercio Internacional, que reemplaza a los tratados de Ginebra de 1923 y 1927. (Argentina ratificó su adhesión en 1988.) la convención Europea de arbitraje (1961), la de Washington (1965) o Convención ICSID “por International Center for the Settlement of Investment Disputes) del Banco Mundial (destinada a solucionar contenciosos entre

²⁹ Herdegen Matthias. *Op.cit.* Pág. 15.

³⁰ *Ibíd.* Pág. 7.

Estados e inversores extranjeros), la Convención Interamericana de Arbitraje (Panamá 1975) y la de Moscú (1972) invocada por los países socialistas del COMECON.”³¹

Queda demostrado que gracias a la Ronda de Uruguay y la modificación del GATT junto con otros acuerdos de la Organización Mundial del comercio se marcan los pilares fundamentales de las regulaciones de las normas económicas internacionales y que dichos tratados internacionales en esta materia son la guía para las relaciones comerciales entre los Estados. ³²

1.3.3. Principios Generales del Derecho

A continuación se verán algunos conceptos sobre que son los principios generales del derecho abordados por un experto en la materia internacional quien detalla en qué consisten dichos principios.

“Constituyen una fuente no vinculante para el Derecho Internacional Público, cuya sola conceptualización resulta imprecisa y sus grados de aplicabilidad en el Derecho Internacional Público Contemporáneo son vagos.”³³

“La dificultad esta en determinar cuáles son esos principios. Para algunos autores son los del Derecho Natural; o sea que derivan de la naturaleza misma de las cosas. La idea es tan ambigua que no faltan doctrinas que niegan la existencia de un derecho natural.”³⁴

A juicio del Embajador Erick Maldonado Ríos los principios generales del Derecho que debieran motivar toda actuación política- jurídica dentro del ámbito internacional, pierden su razón de ser con el desarrollo y evolución del ius cogens, que constituye el parámetro de comportamiento de las acciones de los sujetos de Derecho Internacional Público, aunque en su caso, con carácter vinculante. Dicho en otras palabras, en el

³¹ *Ibíd.* Pág.16.

³² *Loc. cit.*

³³ Maldonado Ríos, Erick Mauricio. *Op. cit.* Pag.37.

³⁴ Ossorio Manuel. *Diccionario de ciencias jurídicas y sociales*, 13 ed. Argentina, Heliasta, 2004. Pág. 722.

Derecho Internacional Público los postulados fundamentales del derecho natural se presentan a través del *ius cogens* y no de los principios generales del derecho.³⁵

Los principios generales del Derecho forman parte del sistema del Derecho Internacional público, y tienen como función la integración de lagunas. Se extraen de los principios que son comunes a los grandes, sistemas jurídicos.³⁶

Estos principios quizás funcionales para una comunidad con menos de cincuenta estados, han jugado con fuerza en los organismos internacionales surgidos del sistema de Naciones Unidas, organización esta de compleja vida que pese a su vocación por la cooperación y el desarrollo, no ha podido vencer los intereses cada vez más antagónicos que se agitan en la actual sociedad internacional.³⁷

Los principios rectores del tráfico económico internacional están integrados en un sistema de coordinación que vincula los Estados soberanos entre sí. La aspiración de alcanzar una liberación del comercio internacional mundial y un intercambio lo más eficiente posible de bienes, servicios y capitales, ni tiene primacía frente a los Estados, ni puede pretender una vigencia absoluta. Más bien es la libertad de los Estados individuales para decidir por sí mismos sobre sus prioridades político-económicas la que es parte del orden económico internacional.³⁸

Se entiende que los principios generales del derecho en el sistema económico son unas de las más importantes fuentes del derecho sobre las cuales los grandes sistemas jurídicos pueden resolver algunas de sus grandes lagunas o vacíos a fin de integrar un sistema jurídico de carácter económico eficiente cuyo fin sea la correcta aplicación del derecho internacional económico³⁹

³⁵ Maldonado Ríos, Erick Mauricio. *Op. cit.* Pag.38.

³⁶ Herdegen Matthias. *Op.cit.* Pag.17.

³⁷ Castañeda Jorge. *Op.cit.* Pág. 106.

³⁸ Herdegen Matthias. *Op.cit.* Pag.56.

³⁹ Castañeda Jorge. *Op.cit.* Pág. 106.

1.4. Sujetos del derecho económico internacional

1.4.1. Los Estados

Los Estados fueron los primeros sujetos de Derecho Internacional Público en existir y son, por excelencia, los sujetos primarios, siendo quienes crean a los sujetos secundarios o derivados y a través de su voluntad política van crean el Derecho Internacional.

“En el orden económico mundial descentralizado, los Estados desempeñan un papel preponderante en un doble sentido. Por un lado son responsables del poder normativo, esta función normativa se plasma en la actividad legislativa nacional, la administración y la jurisprudencia, así como en la creación de reglas de Derecho Internacional público y en la participación en organizaciones internacionales. Por otro lado, los Estados se involucran directamente en las transacciones económicas, por ejemplo, como propietarios de materias primas o de otros bienes económicos.”⁴⁰

Se determina que los Estados son unos los principales sujetos del derecho internacional económico pues en ellos se establece una representación con más denotación e injerencia, en una relación de carácter jurídico económica.

1.4.2. Organizaciones internacionales

A continuación veremos la importancia que tienen en el derecho internacional económico las organizaciones internacionales, ya que estas tienen un papel especial en dicha rama del derecho.

“En la vida económica internacional, las organizaciones internacionales, como forma de cooperación interestatal juegan un papel clave. Su importancia se muestra en distintos planos. Especialmente en su función normativa, en su función de foro para la coordinación y la consulta interestatal y en su función de apoyo, además las organizaciones internacionales actúan ocasionalmente en el mercado de una forma

⁴⁰ Herdegen Matthias. *Op.cit.* Pag.59.

*cuasi-empresarial, por ejemplo mediante la compra o venta de materias primas en interés de una estabilización de precios.”*⁴¹

*“Las organizaciones internacionales en sentido estricto tienen su origen en un tratado internacional fundacional firmado por los Estados miembros y poseen una personalidad jurídica propia en Derecho internacional público, al mismo tiempo, gozan, generalmente de capacidad jurídica según el derecho del Estado de su sede y de los Estados miembros, algunas de estas organizaciones actúan en la vida económica de forma semejante a una sociedad anónima o a otras empresas privadas. De ello puede derivarse difíciles problemas de responsabilidad, en cuanto a la posición de los Estados miembros si la organización no cumple sus obligaciones financieras.”*⁴²

Si bien es cierto las organizaciones internacionales juegan un papel importante en el derecho internacional económico estas tienen dificultades en cuanto a su forma de adquirir la responsabilidad ya que no tienen tanta influencia como los Estados.⁴³

1.4.3. Otros sujetos

1.4.3.1. La Unión Europea

La Unión Europea juega un papel especial como sujeto del derecho internacional económico ya se encuentra formando parte de muchas organizaciones lo cual ha hecho que tenga mayor injerencia e influencia en la relaciones o decisiones que se llevan a cabo en las organizaciones de las cuales forma parte.

*“Es miembro de un gran número de organizaciones internacionales, como la Organización Mundial del Comercio (OMC), la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), u organizaciones de materias primas. En el caso de la OMC, tanto la Unión Europea como sus Estados miembros pertenecen a ella.”*⁴⁴

⁴¹ *Ibíd.* Pág. 62.

⁴² *Ibíd.* Pág. 63.

⁴³ *Ibíd.* Pág. 62.

⁴⁴ *Ibíd.* Pág. 71.

“La Unión Europea se caracterizaba por haber alcanzado un grado de integración económica jurídica y política de sus 27 estados miembro, desconocido hasta el momento en el plano interestatal, su estructura institucional funciona a través de la actividad combinada de las instituciones políticas.”⁴⁵

“Agrupaciones de Estados basadas en intereses económicos comunes: La globalización económica ha generado múltiples formas de cooperación interestatal, tanto dentro como fuera de organizaciones internacionales.”⁴⁶

1.4.3.2 Las empresas estatales

“Frecuentemente, los Estados no intervienen directamente en el tráfico económico sino que lo hacen a través de las empresas independientes. Entre ellas, se encuentran entes jurídicamente independientes, con formas de organización administrativa, y también sociedades de capital, que son gestionadas o controladas por el Estado. En general esta independencia jurídica implica la separación de estos entes de la esfera estatal: son titulares de sus propios derechos y obligaciones.”⁴⁷

1.4.4. Organizaciones internacionales no gubernamentales

“Junto a las organizaciones internacionales de base convencional, existen abundantes organizaciones internacionales no gubernamentales ONGS sin las cuales la vida económica internacional sería ya inconcebible. La constitución de estas ONGS se rige por el Derecho de un determinado Estado del cual deriva su capacidad jurídica. Como ejemplo de tales pueden citarse la Cámara de Comercio Internacional de París, la Asociación Internacional de Transporte Aéreo la Federación Internacional de Ingenieros Consultores, así como las federaciones sindicales o patronales internacionales.”⁴⁸

⁴⁵ *Ibíd.* Pág. 68.

⁴⁶ *Ibíd.* Pág.72.

⁴⁷ *Ibíd.* Pág. 61.

⁴⁸ *Ibíd.* Pág.75.

1.4.5. Empresas privadas y códigos de conducta para empresas transnacionales

A continuación se muestra la importancia que tiene las empresas privadas en el ámbito jurídico comercial así como el papel que juegan entre de esta relación jurídica de carácter económica.

*“Las empresas privadas son las principales promotoras de tráfico internacional de bienes, servicios y pagos. La concesión de créditos por parte de bancos privados juega un papel decisivo para la liquidez de los países más débiles financieramente. Normalmente, las empresas privadas están sujetas al control público, a través del poder normativo estatal en su Estado de origen, o en el Estado extranjero en el que desarrollan sus actividades. Frente a intervenciones de Estados extranjeros, las empresas privadas dependen de la protección diplomática de su Estado de origen. En estos casos, su nacionalidad se determina atendiendo bien al lugar de su sede, bien al lugar de constitución.”*⁴⁹

“De la expresión de la economía entre las cuales:

*La derogación de la cláusula de la nación más favorecida y las preferencias comerciales a favor de los países en desarrollo. Los grandes pilares jurídicos sobre los que fue erigida la teoría clásica liberal del comercio internacional, son sin duda la cláusula de la nación más favorecida y el trato nacional igual.”*⁵⁰

*“La cláusula de la nación más favorecida “consiste en una disposición contenida en un convenio o acuerdo comercial en virtud del cual las partes contratantes se comprometen a otorgarse las mismas ventajas que cualquiera de ellas otorgue a un tercero. El principio de otorgarse un trato igualitario y no discriminatorio es la esencia misma de la nación más favorecida, lo que supone el postulado de que todos los Estados son rigurosamente iguales en el plan económico y comercial.”*⁵¹

⁴⁹ *Ibíd.* Pág.60.

⁵⁰ Brito Moncada Javier Ramón. Derecho Internacional Económico Perspectiva histórica económica política y jurídica. México. Editorial Trillas S.A Impreso en México. Primera Edición, febrero de 1982. Pág.96.

⁵¹ Rivero Oswaldo, *Nuevo Orden Económico, y Derecho Internacional para el desarrollo CEESTEM.* México, 1978. Pág. 39.

“En los años de la primera posguerra la cláusula en cuestión se aplicó en el marco de tratados bilaterales, por la política proteccionista de entonces. En la segunda posguerra, la cláusula de la nación más favorecida adquiere un alcance multilateral, incondicional y automático mismo que es consagrado por el artículo I del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) que fue creado en Ginebra, en 1947. (Desde luego, dicho artículo se inspiró en la cláusula análoga establecida por la Sociedad de Naciones y en el artículo 16 de la Carta de la Habana. La cláusula del trato nacional es una norma jurídica que comúnmente acompañada a la cláusula de la nación más favorecida, para garantizar y reforzar el trato igual entre las partes contratantes. Según dicha norma jurídica “los productos que han recibido concesiones comerciales conforme a la cláusula de la nación más favorecida, deben ser tratados de la misma manera que los productos similares de origen nacional, de suerte que los productos extranjeros adquiridos a través del comercio internacional circulen en el país en condiciones iguales de competencia que los nacionales, debe existir, según esta norma de trato nacional una misma igualdad en materia de impuestos, tasas, leyes, reglamentos, etc. para un producto importado que para un producto doméstico, independiente de la estructura económica del país importador. La cláusula del trato nacional se encuentra contenida en el artículo III GATT.”⁵²

La cláusula de la nación más favorecida tiene la finalidad de brindar la seguridad o garantía de que habrá un trato equitativo evitando de esta manera que se levante un muro arancelario y pueda haber una sana competencia entre los productos nacionales versus los productos extranjeros esto a manera de aumentar el comercio internacional, así mismo la cláusula de trato nacional tiene una importante injerencia respecto a la relaciones jurídicas internacionales de carácter comercial pues permite un trato justo, siendo el vehículo que permite mantener las relaciones jurídicas internacionales comerciales de manera igual y de esta cuenta tener una mejor afluencia en el sistema jurídico internacional comercial.

“Es a toda luz evidente que un trato homogéneo entre contratantes en el ámbito comercial solo beneficia a los Estados que económicamente están menos desarrollados

⁵² Brito Moncada Javier Ramón. *Op.cit.* Pág. 97.

*y por ende no son iguales, por su estructura primaria. Por ello, es obvio que, atenta la tesis aristotélica de que justicia es dar igual a los iguales y desigual a los desiguales, los países en desarrollo han buscado en el seno de la UNCTAD el establecimiento de un sistema general de preferencias, sin reciprocidad ni discriminación aceptable mutuamente y que desemboque en beneficio del Grupo de los 77, (más concretamente, fue la resolución 21/II de la UNCTAD la que acordó la necesidad de establecer el sistema general de preferencias y para ello constituyó una comisión especial, como ya lo han visto.)”*⁵³

CAPÍTULO 2

COMERCIO INTERNACIONAL

2.1. Definiciones y aproximación conceptual del comercio internacional

A continuación se presentan algunas teorías sobre el comercio internacional así como aproximaciones conceptuales o definición sobre el comercio internacional.

*“El comercio es el proceso histórico de la humanidad, desde el punto de vista de los regímenes económicos, sus etapas son: la economía doméstica o feudal, que se transformó en una economía nacional mediante la unión de varios feudos bajo el control de un solo mando político y económico, y que más tarde evoluciona hacia una economía internacional. Estas etapas corresponden al feudalismo, al mercantilismo y al libre cambio.”*⁵⁴

2.1.1. Definición de comercio internacional

A continuación se presenta una definición sobre el comercio internacional y como se origina el mismo ya que es de suma importancia como se va formando a lo largo del trayecto histórico y de cómo se fueron dando las primeras relaciones comerciales.

⁵³ *Loc.cit.*

⁵⁴ Mercado Salvador H. *Comercio Internacional I mercadotecnia internacional importación exportación*, Editorial LIMUSA Noriega editores. Cuarta edición. Pág. 13.

*“La introducción de productos extranjeros a un país y la salida de estos a otros países, integran lo que se denomina comercio exterior”.*⁵⁵

*“Al analizar la economía debemos de revisar la dimensión que trasciende las fronteras de un país, es decir, la que aborda los problemas económicos con fines internacionales. La importancia que tienen las relaciones internacionales en el campo comercial, político o cultural ha alcanzado, a nivel mundial, un profundo significado, a tal grado que no se puede hablar tan sólo intercambio de bienes sino de programas de integración. Comercio internacional es el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera, que se dé origen a salidas de mercancía de un país (exportaciones) entradas de mercancías(importaciones) procedentes de otros países. La economía nos enseña que podemos beneficiarnos cuando esas mercancías y servicios se comercializan. Dicho simplemente, el principio de la “ventaja comparativa” significa que los países prosperan, en primer lugar, aprovechando sus activos para concentrarse en lo que pueden producir mejor, y después intercambiando estos productos por los productos que otros países producen mejor”.*⁵⁶

El comercio internacional tiene su definición tomado de la base histórica en la cual se va desarrollando a través de diversas etapas las cuales tuvieron importancia en la creación de un concepto que a lo largo del tiempo ha sido de suma importancia debido a que la evolución histórica ha llevado como consecuencia que se entienda las diversas teóricas o preceptos sobre las cuales empieza a levantarse el comercio internacional.

2.2. Evolución histórica del comercio internacional

Se presenta la forma en que el comercio internacional fue tomando forma y desarrollándose a partir de las primeras teorías las cuales fueron las bases fundamentales para que el comercio internacional estableciera hasta el día de hoy sus cimientos y relaciones

⁵⁵ *Ibíd.* Pág.21.

⁵⁶ Sara Mendoza Juarez, Julieta Berenice Hernandez Villegas, Juan Antonio Perez Mendez. *La importancia del Comercio Internacional en Latinoamérica*. <http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2015/15148.pdf> . Fecha de consulta 30 de mayo 2015.

2.3. Origen del Comercio Internacional

A continuación se muestra en donde fue que tuvo sus inicios el comercio internacional lo cual es de suma importancia para poder comprender como estas relaciones fueron evolucionando con el pasar de los años.

“El origen se encuentra en el intercambio de riquezas o productos de países tropicales por productos de zonas templadas o frías. Conforme se fueron sucediendo las mejoras en el sistema de transporte y los efectos del industrialismo fueron mayores, el comercio internacional fue cada vez mayor debido al incremento de las corrientes de capital y servicios en las zonas más atrasadas en su desarrollo.”⁵⁷

Fueron factores determinantes en el nacimiento del comercio internacional tanto los recursos naturales como el aprovechamiento de los mismos y las habilidades económicas que se utilizaron.

2.3.1. Las ideas filosóficas que influyeron a los clásicos

Los clásicos fueron inspirados por ideas de carácter filosófico las cuales fueron las bases o directrices por la cual se guiaron para poder darle funcionamiento a la maquinaria del derecho internacional comercial.

“Un orden natural, decían lo preside todo. Respetar ese orden es la mejor política a seguir. Smith acepta este principio y considera la ley natural como la ley fundamental del progreso indefinido. Tanto en Francia como en Inglaterra los economistas fueron influidos por esta filosofía, pero fue en este último país donde recibió primero su más amplia aplicación práctica mediante la adopción de una política librecambista en lo internacional, al mismo tiempo que se la fundamento mejor por sus economistas: Hume, Smith, Ricardo y Mill.”⁵⁸

⁵⁷ Loc.cit.. <http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2015/15148.pdf> Fecha de consulta 30 de mayo 2015.

⁵⁸ Torres Gaytan Ricardo. *Teoría del comercio internacional*. España; Siglo veintiuno de España editores S.A; 20 edición Año 1996. Pág. 69.

2.3.2. El modelo neoclásico

Si bien en modelo neoclásico fue determinante para el sistema económico el modelo neoclásico da un desarrollo mayor al comercio internacional como lo se ve a continuación.

“Durante la segunda mitad del siglo XIX la estructura de la economía europea sufrió modificaciones importantes a consecuencia del empleo de capital y técnicas de producción que incrementaron la productividad del trabajo. El industrialismo adquirió preponderancia en el desarrollo económico de los países imperiales. Los salarios reales y los niveles de vida de los trabajadores en estos países aumentaron. La revolución productiva en la industria desbordo sus efectos hacia la agricultura, los transportes marítimos y fluviales y sobre el desarrollo ferroviario. Las actividades comercial y financiera adquirieron una importancia inusitada y su expansión favoreció a la población de los países industrializados. Frente a este panorama se produjo no la idea de que el fortalecimiento de los países más desarrollados se debía precisamente a la explotación tantos de los asalariados como a las poblaciones y recursos de las colonias, sino que dedujeron que con la expansión del capitalismo se daba un mentís a la teoría de la explotación de Marx.”⁵⁹

Este modelo clásico no se basaba en que la explotación de los asalariados sino consiste en la expansión de las actividades comerciales lo cual fue de mucho provecho y beneficio a los países industrializados.

“Surgió el marginalismo como explicación tanto del origen de los valores económicos generados como de la distribución de producto creado. Mediante este cambio ideológico, el modelo clásico del comercio internacional fue objeto de dos modificaciones por los economistas neoclásicos. De un lado, dicho modelo sufrió enmiendas y ampliaciones que tuvieron por objeto más bien acercarlo a la realidad, mediante el procedimiento de eliminar los supuestos simplificadores o irreales. A

⁵⁹ *Ibíd.* Pág. 104.

consecuencia de estos cambios, el modelo se tornó más complejo, pero al perder su simplicidad se volvió más representativo”.⁶⁰

“A estos autores que reformularon el modelo clásico haciéndole correcciones y aportaciones parciales suele llamárseles economistas neoclásicos, porque continuaron siendo fieles a los principios fundamentales de los clásicos y a la mayoría de los demás supuestos. Sin embargo, de otro lado, efectuaron un cambio sustancial al quitarle exclusividad al factor trabajo como generador de valores económicos para asociarlo con el capital.”⁶¹

Los economistas neoclásicos buscaron evolucionar el modelo siempre apeándose a los parámetros de sus antecesores los clásicos, siguiendo esa línea desarrollaron cambios importantes los cuales dieron un avance importante al modelo neoclásico y a continuación se mostrara el motivo de dicho cambio el cual se determinó que era de carácter ideológico.

“Este cambio ideológico se debió a lo siguiente: desde el siglo XVIII la organización económica sufría modificaciones importantes. El productor independiente desaparecía paulatinamente y era sustituido por el empresario que empleaba trabajadores a cambio de salario. Ya no resultaba tan claro que las mercancías se cambiaran en proporción a los costos trabajo incorporados en ellas.”⁶²

“Bajo la mirada de los observadores superficiales, el salario dejaba de tener correspondencia con el producto individual y la diferencia fue atribuida a la asociación con el capital (que dejaba de ser propiedad del trabajador para ser acumulado como propiedad de terceros). En este hecho se basaron Senior y los demás neoclásicos para justificar la ganancia percibida por el propietario del capital”.⁶³

La Teoría del modelo neoclásico marco una gran diferencia respecto a la organización económica pues hacia una transición de un productor a un empresario lo cual representaba que este último tuviera a su disposición empleados a quienes les

⁶⁰ Loc. cit.

⁶¹ *Ibid.* Pág.105.

⁶² *Loc.cit.*

⁶³ *Loc.cit.*

remuneraría con un salario creando un nuevo sistema que hasta el día de hoy seguiría funcionando.

2.3.3. La teoría clásica del comercio internacional y el desarrollo económico

A continuación se muestra un poco más acerca de la teoría clásica cuál era su guía o bases y se muestra cómo funcionaba el desarrollo económico

“Los economistas clásicos sostuvieron que se requiere muy poco, aparte de condiciones de paz, bajos impuestos y una tolerable administración de justicia, para que en un país se desarrolle desde un estado de barbarie hasta el grado más alto de opulencia. De acuerdo con esta teoría, los países deben aprovechar sus recursos naturales y especializarse en la producción de artículos que gocen de ventajas comparativas. Estas naciones deben exportar a fin de poder importar de otras naciones bienes producidos en mejores condiciones. De esta manera, se establece una división internacional del trabajo benéfica para todos los países, debido a que tendría como resultado un ingreso mundial más elevado y cada vez mejor distribuido entre todas las naciones.”⁶⁴

Es claro que esta teoría va enfocada a comercio basado en sus fuentes naturales que deben de ser aprovechadas con mayor eficacia y eficiencia.

2.3.4. Teorías pura y monetaria del comercio internacional

a) *“Teoría pura, se refiere al análisis del valor aplicado al intercambio internacional. En la teoría pura se consideran los siguientes aspectos.*

1 Enfoque positivo, referido a la explicación y a la predicción de los acontecimientos, y por ello, a dar contestación a preguntas como estas: ¿Por qué un país comercia de la manera que lo hace?

⁶⁴ Meracado Salvador. *Op.cit.* Pág. 13.

*¿Qué determina la estructura, la dirección y el volumen del intercambio de países?
¿Cuáles son las fuerzas que determinan si se va a importar o exportar un tipo u otro de producto? Y ¿Cuánto se intercambiaría de cada mercancía?*

2 El análisis del bienestar. Investiga los efectos que tendrá un cambio de la demanda sobre la relación real de intercambio de un país, análisis que conduce a este tipo de preguntas: ¿Cuáles son las ventajas del comercio internacional? ¿Aumenta o disminuye el consumo y la tasa de desarrollo económico con el comercio con el comercio internacional?”⁶⁵

b) “ Teoría monetaria

Comprende dos aspectos: 1 La aplicación de los principios monetarios al intercambio internacional, o sea el enfoque explicativo de la acción de la moneda mediante la secuencia: circulante-nivel de precios-saldo comercial, y sus efectos sobre los precios, los ingresos y en especial sobre el tipo de cambio y el tipo de interés.

2 El análisis del proceso de ajuste mediante el empleo de instrumentos monetarios, cambiarios y financieros, procurando contrarrestar los efectos de los desequilibrios de la balanza de pagos en cuanto a la duración, intensidad y amplitud hasta restablecer el equilibrio, o en su defecto, para preservar este al nivel deseado”.⁶⁶

Se llega a determinar cómo en estas dos teorías fueron bases para crear un razonamiento sobre el comercio internacional no obstante también estas teorías han servido para tener una base en el ámbito político del comercio.

2.3.5. La teoría del equilibrio y el comercio internacional

A continuación se profundiza un poco más sobre la teoría del equilibrio cuál era su fundamento o guía y el comercio internacional.

⁶⁵ *Ibíd.* Pág. 14.

⁶⁶ *Loc .cit.*

*“En el mercado el precio de una mercancía depende no solo del precio de los factores productivos, sino del precio de todas las mercancías. Existe una doble interdependencia: de un lado, los precios de las mercancías y los factores productivos y, de otro lado, las remuneraciones y la distribución del ingreso que determina un complejo de fuerzas que están en continua dependencia de conjunto. En esta interdependencia radia la esencia de la teoría del equilibrio económico general, dentro de la cual no existe una prioridad causal que determine una sucesión de causas y efectos de naturaleza lineal, sino una reciproca determinación de números mercados interrelacionados que finalmente conducen a un sistema circular, en donde lo causante resulta causado. Dentro del funcionamiento de una estructura socioeconómica todo depende de todos los demás.”*⁶⁷

La teoría del equilibrio no busca establecer solo una vertiente o parámetro para fijar sus lineamientos sino busca un conjunto donde intervengan varios factores tales como a producción, precios, distribución a fin de que haya una balanza y no exista disparidad entre mercancías versus factores de producción.

2.4. El comercio Internacional como capítulo de la teoría de la localización

A continuación se muestra cómo es que la teoría de la globalización tiene sus bases o fundamentos y en que consiste la misma.

“Esta teoría arranca de un hecho básico: los recursos naturales son limitados y están distribuidos en forma desigual en el global terrestre. Esta distribución desigual de los recursos naturales determina, en las primeras etapas del desarrollo económico, condiciones diferentes entre las regiones para la producción de ciertos artículos. La explotación de estos recursos naturales condujo a los individuos a la especialización en determinadas actividades. En la medida que la acumulación de capital y el conocimiento tecnológico se desarrollan, originan la tendencia a depender menos de

⁶⁷ *Ibíd.* Pág. 15.

dichos recursos naturales, y cuando la humanidad avanza considerablemente, surge la sustitución de estos por productos sintéticos.”⁶⁸

2.5. Tipo y clasificación del comercio internacional.

2.5.1. El comercio interregional

Se muestra como eran los distintos tipos de comercio internacional y de cómo era su función o en que consistían.

“En concordancia con lo anterior, al comercio interregional se le considera como un capítulo de la teoría de la localización, porque la diferencia de oferta de factores entre las regiones geográfico-económicas determina la localización de las actividades productivas.

La especialización interregional de la producción tiene semejanzas con la especialización individual. Esta descansa en diferencias de habilidad personal aquella en diferencias de equipo de valores.

Las ventajas de la especialización a su vez determinan que: Ninguna región produzca todo lo que necesite.

Las regiones se vean obligadas a comerciar como recurso para proveerse de mayor variedad de mercancías, aprovechando las ventajas derivadas del comercio mismo.”⁶⁹

El comercio Interregional forma parte de la teoría de la localización la cual es de suma importancia para el comercio internacional porque este establece las bases para el intercambio de productos y servicios.

⁶⁸ *Loc. cit.*

⁶⁹ *Ibíd.* Pág. 16.

2.5.2. El comercio internacional y el interregional

Se presenta a continuación una serie de características que diferencian al comercio internacional del comercio interregional.

“Las características específicas del comercio internacional que lo distinguen del comercio interregional son las siguientes:

1 La existencia de gobiernos en cada país, con mayor o menor grado de autonomía en materia económica (especialmente arancelaria y monetaria). Uno de los efectos más destacados consiste en la imposición de restricciones a la movilidad de mercancías y a los factores productivos entre países.

2 Este grado de movilidad conduce a la perpetuación de remuneraciones diferentes para los factores de la producción y, por lo tanto, a una estructura de costos y precios específica en cada país.”⁷⁰

“La competencia entre países se realiza en condiciones distintas respecto a la interna. Si partimos de otra realidad, como es que los países están dotados de diferentes equipos de factores productivos, esta situación conduce a la existencia de escalas diversas de precios de los factores productivos y de los artículos terminados. Cada país tiende a producir aquellas mercancías en las que pueda emplear sus recursos más abundantes, cuyos precios resulten menores; en cada región, el empleo de factores específicos asociados a factores no específicos conducen a costos variables. Por consiguiente, las mercancías producidas con esos recursos abundantes y baratos tendrán precios menores respecto a los países en donde hay una situación diferente.

La estrecha interdependencia que se observa en cada mercado nacional entre los precios de los factores y de las mercancías, no se da tan plenamente cuando se trata de países.”⁷¹

⁷⁰ Loc. cit.

⁷¹ Loc. cit.

2.6. Situación actual del comercio internacional

Durante los últimos años del siglo veinte y los primeros del siglo veintiuno la dinámica del comercio internacional ha estado enfocada fundamentalmente en el establecimiento de mecanismos ágiles expeditos y fáciles para promoción del libre comercio y la eliminación o reducción de obstáculos arancelarios.

En ese sentido los Estados han alcanzado la suscripción de instrumentos internacionales de tratados internacionales con este fin, la manifestación más clara de la promoción del libre comercio actual es la conformación de bloques comerciales de integración que promueven y establecen una zona de libre comercio cuyo efecto fundamental es la eliminación de todas la barreras arancelarias o la gran mayoría de estas barreras arancelarias y el compromiso de no adoptar ninguna otra restricción no arancelaria tales como monopolio, dumping, subvenciones, prácticas desleales que pudieran alterar el libre comercio.

Este fenómeno es decir la promoción del libre comercio a finales del siglo 20 y principios del siglo 21 está íntimamente ligado con la figura de la globalización anteriormente definida así a través de la globalización el uso de las tecnologías y el establecimiento de una aldea global es decir de una sociedad mundial, se han establecido mecanismos de facilitación al libre comercio en los cuales la función del Estado lamentablemente se limita a ser un observador o un garante de la promoción y la eliminación de cualquier barrera al mismo.

“El ritmo de la integración económica internacional se aceleró en la década de los ochenta y los noventa, cuando en todas partes los gobiernos redujeron las barreras políticas que obstaculizaban el comercio y la inversión internacional. La apertura al mundo exterior forma parte de un cambio más generalizado hacia una mayor confianza en los mercados y la empresa privada, especialmente a medida que muchos países en desarrollo y países comunistas se percataron de que los altos niveles de planificación e intervención gubernamental no producían los resultados de desarrollo esperados.

Entre los ejemplos más notables de esta tendencia están las amplias reformas económicas emprendidas por China desde finales de los años setenta, la pacífica

disolución del comunismo en el bloque soviético de fines de los años ochenta y el arraigo y crecimiento estable de las reformas de mercado en la India democrática en los años noventa. La globalización también ha sido alentada por el progreso tecnológico, el cual está disminuyendo los costos de transporte y comunicaciones entre los países. El marcado descenso en el costo de las telecomunicaciones, y del procesamiento, el almacenamiento y la transmisión de la información, facilitan aún más la localización y el aprovechamiento de las oportunidades comerciales en todo el mundo, la coordinación de las operaciones en lugares dispersos, o la venta de servicios en línea que antes no podían comercializarse a nivel internacional.”⁷²

“Finalmente, dado estos antecedentes, quizá no sea sorprendente (aunque tampoco muy útil) que el término “globalización” se utilice a veces en un sentido económico mucho más amplio, como otra manera de referirse al capitalismo o a la economía de mercado. Cuando se utiliza con esta connotación, las preocupaciones manifestadas tienen que ver más con temas clave de la economía de mercado, como la producción por parte de empresas privadas y con fines de lucro, la frecuente reestructuración de los recursos según la oferta y la demanda y el impredecible y rápido cambio tecnológico. En este sentido, indudablemente que es importante analizar las fortalezas y las debilidades de la economía de mercado como tal, y comprender mejor las instituciones y las políticas necesarias para que ésta funcione de manera más eficaz. Además, las sociedades necesitan profundizar la reflexión sobre cómo manejar mejor las consecuencias que trae consigo el rápido cambio tecnológico. Sin embargo, poco se gana cuando se confunden estos factores diferentes (aunque relacionados) con la globalización económica en su significado medular, que es la ampliación de los lazos económicos a través de las fronteras.”⁷³

La integración internacional económica ha tenido cambios vitales a los cuales los Estados y los individuos deben hacer frente a este nuevo reto que se presenta a sí mismo la globalización va creando oportunidades las cuales traen consigo grandes

⁷² Banco Mundial abril 2000, PREM Grupo de políticas económicas y Grupo de economía para el desarrollo, ¿Qué es la globalización? <http://www.bancomundial.org/temas/globalizacion/cuestiones1.htm> fecha de consulta 25 de mayo de 2015.

⁷³ Loc. cit. <http://www.bancomundial.org/temas/globalizacion/cuestiones1.htm> fecha de consulta 25 de mayo de 2015

riesgos a los cuales se deben de afrontar todas las economías a nivel mundial lo cual traer un mejor nivel de vida en la medida que sea aprovechadas estas oportunidades, mas apertura de los mercados y mayor afluencia económica entre los países.

Esto trae como consecuencias positivas la inmediatez, el buen aprovechamiento de las tecnologías y las justas reducciones a las limitaciones arancelarias para que se pueda facilitar el comercio teniendo este último el fin de eliminar las limitantes del libre comercio.

2.6.1. Globalización

A continuación se verá la definición de la globalización termino que ha ido evolucionando y volviendo más complejo por sus características las cuales se verán posteriormente.

“La globalización es un proceso de interacción e integración entre la gente, las empresas y los gobiernos de diferentes naciones. Es un proceso en función del comercio y la inversión en el ámbito internacional, el cual cuenta con el respaldo de las tecnologías de información. Este proceso produce efectos en el medio ambiente, la cultura, los sistemas políticos, el desarrollo y la prosperidad económica, al igual que en el bienestar físico de los seres humanos que conforman las sociedades de todo el mundo.

Esta ola actual de globalización ha adquirido un gran impulso debido a las políticas que han abierto las economías internas e internacional. Durante los años de la Segunda Guerra Mundial, y especialmente durante las últimas dos décadas, muchos gobiernos han adoptado sistemas económicos de libre mercado, lo cual ha aumentado ampliamente su propio potencial productivo y creado una miríada de nuevas oportunidades para el comercio y la inversión en el plano internacional. Los gobiernos también han negociado dramáticas reducciones de las barreras comerciales y han suscrito acuerdos internacionales para promover el comercio de bienes, servicios e inversión. Para sacarle partido a las nuevas oportunidades en los mercados extranjeros, las corporaciones han construido fábricas en el exterior y establecido acuerdos de producción y comercialización con sus socios extranjeros. Por lo tanto, una

*característica decisiva de la globalización es una estructura industrial y comercial financiera en el ámbito internacional.*⁷⁴

Tanto la globalización como el comercio internacional tienen bastante importancia para el derecho internacional económico ya que estos son pilares sobre los cuales esta rama del derecho no solo tiene su base sino va desarrollándose a fin de ir a la vanguardia de esta era.

CAPÍTULO 3

EL DERECHO ECONÓMICO INTERNACIONAL DENTRO DEL SISTEMA MULTILATERAL

3.1. Consideraciones generales

Si bien históricamente las relaciones de carácter económico, y particularmente comercial, entre los Estados, se rigieron durante grandes períodos dentro del ámbito bilateral, es indudable que hoy, a partir de la necesidad de una regulación general que promueva el libre intercambio de bienes y servicios, el ámbito multilateral ha ido ganando espacios.

“Los esfuerzos por el desarrollo y su necesaria implementación jurídica son sin duda los antecedentes inmediatos de esta nueva normatividad de naturaleza económica-internacional. Mencionamos que desde el punto de vista técnico encontramos en algunos organismos internacionales (GATT, Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles, cuyas siglas en inglés son GATT Fondo Monetario Internacional, OIT, FAO, etc.) elementos dignos de ser tratados en forma científicamente autónoma por la ciencia del derecho.

Sin embargo, creemos que las bases científicas más audaces y sólidas de esta rama jurídica, están en el acuerdo de Cartagena que crea el Pacto subregional andino, instrumento de integración que establece las bases operativas y políticas de un modelo

⁷⁴ Globalización 101 The Levin Institute - The State University of New York Authorship, ¿Qué es la globalización? 2015 <http://www.globalization101.org/que-es-la-globalizacion/> Fecha de consulta 25 de mayo de 2015.

*de desarrollo definido y preciso. No es casual que sean los años sesenta y nueve y setenta los que enmarquen este proceso integracionista que coordine los esfuerzos de gobernantes que mejor prevén el futuro económico de la región”.*⁷⁵

*“En 1949 se estableció el Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles, cuyas siglas en ingles son GATT y que precisamente fue un acuerdo interino entre los gobiernos que estaban negociando la creación de la Organización Internacional del Comercio. Pero el Congreso de los Estados Unidos no ratifico el acuerdo que creaba esta organización, por lo que el resultado concreto de las negociaciones de los años cuarenta sobre comercio fue el GATT.”*⁷⁶

La creación del GATT permitió en gran manera establecer mejores medidas para el comercio internacional y que pudieran dichas relaciones tener más armonio pero sobretodo un sistema equitativo que pudiera ayudar a borrar las altas barreras arancelarias que existían en ese tiempo

*“Precisamente, el tratadista Fernando Ocampo analiza el contenido del GATT, incluyendo las modificaciones y aclaraciones incorporadas en 1994 y en su conclusión destaca que este sistema multilateral permite que los países formen alianzas temporales para defender una tesis específica, posibilidad vedada en los acuerdos bilaterales o regionales. Según Ocampo, en las primeras rondas de negociaciones sobre aranceles llevadas a cabo en la década de los cuarenta, llegaron a participar hasta 34 países. En la última ronda de negociaciones, conocida como la Ronda Uruguay, participaron 123 países. Esta ronda culmino en 1994, con la creación de la Organización Mundial del Comercio.”*⁷⁷

La Ronda de Uruguay dio como nacimiento a la Organización Mundial del Comercio conocida como OMC tomando en consideración que el GATT solo era un acuerdo en el que se reunión los miembros mas no tenían un carácter de organización internacional lo cual en dicha Ronda los llevo a crear la organización antes mencionada.

⁷⁵ Castañeda Jorge. *Op.cit.* Pag.116.

⁷⁶ Robles Cordero Edgar, Ulate Anabelle. *Centro América y los acuerdos comerciales internacionales.* Costa Rica; Edición grafica e impresión: Uruk Editores S.A. Primera edición año 1998. Pág. 17.

⁷⁷ Loc.cit.

3.2. Diferencia entre la OMC del GATT

“La OMC no es una simple ampliación del GATT; por el contrario, sustituye por completo a su predecesor y tiene un carácter muy diferente. Entre las principales diferencias figuran las siguientes:

- a. El GATT era un conjunto de normas, un acuerdo multilateral sin base institucional, solo contaba con una pequeña secretaria asociada, cuyo origen se remontaba al intento de establecer una OIC en el decenio de 1940. La OMC es una institución permanente con su propia secretaria.*
- b. El GATT se aplicaba con “carácter provisional”, aun cuando después de más de 40 años los gobiernos decidieran considerarlo un compromiso permanente. Los compromisos contraídos en el marco de la OMC son absolutos y permanentes.*
- c. Las normas del GATT se aplicaban al comercio de mercancías. La OMC abarca además el comercio de servicios y los aspectos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio.*
- d. Aunque el GATT era un instrumento multilateral, para el decenio de 1980 se habían añadido muchos nuevos Acuerdos de carácter plurilateral y, por tanto, selectivo. Los Acuerdos que constituyen la OMC son en su práctica totalidad multilaterales y por, consiguiente, entrañan compromisos para todos sus miembros.*
- e. El sistema de solución de diferencias de la OMC es más rápido, más automático, y por tanto mucho menos susceptible de bloqueos, que el antiguo sistema del GATT. Sera también más fácil lograr la aplicación de las conclusiones a que se llegue en las diferencias que surjan en la OMC.”⁷⁸*

“El GATT de 1947 seguirá existiendo hasta finales de 1995, con lo que se dio tiempo a que todos los países miembros del GATT se adhieran a la OMC y se permitirá una superposición de actividades en esferas como la de solución de diferencias. Además, el GATT sobrevive como “GATT de 1994, versión modificada y actualizada del GATT de

⁷⁸ *Ibíd.* Pág. 91.

1947, que forma parte integrante del Acuerdo sobre la OMC y que sigue estableciendo las disciplinas fundamentales que afectan al comercio internacional de mercancías.”⁷⁹

3.3. Acuerdos Comerciales

“Estos acuerdos son instrumentos que se utilizan en el comercio internacional para dar mayor fluidez al comercio internacional entre los países contratantes. El propósito de la OMC es liberalizar el comercio o bien reducir los obstáculos del mismo en el ámbito internacional para que el comercio mundial pueda efectuarse con la mayor eficacia posible. Pero como esto no puede lograrse en un entorno donde existe un número tan elevado de países, se ha ideado la forma de ir integrando áreas de libre comercio a través de la negociación y suscripción de Acuerdos Comerciales.”⁸⁰

Los acuerdos comerciales son parte de los pilares que sostienen el derecho comerciales pues estos son aquellas herramientas que ayudar a que el comercio tengan mayor eficacia y movimiento en aquellos países que celebran dichos acuerdos.

3.3.1. Definición Conceptual

“Tratado bilateral o multilateral u otro pacto aplicable que compromete a una o más naciones, a condiciones comerciales específicas que, por lo general, incluyen concesiones mutuamente benéficas. (Trade Agreement) “El lenguaje del comercio” (1990).”⁸¹

3.3.2. Definición Operacional

“Comercio realizados entre dos o más países con el propósito de liberalizar el comercio reciproco a través de eliminar las barreras comerciales. Los acuerdos comerciales, según Cordón (1998) son: Compromiso verbal o escrito, formal o informal, mediante el

⁷⁹ Loc.cit.

⁸⁰ Azmitia Pimentel Moises. *Teorías de Comercio Internacional* . <http://biblio2.url.edu.gt/Tesis/01/04/Azmitia-Pimentel-Moises/Azmitia-Pimentel-Moises.pdf>. Fecha de consulta 20 de abril de 2015

⁸¹ Loc Cit. <http://biblio2.url.edu.gt/Tesis/01/04/Azmitia-Pimentel-Moises/Azmitia-Pimentel-Moises.pdf> Fecha de consulta 20 de abril de 2015.

*cual una persona, en ejercicio de su libertad individual, se obliga a realizar una tarea, para prestar un servicio o entregar una cantidad de bienes o dinero, conforme a las cláusulas establecidas de común acuerdo entre las partes contratantes.”*⁸²

*“La práctica de los últimos años ha demostrado que, para que funcione con alto grado de eficiencia un Acuerdo Comercial es necesario negociar convenientemente las Normas o Reglas de Origen, en ausencia de normas internacionales homogéneas. Debido a la diferencia de intereses entre países y ramas industriales, parece que no ha sido posible que funcione una sola Norma de Origen homogénea para todos los acuerdos. Es por ello que tienen que ser negociadas de acuerdo a las circunstancias y características de los países contratantes.”*⁸³

*“Según Herrera (1995) las Normas de Origen pueden ser definidas como un conjunto de regulaciones que se utilizan para establecer si un producto tiene un proceso de producción significativo o incorpora una importante proporción de insumos locales. Dichas circunstancias lo hacen considerarse como originario de determinado país.”*⁸⁴

3.4. Los acuerdos sectoriales

“Hay dos sectores que desde un inicio fueron muy polémicos en las negociaciones multilaterales y que poco a poco fueron separándose del GATT- 1947, estos son, la agricultura y los textiles y prendas de vestir. Precisamente, uno de los éxitos de las negociaciones de la Ronda de Uruguay es que reincorporo ambos sectores a los acuerdos multilaterales. Actualmente la OMC mantiene como excepción tres acuerdos sectoriales específicos, llamados plurilaterales, a saber, el de aviación civil, el de carne

⁸² Loc. Cit. <http://biblio2.url.edu.gt/Tesis/01/04/Azmitia-Pimentel-Moises/Azmitia-Pimentel-Moises.pdf> Fecha de consulta 20 de abril de 2015

⁸³ Loc. Cit. <http://biblio2.url.edu.gt/Tesis/01/04/Azmitia-Pimentel-Moises/Azmitia-Pimentel-Moises.pdf> Fecha de consulta 20 de abril de 2015.

⁸⁴ Loc. cit. <http://biblio2.url.edu.gt/Tesis/01/04/Azmitia-Pimentel-Moises/Azmitia-Pimentel-Moises.pdf> Fecha de consulta 20 de abril de 2015.

bovina y el de productos lácteos, “los cuales solo comprometen a los signatarios y no le agregan mucho a las disciplinas del GATT.”⁸⁵

“El desarrollo del sector agrícola está ligado a la política de protección, subsidios y demás ayudas otorgadas por los gobiernos, en particular aquellos de los países industrializados. Precisamente, el apoyo gubernamental a los productos agrícolas durante el periodo 1986-90 ascendió a US\$92 mil millones anuales en la Unión Europea, US\$ 35 mil millones en Japón y US\$ 24 mil millones en Estados Unidos. Este proteccionismo agrícola, solo en azúcar y carne, equivale a la mitad de la ayuda internacional a los países subdesarrollados. No sorprende entonces que la historia de las negociaciones comerciales del sector agrícola sean tan complejas. Estas ponen de manifiesto por un lado, el juego de intereses entre los países desarrollados, particularmente Estados Unidos, Europa y Japón y por otro, el poco poder de negociación de los países en desarrollo.”⁸⁶

“El tratadista Carlos Pomareda subraya este hecho y argumenta que la conformación de un grupo de países en desarrollo caracterizados por otorgar bajos subsidios a su agricultura, conocido como el grupo Cairns, fue muy importante en las negociaciones agrícolas, este grupo mediar entre las dos posiciones antagónicas de la Unión Europea y la de Estados Unidos, “evitando que ellos decidieran las reglas del comercio mundial”. Luego Pomareda analiza los alcances de haber incluido la agricultura dentro de las disciplinas del GATT- 1994 y concluye que mientras los países desarrollados ya apoyan y preparan su sector agrícola para enfrentar estas nuevas condiciones, en América Latina los programas de apoyo son muy limitados.”⁸⁷

Se ha podido demostrar que el sector agrícola ha sido un tema que ha tenido bastante auge en los últimos años pues es un sector bastante comercial para los países no obstante en los países europeos y desarrollados este sector ha ido teniendo avances bastante significativos no obstante en países menos desarrollados o de este continente

⁸⁵ Robles Cordero Edgar. *Op.cit.* Pág. 18.

⁸⁶ *Ibid.* Pág.19.

⁸⁷ Loc. cit.

el apoyo ha sido bastante escaso a lo cual lleva a que los aranceles en esta materia sea un punto de conflicto como se irá analizando más adelante.

“Una vez finalizada la Segunda Guerra Mundial y como parte de los acuerdos de la postguerra, se inició una serie de discusiones con el objetivo de construir e implementar un sistema económico internacional. Como producto de estas discusiones y base de este nuevo orden económico internacional, se desarrolló el sistema de Bretton Woods, constituido por un grupo de instituciones y acuerdos internacionales multilaterales como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Internacional para la Reconstrucción y Desarrollo y el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, hoy conocido como la Organización Mundial de Comercio.”⁸⁸

Los efectos producidos por la segunda guerra mundial proco una gran preocupación por las potencias económicas a lo cual tuvieron que establecer un nuevo orden económico a fin de poder mantener las riendas de la economía mundial y evita que se creara un descontrol que lejos de progresar atrasaría el crecimiento económico a nivel mundial.

“Este nuevo sistema para la regulación internacional contemporánea de las relaciones económicas, fue desarrollado durante una serie de conferencias celebradas a finales de la Segunda Guerra Mundial. En julio de 1944, se celebró en Bretton Woods, New Hampshire, Estados Unidos, la Conferencia Monetaria y Financiera de Bretton Woods con la participación de delegaciones de 44 países. En este encuentro, se establecieron las bases para la creación de instituciones y acuerdos que regularían la parte financiera de las relaciones económicas como el FMI y el Banco Mundial. En relación con la regulación del ámbito comercial de las relaciones económicas, se propuso crear una organización que promoviera el comercio internacional mediante la reducción de los aranceles, la eliminación de los tratos discriminatorios y la abolición de las restricciones cuantitativas al comercio.”⁸⁹

A raíz de la crisis causada por la segunda guerra mundial varias organizaciones se unieron bajo la preocupación de poder crear un sistema que fuera lo suficientemente

⁸⁸ *Ibíd.* Pág. 57.

⁸⁹ *Ibíd.* Pág. 58.

capaz de poder regular y mantener las relaciones económicas comerciales y a su vez solucionar los conflictos que pudieran originarse del mismo, y fue así que en la reunión de Bretton Woods se empezaron a establecer las bases como la vez instituciones que con el pasar de tiempo irían evolucionando hasta llegar a la creación de lo que el día de hoy se conoce como la Organización Mundial del Comercio “OMC”.

“Durante la Segunda Sesión de Comité Preparatorio de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el comercio y empleo celebrada en Ginebra, Suiza, entre abril y noviembre de 1947 y en forma paralela a la elaboración de la Carta de la Habana, se llevó a cabo la primera Conferencia de Negociaciones sobre Aranceles con la participación de 23 países. En dicha Conferencia, se realizaron una serie de negociaciones multilaterales con el propósito de reducir sustancialmente los aranceles aduaneros y otras barreras al comercio, además de eliminar las preferencias sobre criterios de reciprocidad y ventaja mutua. En Esta conferencia de 1947 abarcaba tres temas principales: primero, el seguimiento a la preparación del documento con el que se formaba la Organización Internacional del Comercio; segundo, la negociación de un acuerdo recíproco multilateral para reducir aranceles; tercero, el desarrollo de cláusulas generales relacionadas con las obligaciones tarifarias.”⁹⁰

“Los dos últimos acuerdos alcanzados pasaron a formar parte del Acuerdo General y fueron concebidos como un mecanismo provisional mientras la Carta de la Habana entraba en vigor; sin embargo, al no suceder esto, el GATT sustituyó a la OIC de manera temporal. Por parte de Estados Unidos, el acuerdo fue concebido como un tratado internacional, bajo la forma de un acuerdo en forma simplificada; lo que permitió que se implementara administrativamente sin tener que contar con la aprobación del Congreso. Esta serie de dificultades sufridas por el GATT en sus inicios, ocasionaron en gran medida muchas de las fallas que por muchos años tuvo el sistema, incluso en su propia estructura, defectos que en buena parte fueron subsanados con la culminación de la Ronda Uruguay.”⁹¹

⁹⁰ *Ibíd.* Pág. 59.

⁹¹ *Loc. cit.*

3.5. Rondas de Negociaciones Comerciales: *“Los avances más importantes en la liberalización del comercio internacional se han realizado mediante una serie de negociaciones comerciales multilaterales, o “rondas”, bajo los auspicios de GATT. La Ronda Uruguay fue la última y la de mayor envergadura. Aunque a veces se prolongan demasiado, las rondas ofrecen un enfoque global de las negociaciones comerciales que presenta una serie de ventajas con respecto a las negociaciones cuestión por cuestión. En primer lugar, una ronda de negociaciones comerciales permite a los participantes perseguir y lograr ventajas en una amplia gama de cuestiones. En segundo lugar, concesiones que son necesarias pero que de otro modo resultarían difíciles de defender en el plano político nacional pueden otorgarse con mayor facilidad cuando forman parte de un conjunto de resultados que incluye también ventajas política y económica atractivas. En tercer lugar, los países en desarrollo y otros participantes menos poderosos tienen más posibilidades de influir en el sistema multilateral en el contexto de una ronda de negociaciones que en una situación de predominio de las relaciones bilaterales entre los principales países comerciantes. Por último, la reforma general de sectores políticamente sensibles del comercio mundial es más viable si forma parte de un conjunto global de resultados: Buen ejemplo de ello fue en la Ronda de Uruguay la reforma del comercio de productos agropecuarios.”*⁹²

La mayor parte de las primeras rondas de negociaciones comerciales del GATT se consagraron a continuar el proceso de reducción de los aranceles. No obstante, entre los resultados de la Ronda Kenedy, a mediados del decenio de 1960, figuraba un nuevo Acuerdo Antidumping del GATT. La Ronda Tokio, celebrada durante el decenio 1970, constituyó un intento más ambicioso de ampliar y mejorar el sistema.⁹³

Se llega a la conclusión que las Rondas de negociaciones comerciales tuvieron varios puntos a tratar pero uno de los más importantes que debían de reforzar era el tema arancelario pues las barreras eran bastante elevadas no obstante fijaron una postura entre las negociaciones la cual era la reducción de estos aranceles para que el

⁹² *Ibíd.* Pág.86.

⁹³ *Loc. cit.*

comercio internacional se viera con mayor fluidez y no afectado o estancado lo cual sería desfavorable para el comercio internacional.

3.6. Relaciones Multilaterales y regionales en el comercio agrícola:

*“En el marco de las relaciones internacionales los acuerdos suscritos en forma bilateral, grupal o multilateral, ofrecen el marco de referencia para el comportamiento de las empresas que realizan transacciones de bienes y servicios. En América Latina la década de los noventa ha sido testigo, inclusive antes de la aprobación del GATT (1993), de un proceso impresionante de firma de acuerdos de comercio entre grupos de países. El Acuerdo sobre Agricultura en el GATT y el desafío de su instrumentación por parte de la OMC, dada la dinámica del proceso. El tratamiento de los temas sobre agricultura en los Acuerdos Regionales en el hemisferio occidental, a la luz de la dinámica de las relaciones multilaterales. Aun cuando el tema es bastante acotado, podría apreciarse que es complejo y sensible. Ello es así por dos razones. La primera es que detrás de los acuerdos comerciales subyacen importantes dimensiones “geopolíticas”. La segunda es que los productos de la agricultura, especialmente los que se comercializan a nivel mundial, son sensibles”.*⁹⁴

3.7. La dimensión Geopolítica de los Acuerdos Comerciales:

“En 1986 se lanza la octava ronda, la Ronda de Uruguay, que se extendió hasta 1993. La agricultura era uno de los catorce temas de negociación, según lo acordado en la declaración de Punta del Este. Hace diez años los países de América Latina fueron a negociar en agricultura y no sabían nada de negociaciones, y eso en parte explica las limitadas ventajas que se obtuvieron con el GATT en el campo del comercio de productos de la agricultura. El objetivo fijado para las negociaciones fue lograr una

⁹⁴ *Ibíd.* Pág.135.

mayor liberalización del comercio agropecuario y someter todas las medidas que afectan el acceso de las importaciones y a la competencia de estas.”⁹⁵

3.8. Los principales aspectos del Acuerdo Agrícola:

“Es importante reconocer que a partir de la Ronda de Uruguay, el comercio de productos de la agricultura es formalmente influenciado no solo por el Acuerdo sobre Agricultura, sino también por otros acuerdos como los Acuerdos Multilaterales sobre el comercio de mercancías, el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios y el Acuerdo sobre los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio. Dentro del GATT -94, las principales medidas de influencia directa en la agricultura son:

- *Acceso a Mercados (arancelización, contingentes arancelarios, salvaguardia especial).*
- *Medidas de ayuda interna.*
- *Subsidios a las exportaciones.*
- *Prohibiciones y restricciones a las exportaciones.*
- *Trato especial y diferenciado para PED.*
- *Examen de aplicación de compromisos.”⁹⁶*

3.8.1. Responsabilidades de la OMC en la Administración del Acuerdo Agrícola

“A través del comité sobre Agricultura, la OMC ejerce vigilancia permanente y absuelve las disputas pertinentes en una agenda amplia y compleja. De la lista exhaustiva de inquietudes vinculadas a las condiciones del comercio internacional. A continuación se describen los temas que más ocupan a la organización:

- *Acceso a mercados: Aranceles prevalecientes, administración de los contingentes arancelarios, ineffectividad de las medidas de salvaguardia.*

⁹⁵ *Ibíd.* Pág. 136.

⁹⁶ *Ibíd.* Pág.141.

- *Ayuda interna: Aplicación de MAI (Medidas de ayuda interna) en los PD (Países desarrollados). Aplicación de las MAI en otros países de ALC (América Latina y el Caribe).*
- *Subsidios en las exportaciones: Subvenciones a las exportaciones en los países desarrollados.*
- *Medidas sanitarias y fitosanitarias: Aplicación distorsionada de las medidas sanitarias. Tratamiento de los conflictos por cuestiones ambientales.”⁹⁷*

3.9. Las Reglas de origen en el comercio internacional: *“A nivel internacional existen dos tipos de normas de origen: las de tipo no preferencial y las preferenciales. Las primeras comprenden todas las normas utilizadas en instrumentos de política comercial no preferenciales, tales como la aplicación del trato de nación más favorecida, los derechos antidumping y compensatorios, las medidas de salvaguardia, e incluso las compras del sector público y el establecimiento de las estadísticas comerciales. Por otra parte, las normas de origen preferenciales tienen como objetivo la determinación del país de donde proviene un bien, el cual es elegible para un trato arancelario preferencial, previamente negociado entre uno o más países a través de un Acuerdo o Zona de libre comercio.”⁹⁸*

3.10. Consideraciones generales del GATT

“El Acuerdo General acoge una serie de principios que constituyen el fundamento sobre el que descansa y se manifiesta el sistema. Entre ellos está la no discriminación, la cual se manifiesta principalmente de dos maneras: la cláusula de nación más favorecida y el trato nacional; otros principios son el arancel como único instrumento de protección, el multilateralismo y la reciprocidad. Estos constituyen los pilares sobre los que se

⁹⁷ *Ibíd.* Pág.144.

⁹⁸ *Ibíd.* Pág. 221.

desarrolla el texto del GATT y la manifestación más clara de las Partes Contratantes de su compromiso con los objetivos del Acuerdo.”⁹⁹

3.10.1. Naturaleza Jurídica y Estructura del GATT:

“Si bien es cierto, el GATT plantea principalmente un acuerdo de comercio multilateral, en el que se establecen derechos y obligaciones para las partes contratantes, es importante indicar que el mismo puede ser analizado también como una institución, un foro de negociación y órgano de solución de controversias.”¹⁰⁰

“El texto del GATT está integrado por cuatro grandes partes desarrolladas en 38 artículos. Conviene mencionar que inicialmente estuvo dividido en tres partes y que posteriormente, en 1965, se le agrego una cuarta referente al Comercio y Desarrollo. Con la entrada en vigor de la OMC el 1 de enero de 1995, las disposiciones del GATT de 1947 no solo mantienen su vigencia, sino que además es modernizado a través del establecimiento del GATT de 1994 y de una serie de normas y disciplinas de carácter obligatorio en otras áreas.”¹⁰¹

3.10.2. El GATT como institución:

“Con el fallido intento de lograr la ratificación de la Organización Internacional del Comercio (OIC) el GATT, al menos en su superficie, nació con una pobre estructura institucional en comparación con otras organizaciones internacionales como el FMI y el Banco Mundial. No obstante, con el transcurso del tiempo varias estructuras institucionales han evolucionado de manera eficiente para cumplir con las necesidades requeridas. En 1947, los redactores del Acuerdo General evitaron en lo posible darle las características de una organización. Sin embargo, dada su importancia y complejidad, era claro que el GATT requería de algún tipo de dirección. Así, se estableció que las Partes Contratantes actuarían conjuntamente en una serie de temas, sin que existiera

⁹⁹ *Ibíd.* Pág. 59.

¹⁰⁰ *Loc. cit.*

¹⁰¹ *Ibíd.* Pág. 60.

*en un principio ningún otro órgano adicionales que surgieran que el GATT tenía elementos de una organización internacional.”*¹⁰²

El GATT tuvo no solo es el acuerdo que muchas personas conocían sino a su vez tuvo otra faceta la cual fue de una institución la cual no fue sólida como se esperaba a diferencia de otras que se encontraban en ese momento. No obstante el GATT sería el génesis de lo que más adelante veremos como la Organización Mundial del Comercio OMC.

*“En 1975, las Partes Contratantes establecieron un Grupo Consultivo integrado de manera restrictiva por 18 y luego por 22 países que pretendían ser representativo de los distintos territorios; sin embargo, el mismo nunca se desarrolló mayormente y en la práctica nunca jugó un papel importante. A pesar de los defectos presentados por el GATT como institución, lo cierto es que el mismo funcionó con bastante éxito por más de cuarenta años y muchas de sus imprecisiones iniciales fueron superadas en alguna medida con el paso del tiempo.”*¹⁰³

3.10.3. EL GATT como foro de negociación:

“Uno de los pilares del sistema de comercio internacional constituye, sin lugar a dudas, el principio del multilateralismo. Por medio de este, se persigue que las condiciones del comercio, incluyendo las restricciones arancelarias y no arancelarias se discutan y negocien sobre una base multilateral, para lo cual, las distintas rondas de negociaciones comerciales multilaterales han ofrecido el foro ideal para su materialización. En la Ronda de Uruguay, si bien es cierto el tema de las reducciones arancelarias y eliminación de las barreras técnicas al comercio fueron parte de la negociación, debe destacarse que el énfasis estuvo en una serie de temas nunca antes regulados en el marco del GATT, entre ellos, el comercio de servicios y propiedad intelectual. Debido a lo anterior, esta ha sido catalogada como la Ronda de

¹⁰² *Loc. cit.*

¹⁰³ *Loc. cit.*

*negociaciones comerciales internacionales más ambiciosa hasta estos momentos, emprendida en el marco del sistema de comercio multilateral.”*¹⁰⁴

Se establece que la Roda de Uruguay fue bastante determinante en cuanto a los temas de aranceles pues fue la que más desarrollo a diferencia de otras Rondas como las de Tokio, Kenedy el tema arancelario ya que este pudo ser abordado de tal manera que se llegara a mejoras a diferencias de las rondas anteriores, además cabe resaltar que la Ronda de Uruguay tuvo un efecto bastante trascendental pues de ella aún se toman muchas referencias y parámetros hasta hoy en día.

3.10.4. EI GATT como órgano de solución de conflictos:

*“Como mencionamos anteriormente, el GATT puede ser analizado también como un órgano mediante el cual se concilian o resuelven las disputas comerciales que se presenten entre los países signatarios del acuerdo. A través del texto del Acuerdo General es posible encontrar diversas disposiciones referentes a resolución de diferencias.”*¹⁰⁵

3.10.5. Solución de Controversias:

*“Si bien es cierto que en el texto del Acuerdo General aparecen una serie de disposiciones que prevén la celebración de consultas entre las partes interesadas para dirimir disputas, son los artículos 22 y 23 los que regulan de manera primordial lo referente a la solución de controversias. El artículo 22 que se refiere a las consultas, invita a las partes en disputa a buscar una solución negociada del problema que se discute; el mismo establece que cada parte contratante examinará con comprensión las representaciones que pueda formularle cualquier otra parte contratante y deberá prestarse a la celebración de consultas sobre dichas representaciones, cuando estas se refieran a una cuestión relativa a la aplicación del presente Acuerdo...”*¹⁰⁶

“En el mismo sentido de la disposición anterior, el artículo 23 provee una etapa inicial la posibilidad de “llegar a un arreglo satisfactorio de la cuestión. Sin embargo, si las partes

¹⁰⁴ *Ibíd.* Pág. 64.

¹⁰⁵ *Loc. cit.*

¹⁰⁶ *Ibíd.* Pág. 73.

interesadas no consiguen dentro de un plazo razonable solucionar el problema presentado, podrán someter la disputa a las Partes Contratantes. Como origen de la acción este artículo 23 requiere que una Parte contratante considere que una ventaja resultante para ella, directa o indirectamente del presente acuerdo se halle anulada o menoscabada; o que el cumplimiento de uno de los objetivos del acuerdo se halle comprometido... Cualquiera de estas dos causas debe ser resultado de:

- *Que otra parte Contratante no cumpla con las obligaciones contraídas en virtud del presente acuerdo; o*
- *Que otra parte Contratante aplique una medida, contraria o no a las disposiciones del presente acuerdo; o*
- *Que exista otra situación ...”¹⁰⁷*

Es importante destacar que el texto del Acuerdo General no tiene una guía de pasos que vayan indicando como ir procediendo, esto trajo como resultado a través de ensayo y error, y en la práctica diaria por medio de las partes en este sistema fue que se desarrolló cada vez más este procedimiento. No obstante es importante resaltar que tiene algunas deficiencias entre las cuales se pueden analizar: el retraso en todas las instancias del procedimiento; la falta de reglas sobre la adopción del reporte del procedimiento; la falta de reglas claras sobre la adopción del reporte de los paneles; y la escasa implementación de dichos reportes.¹⁰⁸

“Finalmente, es necesario referirse al principal defecto que presento este mecanismo, o sea el hecho de que para que un panel fuera adoptado por las partes contratantes debía existir un consenso entre ellas, en el que incluso debía participar la parte cuyo resultado había sido desfavorable. Con los resultados de Ronda Uruguay específicamente con el Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la solución de diferencias, se soluciona este problema.” ¹⁰⁹

Reseña histórica del GATT “El predecesor de la OMC, el GATT, fue establecido con carácter provisional después de la segunda guerra mundial, a raíz de la creación de

¹⁰⁷ Loc. cit.

¹⁰⁸ Loc. cit

¹⁰⁹ *Ibíd.* Pág.74.

otras nuevas instituciones multilaterales dedicadas a la cooperación económica internacional, en particular, las instituciones de “Bretton Woods, conocidas ahora como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Los 23 miembros fundadores del GATT formaban parte de un grupo de más de 50 países que habían convenido en la creación de la Organización Internacional del Comercio (OIC), nuevo organismo especializado de las Naciones Unidas. La Carta no solo tenía por objeto establecer disciplinas para el comercio mundial sino que contenía también normas en materia de empleo, convenios sobre productos básicos, prácticas comerciales restrictivas, inversiones internacionales y servicios.”

“Aunque la Carta de la OIC fue finalmente aprobada en una Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, celebrada en la Habana en marzo de 1948, la ratificación de este instrumento por el órgano legislativo resultó imposible en el caso de algunos países. Cuando el Gobierno de los Estados Unidos anunció en 1950 que no pediría al Congreso que ratificara la Carta de La Habana, dejó en realidad de existir la OIC. A pesar de su carácter provisional, el GATT siguió siendo el único instrumento multilateral por el que se rigió el comercio internacional desde 1948 hasta el establecimiento de la OMC. Aun cuando en sus 47 años de vida el texto jurídico básico del GATT permaneció en gran parte como estaba en 1948, se hicieron adiciones en forma de acuerdos “plurilaterales” de participación voluntaria y esfuerzos continuos por reducir los aranceles. Gran parte de ello se logró mediante una serie de “rondas de negociaciones comerciales.”¹¹⁰

3.10.6. El GATT y el nuevo sistema de la Organización Mundial del comercio:

“La carta atlántica de 1941 estableció como objetivo un sistema de comercio mundial estable, que debía basarse en el libre intercambio de mercancías y servicios. Una vez finalizada la Segunda Guerra Mundial, el consejo económico y social de las Naciones Unidas, a iniciativa de Estados Unidos. Convoco varias conferencias internacionales sobre comercio y empleo. En esa misma sede, en conexión con la reorganización del sistema monetario internacional, la ordenación de las relaciones económicas internacionales, a través de la creación de una Organización Internacional del

¹¹⁰ *Ibíd.* Pág.86.

Comercio (OIC), debía apoyarse sobre nuevas bases. En 1948, como consecuencia de las negociaciones, se aprobó la denominada Carta de la Habana. Esta Carta contenía una regulación extensa en materia comercial, de libre competencia, política del desarrollo y mercado laboral.”¹¹¹

“La conferencia de la Habana de 1947 fue precedida por negociaciones sobre la reducción recíproca de los derechos aduaneros, en las cuales tomaron parte veintitrés Estados. Estas negociaciones desembocaron en el “Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio. El GATT se firmó el 31 de octubre de 1947 y a través de un Protocolo de Aplicación Provisional, entro en vigor el 1 de enero de 1948. En origen, el GATT se concibió como parte de una reglamentación más amplia sobre la liberalización de los derechos aduaneros y otras medidas de política comercial, debiendo quedar integrado en la Carta de la Habana, que constituiría la regulación completa de un nuevo orden comercial mundial. Teniendo en cuenta que su aplicación solo sería transitoria, se quiso evitar la exigencia de una ratificación parlamentaria. En este contexto, se incluyó en el protocolo la denominada “cláusula del abuelo”. De acuerdo con ella, el GATT no resultaba aplicable si existieran normas nacionales, en vigor a 30 de octubre de 1947, inconciliables con él. Tras el fracaso del proyecto de Organización Internacional del Comercio, el GATT provisional se convertiría en un marco duradero de regulación del comercio mundial. En la actualidad, las asimetrías que se produjeron como consecuencia de la legislación proteccionista de algunos Estados, aplicable al amparo de la cláusula del abuelo, han sido en gran parte eliminadas.”¹¹²

“Con el paso del tiempo, dada su estructura interna, el GATT se ha convertido prácticamente en una organización internacional. No solo regula el comportamiento de los países miembros, sino que facilita la actuación conjunta hacia el exterior mediante sus órganos de decisión y ejecución. El máximo órgano de decisión es la reunión de las partes contratantes. Por lo general, las votaciones deben adoptarse por mayoría, teniendo un voto cada miembro. Sin embargo, lo habitual es que las partes contratantes se esfuercen por alcanzar el consenso, sin necesidad de un acto forma de votación. De

¹¹¹ Herdegen Matthias. *Op.cit.* Pág. 174.

¹¹² *Ibíd.* Pág. 175.

*los problemas más actuales y las cuestiones menores se ocupa un órgano permanente: El Consejo de Representantes. Junto a ellos, existen un Comité con funciones consultivas, Grupos de Expertos para cuestiones especiales y una Secretaria dirigida por el Director General del GATT.”*¹¹³

*“La comunidad europea, sin haberse adherido formalmente al GATT, llego a ser tratada como un miembro del mismo, a causa de sus competencias en política comercial. Tras la reforma del orden comercial mundial, la Comunidad Europea se adhirió formalmente al nuevo sistema institucional y al Acuerdo por el que se establece la OMC. Con la entrada en vigor de Tratado de Lisboa, la Unión Europea ha sustituido a la Comunidad Europea. Con el fin de seguir impulsando el libre comercio mundial, los miembros realizaron, en intervalos periódicos, rondas comerciales: En Ginebra 1947, en Anecy 1949, en Torquay (Gran Bretaña) (1950-51), en Ginebra (1955-56) y de nuevo en Ginebra denominada Ronda Tokio (1973-76) y la octava o Ronda de Uruguay (1986-1993). El punto más importante de las negociaciones, en el marco de estas rondas, fueron las reducciones arancelarias. En la Ronda Kennedy, se logró acordar una reducción lineal general de los aranceles.”*¹¹⁴

*“En el marco de cada una de estas rondas, se adoptaron numerosos acuerdos de política comercial denominados, “Codigos del GATT”. Se trata de convenios jurídicamente separados del GATT que tienen, en cada caso, su propia orbita de Estados parte. La suscripción de estos acuerdos separados se promociono especialmente debido a los requisitos bastante complicados que, para la modificación de las disposiciones del GATT, se prevén en el artículo XXX. En virtud de este precepto, una enmienda requeriría una mayoría de dos tercios de las Partes Contratantes y solo sería válida entre los Estados que la hubieran aceptado. En este contexto, fue de especial importancia el Acuerdo Textil Mundial o Acuerdo Multifibras (AMF), que actualmente ya ha expirado.”*¹¹⁵

¹¹³ *Loc. cit.*

¹¹⁴ *Loc. cit.*

¹¹⁵ *Loc. cit.*

3.10.7. La Ronda Uruguay: Creación de un nuevo sistema

*“Las semillas de la Ronda Uruguay se arrojaron en noviembre de 1982 en una Reunión Ministerial de los miembros del GATT que se celebró en Ginebra. Aunque los Ministros se proponían iniciar una nueva e importante serie de negociaciones, la reunión se atascó en la cuestión de la agricultura y fue en general considerada un fracaso. De hecho, el programa de trabajo convenido por los Ministros sirvió de base a lo que iba a convertirse en el programa de las negociaciones de la Ronda Uruguay. En 1988 las negociaciones habían llegado a la etapa de realización de un “balance a mitad de periodo, que adoptó la forma de una reunión Ministerial que se celebró en Montreal (Canada) y dio lugar a la elaboración del mandato de negociación para la segunda etapa de la Ronda. Los ministros convinieron en un conjunto de primeros resultados, entre los que figuraban algunas concesiones en materia de acceso a mercados con respecto a los productos tropicales en caminadas a ayudar a los países en desarrollo así como un sistema de solución de diferencias modernizado y el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales, que preveía los primeros exámenes amplios, sistemáticos y regulares de las políticas y prácticas comerciales de los países miembros del GATT.”*¹¹⁶

“En la reunión ministerial celebrada en Bruselas en diciembre de 1990, el desacuerdo en cuanto al carácter de los compromisos relativos a una futura reforma del comercio de productos agropecuarios dio lugar a la decisión de prorrogar la Ronda. En diciembre de 1991 se presentó en Ginebra un amplio proyecto de texto del Acta Final, que contenía textos jurídicos que respondían a cada uno de los aspectos del mandato de Punta del Este, con excepción de los resultados en materia de acceso a mercados. Durante los dos años siguientes las negociaciones oscilaron continuamente entre la amenaza del fracaso y las predicciones de éxito inminente. En varias ocasiones se fijaron plazos que expiraron sin que se hubiera llegado a una solución; como principales puntos de conflicto, al comercio de productos agropecuarios se añadieron los servicios, el acceso a los mercados, las normas antidumping y la creación en proyecto de una

¹¹⁶ Robles Cordero Edgar *Op.cit.* Pág. 90.

nueva institución. Hubo que llegar al 15 de diciembre de 1993 para que quedaran finalmente resueltas todas las cuestiones y concluidas las negociaciones sobre el acceso a los mercados de bienes y servicios. El 15 de abril de 1994 los Ministros de la mayoría de los 125 gobiernos participantes firmaron el acuerdo en una reunión celebrada en Marrakech (Marruecos).”¹¹⁷

3.10.8. Reforma en el marco de la Ronda Uruguay

La Ronda de Uruguay marco un importante punto de desarrollo en la historia del comercio internacional pues permitió la unión entre los mercados y la contratación pública lo cual no se había podido lograr con eficacia antes de dicha Ronda, a su vez dio nacimiento a lo que se conoce como la OMC quien tiene sus fundamentos en el GATT.

*“En el marco de la Ronda Uruguay, se trató, sobre todo, de la reforma institucional, la eliminación progresiva de los obstáculos al comercio de productos agrícolas e industriales, la regulación de las prestaciones de servicios transfronterizas, así como el papel-político comercial que desarrolla la propiedad intelectual. En diciembre de 1993, después de extraordinarias dificultades y duras negociaciones, se consiguió concluir esta Ronda. En abril de 1994, en la Conferencia ministerial de Marrakech, se firmó el haz de acuerdos comerciales multilaterales a los que se añadieron pactos adicionales. La contribución de estos acuerdos a la liberalización es mayor, que la de todas las rondas anteriores. Junto a la reducción de aranceles y obstáculos al comercio no tarifarios para los productos industriales, en particular los sectores agrario y textil, debieron abrirse en mayor medida a la competencia global. A este fin responden, en primera línea, la eliminación de subvenciones a los productos agrícolas y de restricciones cuantitativas en el mercado textil. Además, se celebró un Acuerdo sobre Medidas Antidumping otro sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.”*¹¹⁸

El GATT moderno o nuevo se conformar de antiguo GATT y las nuevas modificaciones o cambios que se habían ido creando, como también las modificaciones a los preceptos

¹¹⁷ Loc. cit.

¹¹⁸ Herdegen Matthias. Op.cit. pág. 176.

particulares mediante una serie de acuerdos y el protocolo de Marrakech anexo al GATT-94. Los principios fundamentales del GATT-47 en el GATT -94. Como resultado final de esta nuevo GATT fue el nacimiento o surgimiento de una institución que hasta el día de hoy sigue en función y con bastante fuerza como lo es la Organización Mundial del Comercio.¹¹⁹

*“De gran importancia en el marco de la Ronda Uruguay, es la apertura de los mercados en relación con la contratación pública. Un primer paso hacia la liberalización de la contratación pública se había dado ya con el Acuerdo sobre Compras del Sector Publico de 1979. Al final de la Ronda Uruguay se negoció una ampliación esencial del programa de liberalización existente. Son partes del nuevo acuerdo, además de la Unión Europea y sus estados miembros y los Estados Unidos, los Estados de a EFTA, Hong Kong, Israel, Japón, Canadá, Singapur, Corea del Sur de Taiwán.”*¹²⁰

*“Una de las principales características del sistema GATT hoy Organización Mundial del Comercio es la posibilidad de formar en el día a día lo que podría denominarse “alianzas ad hoc”. Este tipo de alianzas sui generis posibilitan a los distintos países, en primer lugar, el análisis de las diferentes situaciones que se presentan de una manera individual, acorde con los mejores intereses de los países con los cuales comparte los mismos intereses. Esta capacidad de formar alianzas multiregionales con independencia de la región a las que pertenecen los países para defender un tema concreto, representa uno de los mayores atractivos del sistema. Esta riqueza practica que permite la participación conjunta de dos o más países en la defensa de un punto específico, permite a su vez que esas mismas partes defiendan tesis contrarias en temas distintos, solamente un instante después. El multilateralismo constituye pues, el fin último del sistema de comercio internacional y un compromiso insoslayable de todos los que participan en las negociaciones comerciales internacionales.”*¹²¹

¹¹⁹ *Ibíd.* Pág.177.

¹²⁰ *Loc. cit.*

¹²¹ Robles Cordero Edgar *Op.cit.* Pág. 75.

3.11. La Organización Mundial del Comercio

Este organismo internacional constituye un importante ente encargado de la promoción de un comercio justo, con base en una normativa internacional que garantice la libre competencia y la eliminación de obstáculos al comercio internacional: *“La Organización Mundial del Comercio (OMC) es la base jurídica e institucional del sistema multilateral de comercio. De ella dimanar las principales obligaciones contractuales que determinan la manera en que los gobiernos configuran y aplican las leyes y reglamentos comerciales nacionales. Es también la plataforma en la que se desarrollan las relaciones comerciales entre los distintos países mediante un ejercicio colectivo de debate, negociación y enjuiciamiento.”*¹²²

3.11.1 Antecedentes

La OMC se estableció el 1 de enero de 1995. Los gobiernos habían concluido las negociaciones de la Ronda de Uruguay el 15 de diciembre de 1993 y los Ministros habían dado su respaldo político a los resultados mediante la firma del Acta Final en una reunión celebrada en Marrakech (Marruecos) en abril de 1994. En la Declaración de Marrakech del 15 de abril de 1994 se afirmaba que los resultados de la Ronda de Uruguay *“fortalecerían la economía mundial y darán paso a un mayor crecimiento del comercio, las inversiones el empleo y los ingresos en todo el mundo. La OMC es la encarnación de los resultados de la Ronda de Uruguay y la sucesora del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). De un número potencial de miembros de 152 países y territorios, 76 gobiernos pasaron a ser Miembros de la OMC el primer día de su constitución, otros 50 gobiernos se hallaban en diversas etapas de tramitación de sus respectivos procedimientos nacionales de ratificación y el resto negociaba sus condiciones de ingreso.”*¹²³

Se determina que la Ronda de Uruguay fue clave y vital pues en ella se dio el origen de la OMC quien juega un papel importante y determinante en el derecho internacional

¹²² *Ibíd.* Pág. 77.

¹²³ *Ibíd.* Pág.78.

económico pues llega a mejorar a su antecesor el GATT y a implementación de mejores procedimientos como los veremos a continuación.

“La OMC no solo tiene un número potencial de miembros superior al de GATT (128 a finales de 1994) sino que también es mucho más amplio su ámbito de aplicación, en lo que respecta a actividades y políticas comerciales. El GATT únicamente era aplicable al comercio de mercancías, la OMC abarca el comercio de bienes y servicios y el “comercio de ideas” o propiedad intelectual. La OMC tiene su sede en Ginebra, Suiza. Sus funciones esenciales son las siguientes:

- a. Administrar y aplicar los acuerdos comerciales multilaterales y plurilaterales que en conjunto configuran la OMC.*
- b. Servir de foro para la celebración de negociaciones comerciales multilaterales.*
- c. Tratar de resolver las diferencias comerciales.*
- d. Supervisar las políticas comerciales nacionales.*
- e. Cooperar con las demás instituciones internacionales que participan en la adopción de políticas económicas a nivel mundial.”* ¹²⁴

3.11.2. Estructura de la OMC

“En la estructura de la OMC figura en lugar dominante su máxima autoridad, la conferencia ministerial, compuesta por representantes de todos los Miembros de la OMC, que debe reunirse por lo menos cada dos años y que puede adoptar decisiones sobre todas las cuestiones que surjan en el marco de cualquiera de los Acuerdos comerciales multilaterales.” ¹²⁵

“No obstante, la labor cotidiana de la OMC está a cargo de una serie de órganos subsidiarios, principalmente el Consejo General compuesto también por todos los Miembros de la OMC, que debe rendir informe a la Conferencia Ministerial. Además de desarrollar su labor ordinaria en nombre de la Conferencia Ministerial, el Consejo General se reúne bajo dos formas particulares: como Órgano de Solución de

¹²⁴ *Ibíd.* Pág.78.

¹²⁵ *Ibíd.* Pág.92.

Diferencias, para supervisar el procedimiento de solución de diferencias y como Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, para realizar exámenes regulares de las políticas comerciales de los distintos Miembros de la OMC.” ¹²⁶

“El consejo General delega responsabilidades en otros tres importantes órganos: El Consejo del Comercio de Mercancías, el consejo del comercio de servicios y el consejo de los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio. El Consejo del comercio de mercancías, el Consejo del Comercio de Servicios y el Consejo de los aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio. El Consejo del comercio de Mercancías supervisa la aplicación y funcionamiento de todos los Acuerdos que amparan el comercio de mercancías, aunque muchos de esos Acuerdos tienen sus propios órganos de supervisión específicos. Los otros dos Consejos tienen la responsabilidad de sus respectivos acuerdos y pueden establecer los órganos subsidiarios que sean necesarios. Existen otros tres órganos establecidos por la Conferencia Ministerial, que rinden informe al Consejo General: El Comité de Comercio y Desarrollo, que se ocupa de la cuestiones relacionadas con los países en desarrollo, en particular los países en desarrollo, en particular los países menos adelantados; el Comité de Restricciones por Balanza de Pagos, encargado de las consultas entre los Miembros de la OMC y los países que adopten medidas de restricción del comercio, en el marco de los artículos XII y XVIII del Acuerdo General, para hacer frente a dificultades de balanza de pagos; y por último, el Comité de asuntos presupuestarios, que se ocupa de las cuestiones relativas a las finanzas y el presupuesto de la OMC.” ¹²⁷

La estructura de la OMC ha sido bastante importante pues ha constituido la medula espinal de esta organización la cual ha funcionado en base a la buena organización y orden que han tenido cada una de sus partes, desde el consejo general hasta el comité de restricciones por balanza de pagos.

¹²⁶ *Ibíd.* Pág.92.

¹²⁷ *Loc. cit.*

3.11.3. Los principios del Sistema de Comercio en el seno de la OMC

*“El acuerdo sobre la OMC contiene 29 textos jurídicos individuales que abarcan todo: Desde la agricultura a los textiles y el vestido, desde los servicios a la contratación pública, las normas de origen y propiedad intelectual. A estos textos se añaden más de 25 entendimientos, decisiones y declaraciones ministeriales en los que se especifican obligaciones y compromisos adicionales de los Miembros de la OMC. Ahora bien, todos estos instrumentos, que configuraban en conjunto el sistema multilateral de comercio, están inspirados en varios principios simples y fundamentales.”*¹²⁸

Los principios del sistema de comercio juegan un papel fundamental pues son las directrices bajo las cuales se rige la OMC a fin de llevar un orden y control en cada uno de los temas que son tratados en esta organización.

Concluidas las negociaciones de la Ronda de Uruguay en el año de 1995 se dio origen, una nueva entidad una organización mundial que sería totalmente independiente a las demás e independiente a la que todos hasta en ese momento eran miembros del GATT dicha organización se conoce como la Organización Mundial del Comercio también conocida por sus siglas OMC.¹²⁹

“En el centro del nuevo sistema GATT se halla la Organización Mundial del Comercio, constituida a comienzos de 1995. La OMC fue concebida como marco institucional de las relaciones económicas entre sus miembros sobre la base del nuevo GATT y los otros acuerdos suscritos al término de la Ronda de Uruguay. Los Acuerdos Comerciales Multilaterales, como el GATT-94, el GATS, el convenio ADPIC, y los pactos relativos a la solución de diferencias forman parte del Acuerdo OMC y son vinculantes para todos sus miembros. Los Acuerdos Comerciales Plurilaterales sobre sectores específicos, como el Acuerdo sobre contratación Pública, solo vinculan en el marco de la OMC a aquellos Estados que se hayan adherido a ellos. La OMC debe facilitar la aplicación del sistema GATT y favorecer la consecución de sus objetivos. Sera el foro para las negociaciones entre sus miembros acerca de sus relaciones comerciales y de la

¹²⁸ *Ibíd.* Pág.78.

¹²⁹ Azmitia Pimentel Moises. *Op.cit.* <http://biblio2.url.edu.gt/Tesis/01/04/Azmitia-Pimentel-Moises/Azmitia-Pimentel-Moises.pdf> Fecha de consulta 13 de mayo.

ampliación del sistema GATT. Además administrara los nuevos mecanismos de solución de diferencias (art III. 3 Acuerdo OMC).”¹³⁰

La Organización Mundial del Comercio no solo mejoro los métodos de su predecesora el GATT sino a su vez es un ente cuyas políticas o bases buscan el mejoramiento de los sistemas económicos de los países adheridos a la misma, así como también tiene métodos o mecanismos que han servido para la solución de los conflictos que surgen entre países cuyo fin es mejorar las relaciones comerciales y poder ayudar a dirimir los conflictos que surjan entre los países miembros.

3.11.4. Adopción de las decisiones en el seno de la OMC:

“La OMC continúa la larga tradición de GATT de tratar de adoptar sus decisiones no por votación sino por consenso. Este procedimiento permite que los miembros se aseguren que se tienen debidamente en cuenta sus intereses, aun cuando en ocasiones puedan decidir unirse a un consenso por ser de interés general para el sistema multilateral de comercio. Cuando no es posible el consenso, el Acuerdo sobre la OMC prevé la votación. En tales circunstancias las decisiones se adoptan por mayoría de los votos emitidos y sobre la base de cada país un voto. En el acuerdo sobre la OMC se prevé cuatro situaciones específicas de votación. En primer lugar, una mayoría de tres cuartos de los miembros de la OMC podrán votar la adopción de una interpretación de cualquiera de los acuerdos comerciales multilaterales. En segundo lugar, y por la misma mayoría, la conferencia ministerial podrá decidir eximir de una obligación impuesta a un determinado miembro por un acuerdo multilateral. En tercer lugar, las decisiones de enmienda de las disposiciones de los acuerdos multilaterales podrán adoptarse por aprobación de todos los miembros o por mayoría de dos tercios, según la naturaleza de la disposición de que se trate. Ahora bien, esas enmiendas únicamente surtirán efecto para los miembros de la OMC que las acepten. Por último, la decisión de admitir a un nuevo miembro se adoptara por mayoría de dos tercios en la Conferencia Ministerial.”¹³¹

¹³⁰ Herdegen Matthias. *Op.cit.* Pág. 178.

¹³¹ Robles Cordero Edgar *Op.cit.* Pág.94.

*“El órgano supremo de la OMC es la Conferencia Ministerial, compuesta por representantes de todos los miembros. La Conferencia ministerial se debe reunir, al menos, una vez cada dos años. Entre las reuniones de la Conferencia Ministerial, el Consejo General que también está integrado por representantes de todos los miembros, actúa como órgano principal y asume las funciones de aquella. Por debajo del Consejo General, se constituyen Consejos Especiales para cada sector específico del sistema GATT.”*¹³²

A continuación se presenta un órgano especializado en la solución de controversias el cual es determinante por sus procedimientos y métodos para la resolución de los conflictos.

*“La creación de un órgano permanente para la solución de diferencias (OSD) con base en el Entendimiento sobre solución de diferencias (Dispute Settlement Understanding) supone el fortalecimiento institucional esencial del sistema OMC. Los informes de un grupo especial de expertos, o del Órgano de Apelación, que serán adoptados por el OSD, son de suma importancia para la interpretación de Derecho de la OMC.”*¹³³

*“Los esfuerzos para adoptar las decisiones por medio del consenso del antiguo GATT se mantienen los esfuerzos en la nueva OMC. La competencia para interpretar de manera vinculante el Acuerdo OMC y los Acuerdos Multilaterales del sistema GATT queda reservada a la Conferencia Ministerial y al Consejo General, y requiere una mayoría de tres cuartos de los miembros. En circunstancias excepcionales, la Conferencia Ministerial puede eximir a un miembro de una obligación impuesta por el Acuerdo OMC o uno de los Acuerdos Comerciales Multilaterales. Los acuerdos comerciales multilaterales son vinculantes para todos los Estados miembros de la OMC y solo pueden ser ratificados como sistema integral y unitario.”*¹³⁴

¹³² *Ibíd.* Pág. 179.

¹³³ *Loc. cit.*

¹³⁴ *Loc. cit.*

3.11.5. Acuerdos Comerciales Regionales:

Se han concertado en muchas regiones del mundo acuerdos comerciales por los que un grupo de países decide suprimir o reducir los obstáculos a sus importaciones mutuas. El artículo XXIV del Acuerdo General reconoce la utilidad de una integración mayor de las economías nacionales mediante un comercio más libre. Por consiguiente autoriza tales agrupaciones, en tanto que la excepción a la norma general del trato de la nación más favorecida, siempre que cumplan ciertas condiciones estrictas cuya finalidad es garantizar que los acuerdos faciliten el comercio entre los países interesados sin poner obstáculos al comercio con el resto del mundo. Así pues, la integración regional debería servir de complemento al sistema multilateral de comercio y no supone un peligro para el mismo.”¹³⁵

“Las agrupaciones comerciales regionales previstas en el artículo XXIV pueden revestir la forma de una unión aduanera o de una zona de libre comercio; en ambos casos es preciso que se eliminen los derechos y demás obstáculos que pesan sobre lo esencial de los intercambios comerciales entre los países constitutivos del grupo; en una zona de libre comercio exterior y un arancel propios respecto de los países externos a la zona; en una unión aduanera se adopta un arancel unificado frente al exterior. Tanto en uno como en otro caso, se exige que los aranceles u otras reglamentaciones que afecten al comercio de los del grupo con los países externos a él, no sean más restrictivos que los aplicados antes de la creación del grupo.”¹³⁶

Los acuerdos comerciales regionales sirven como un apalancamiento o apoyo en reducir todos aquellos obstáculos que les afecte a los países para que estos puedan importar sus productos, logrando de esta manera que haya mayor fluidez en el comercio internacional lo cual beneficia en gran manera a los países que son parte de los acuerdos, logrando así tener no solo un comercio más libre sino a su vez mantener más firmes y estrechas las relaciones entre los países que son parte de estos acuerdos.

¹³⁵ Robles Cordero Edgar *Op.cit.* Pág. 97.

¹³⁶ *Ibíd.* Pág.98.

3.11.6. Acuerdos Comerciales Multilaterales y Plurilaterales

Acuerdo de la OMC en Áreas Específicas: *“La OMC ha adoptado varios Acuerdos en sectores económicos específicos. Estos Acuerdos de la OMC, a diferencia de los plurilaterales, son de observación obligatoria por todos los Miembros. Dentro de estos Acuerdos se encuentran los relativos a: Los productos agropecuarios; los textiles y vestido; el comercio de servicios; los derechos de propiedad intelectual; las medidas antidumping; las subvenciones y derechos compensatorias; las salvaguardias; los obstáculos técnicos al comercio; los procedimientos para el trámite de licencias de importación; las normas para la valoración aduanera e inspección previa; las normas de origen y las medidas en materia de inversión.”*¹³⁷

“El núcleo del nuevo orden comercial mundial lo constituyen los denominados Acuerdos Comerciales “Multilaterales” que, junto con el sistema institucional de la OMC, conforman un ordenamiento unitario. Los Acuerdos Multilaterales vinculan a todos los miembros de la OMC. Por el contrario, los denominados Acuerdos Comerciales Plurilaterales” solo son vinculantes para un círculo restringido de miembros (art II. 3 Acuerdo OMC). Tanto los acuerdos multilaterales como los plurilaterales, aparecen en los anexos al Acuerdo- OMC. Los acuerdos Multilaterales son:

- *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.*
- *Acuerdo sobre la Agricultura.*
- *Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.*
- *Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido.*
- *Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio.*
- *Acuerdo en materia de Inversiones relacionadas con el comercio.*
- *Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.*
- *Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.*
- *Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición.*

¹³⁷ *Ibíd.* Pág.103.

- *Acuerdo sobre Normas de Origen.*
- *Acuerdo sobre procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación.*
- *Acuerdo sobre Subvenciones y Medias Compensatorias.*
- *Acuerdo sobre Salvaguardias.*
- *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios.*
- *Acuerdo sobre los aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el comercio.*

b) Acuerdos plurilaterales todavía en vigor.

- *Acuerdo sobre Contratación Pública.*
- *Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles.”* ¹³⁸

“Entre los acuerdos multilaterales, el más importante es el GATT en la versión de 1994. El GATT se completa por nuevos acuerdos multilaterales sobre Medidas Antidumping, así como por el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.” ¹³⁹

“Asimismo, entre los Acuerdos multilaterales se encuentra el Acuerdo sobre Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio. En relación con las inversiones relacionadas con el comercio de mercancías, el Acuerdo TRIMS establece que los Estados medidas incompatibles con el principio de trato nacional o con la prohibición de establecer restricciones cuantitativas. Ello se refiere sobre todo a preceptos que obligan a un inversor a utilizar un cierto porcentaje de materias primas o insumos nacionales en su producción en dicho país, o a cumplimentar allí un cierto porcentaje de ventas. Los Estados Unidos no pudieron imponer su exigencia de liberalizar con carácter general el acceso a los mercados en materia de inversiones relacionadas con el comercio de mercancías. En este círculo de acuerdos multilaterales sectoriales, también se encuentra el Acuerdo sobre Agricultura y antaño, el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido.” ¹⁴⁰

¹³⁸ Herdegen Matthias. *Op.cit.* Pag.182.

¹³⁹ *Loc. cit.*

¹⁴⁰ *Ibíd.* Pág.184

3.11.7. Principios Fundamentales del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio

Los principios fundamentales del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio son al igual que los principios que rigen la OMC las guías bases en las cuales se establecen los cimientos para que dicho acuerdo pueda funcionar de mejor manera como lo veremos a continuación.

*“El GATT tiene por objeto la creación de un sistema económico mundial, orientado por los principios de la economía de mercado. El tratado pretende una liberalización del tráfico comercial internacional a través de la progresiva reducción de los obstáculos al comercio y debe impedir injerencias proteccionistas en la libre competencia en el mercado mundial. A pesar de que el GATT es un documento denso, sus principios rectores destacan con claridad: la prohibición de discriminación, la reciprocidad en los compromisos, así como la reducción de los aranceles y la prohibición de obstáculos no tarifarios al comercio. Estos principios, tendentes a la liberalización de comercio mundial, quedan sujetos a numerosas restricciones y excepciones, que, a menudo, carecen de perfiles definidos. Ello afecta considerablemente a la fuerza normativa del GATT.”*¹⁴¹

“El principio de reciprocidad es una directriz importante para todas las negociaciones que se lleven a cabo en el marco del GATT. La noción de reciprocidad se menciona ya en el propio Preámbulo. Con ella, se quiere indicar que las ventajas comerciales concedidas por los Estados entre si deben mantenerse en equilibrio y que las ventajas comerciales otorgadas por un Estado deben corresponderse con concesiones del mismo valor por parte de los otros Estados. Desde un punto de vista de política económica, el principio de reciprocidad de derechos y deberes es problemático. Si se entiende, como lo hacen los defensores del libre comercio, que cada medida liberalizadora beneficia también desde el punto de vista económico global al Estado que

¹⁴¹ Loc. cit.

*la impulso, este principio resulta difícil de fundamentar, los países en vías de desarrollo pueden hacer valer una excepción al principio de reciprocidad.”*¹⁴²

3.11.7.a. Trato de la nación más favorecida:

*“Este elemento es importante para el del sistema GATT es el principio de la nación más favorecida. Este principio consiste en que se da la información o informa sobre todo tipo de restricciones de carácter cuantitativo interno, la libertad de tránsito, las denominaciones de origen, las restricciones cuantitativas a las importaciones y exportaciones y las empresas comerciales estatales. Esto quiere decir que el trato general de nación más favorecida tiene como objetivo que las ventajas de tipo comercial deben concederse en igual medida a todos los Estados miembros. Tan pronto como un Estado parte otorga a otro determinadas prerrogativas, estas deben extenderse al resto de los miembros del GATT sobre la base de la remisión al artículo II.2 y Artículo III. 4 del GATT, el principio de nación más favorecida del artículo I.1 alcanza también a los impuestos y otras cargas que repercuten en el comercio exterior, y a otras disposiciones sobre la circulación interior de mercancías. La extensión de ventajas comerciales sobre la base de este principio debe producirse inmediata e incondicionalmente”.*¹⁴³

*“No obstante existe una serie de excepciones al principio de la nación más favorecida. Las excepciones al principio de la nación más favorecida deben favorecer solo a aquellas uniones aduaneras y zonas de libre comercio que abarquen, con respecto a aranceles y otras barreras al comercio, lo esencial de los intercambios comerciales”.*¹⁴⁴

Se define que el principio de la nación más favorecida tiene sus particulares de tal medida que contempla algunos casos de excepción en el cual muestra que no es del todo un principio que busca igual de carácter general sino busca un trato favorable a quienes cumplan “ciertos requisitos” dejando evidente que este principio necesita ser regulado un poco más.

¹⁴² *Ibíd.* Pág.185.

¹⁴³ *Ibíd.* Pág. 186.

¹⁴⁴ *Loc. cit.*

3.11.7.b. Prohibición de discriminación: *“El principio de no discriminación trato nacional es uno de los pilares del GATT. Se encuentra consagrado en el artículo III y apunta al establecimiento de condiciones iguales para mercancías extranjeras y nacionales frente a impuestos y preceptos legales nacionales, que afecten a su distribución y venta en el sentido amplio de la palabra. Sobre la base de este principio, todas las barreras de acceso al mercado que se erijan deben extenderse también a los productos domésticos. Esta regla contribuye a frenar la tendencia a establecer medidas con objetivos proteccionistas, que van contra la liberalización lograda a través de la reducción de los aranceles.”*¹⁴⁵

3.11.7.c. Desmantelamiento de derecho aduaneros y obstáculos no tarifarios al comercio: *“El objetivo de los principios de la nación más favorecida y de no discriminación es crear condición iguales de competencia en términos de acceso a los mercados. En cambio, otros principios rectores apuntan directamente a la liberalización del tráfico económico mundial o al desmantelamiento de obstáculos al comercio. El principio de admitir barrera al comercio solo en forma de aranceles persigue ese último objetivo.”*¹⁴⁶

*“Las primeras rondas comerciales del GATT tenían como objetivo, principalmente, las reducciones arancelarias. Los resultados de estas negociaciones se plasmaron en las denominadas listas de compromisos, que son parte integrante de la parte I del GATT en virtud de su artículo II.7. Para el acceso a los mercados, los compromisos en materia de aranceles y otras cargas relacionadas a la importación que se encuentran en las listas de compromisos de cada una de las Partes contratantes son de suma importancia. Los aranceles previstos para cada una de las mercancías constituyen límites superiores. En la práctica, los límites superiores suelen no aplicarse, y con mucha frecuencia, los aranceles aplicados resultan sustancialmente más bajos.”*¹⁴⁷

¹⁴⁵ *Ibíd.* Pág. 189.

¹⁴⁶ *Ibíd.* Pág. 199.

¹⁴⁷ *Ibíd.* Pág. 200.

3.11.7.d. Regulación de las subvenciones: *“En el ámbito de las subvenciones estatales encierra un potencial extraordinariamente problemático desde la perspectiva de las medidas de distorsión de la competencia. La mayoría de las subvenciones son concedidas en los países industrializados, en particular en el sector de la agricultura. Aunque las subvenciones representan un instrumento muy apreciado de intervención estatal, el GATT solo les dedica una regulación fragmentaria.”*¹⁴⁸

3.11.7.e. Subvenciones en el sector agropecuario: *“La subvenciones que afectan al comercio de productos agropecuarios son un tema especialmente delicado. La Unión Europea tiene una destacada responsabilidad en las distorsiones de la competencia en el mundo, a raíz de las ayudas que concede a su sector agropecuario. Lo mismo se puede decir, aunque en bastante menor medida, de los Estados Unidos y Japón. Los países emergentes y en vías de desarrollo sufren particularmente por causa de las subvenciones a la exportación. También las medidas internas de apoyo, esto es, las ayudas concedidas a los sectores agropecuarios de los países industrializados que no tienen nexo con la exportación de sus productos, falsean la competencia. Al mismo tiempo, las subvenciones de los países industrializados contribuyen a reducir el nivel mundial de precios para muchos productos agropecuarios.”*¹⁴⁹

*“El acuerdo sobre agricultura persigue una reducción gradual de las subvenciones agropecuarias, dentro de un plazo de implementación que ya ha expirado. El acuerdo exceptúa de las subvenciones prohibidas o anulables las ayudas a la exportación permitidas por el Acuerdo sobre Agricultura.”*¹⁵⁰

*“Por lo general, en el derecho de los Estados parte, no se reconoce efecto directo a las normas del GATT. Esto significa que los particulares no pueden invocar las reglas del GATT ni ante los órganos administrativos, ni ante los tribunales nacionales, así como tampoco hacer valer ante ellos sus vulneraciones.”*¹⁵¹

¹⁴⁸ *Ibíd.* Pág. 214.

¹⁴⁹ *Ibíd.* Pág. 219.

¹⁵⁰ *Ibíd.* Pág. 220.

¹⁵¹ *Ibíd.* Pág. 234.

*“Como mecanismos de solución de diferencias, el GATT prevé, por una parte la celebración de consultas conforme al artículo XXII y, por otra, el procedimiento de solución de diferencias del artículo XXIII, al cual los Estados parte le han otorgado, más allá del parco texto legal, características similares a las de un tribunal arbitral. Los dos procedimientos no están necesariamente interrelacionados, sino que se sitúan uno al lado del otro. Hasta ahora, la solución de diferencias del GATT tenía como objetivo, en primer término, lograr el acuerdo entre las partes y no la adopción de una decisión cuasi judicial. En este punto, se ha producido una reforma fundamental en el sistema de solución de diferencias como consecuencia de la nueva OMC.”*¹⁵²

*“Según el modelo original, en virtud del Artículo XXIII del GATT, la solución de la diferencia quedaba, en última instancia, en manos de los Estado miembros representados en el Consejo. En un momento bastante temprano de la historia del GATT, el Consejo procedió a encomendar esta tarea a un grupo de expertos, que elaboraría un informe previo, el así denominado Informe del grupo especial. El grupo especial se componía, por regla general, de tres destacados especialistas independientes. El informe del grupo especial como tal solo tenía carácter de una recomendación y no producía efectos jurídicos. Si los Estados parte lo adoptaban, este informe se convertía en Derecho Secundario del GATT. Para decidir sobre esta adopción, las partes en conflicto también tenían derecho a votar. Aunque la adopción de un informe requeriría una mayoría simple entre los Estados parte, en la práctica, esta decisión se alcanzaba por consenso. Algunos informes no se adoptaban formalmente, sino que solamente se divulgaban. Lo habitual era que los informes cuya fundamentación resultaban evidentes fueran adoptados.”*¹⁵³

*“Cuando una de las partes del conflicto no cumplía con una recomendación del informe, los Estados miembros podían autorizar a uno o más de ellos a suspender el cumplimiento de otra obligación resultante del Acuerdo General.”*¹⁵⁴

¹⁵² *Ibíd.* Pág. 239.

¹⁵³ *Loc. cit.*

¹⁵⁴ *Loc. cit.*

“El entendimiento relativo a las normas y los procedimientos por los que se rige la solución de diferencias constituye uno de los elementos esenciales de la reforma del sistema GATT en la Ronda de Uruguay. Para administrar las normas de este entendimiento, se estableció, en primer término, un órgano de Solución de diferencias (OSD o Dispute Settlement Body) que se encuadra en el sistema de la OMC. Entre las competencias de este órgano se encuentra la constitución de los grupos especiales, la admisión de las solicitudes para la solución de diferencias, el control y seguimiento de las decisiones y las recomendaciones y, en último lugar, como sanción al incumplimiento de los tratados por parte de un miembro, la autorización a alguno de los otros Estados miembros de suspender el cumplimiento de determinadas obligaciones.”

155

Respecto al sistema de solución de controversias o conflictos se necesitaba de un órgano que pudiera aplicar este sistema y llevar el control por lo cual se creó un Órgano de Solución de Controversias “OSD” quien tendría a su cargo varias funciones a manera de poder llevar un mejor control y aplicación del sistema de solución de controversias.

El sistema de solución de controversias que ofrecía el GATT en su nuevas modificaciones o adaptaciones tuvieron su génesis y origen en la Ronda de Uruguay que a su vez aún dicho sistema existe en la OMC este sistema permitía solucionar los conflictos dejando la decisión en manos del consejo que eran los representantes de los Estados miembros, no obstante debido a muchos problemas en cuanto a criterios de decisión que aplicaba el consejo y sobre la idoneidad en cuanto al conocimiento de los temas en controversia se optó por tomar la decisión en la Ronda de Uruguay de que dicha facultad o decisión final quedara a cargo de un grupo de expertos quienes serían personas especializadas en la materia del conflicto a fin de que dichas decisiones fueran más respaldadas y tuvieran mayor fundamento en base al conocimiento de estos expertos. ¹⁵⁶

¹⁵⁵ *Ibíd.* Pág. 240.

¹⁵⁶ *Loc. cit.*

“Modificaciones esenciales de Derecho procesal son el extraordinariamente simplificado procedimiento de adopción de las recomendaciones de los grupos especiales, así como la introducción de una apelación. Además, la duración del procedimiento se acorta. Los informes de los grupos especiales deben ser adoptados dentro de los sesenta días siguientes desde su aprobación, en una sesión del OSD. En esta sede, la aplicación del principio de consenso se invierte, a favor de la aceptación: el informe se considera adoptado a menos que una de las partes de la controversia plantee formalmente apelación, o que el OSD decida por consenso no adoptarlo.”¹⁵⁷

“Con el fin de revisar los informes de los grupos especiales se creó un Órgano de Apelación de carácter permanente. Los informes que emita este Órgano serán adoptados por el OSD, salvo que se decida, por consenso y en el plazo de treinta días, no aprobarlos. Las partes deben cumplir sin reserva los informes que hayan sido adoptados. El periodo comprendido entre la fecha de establecimiento del grupo especial y la fecha en que el OSD examina el informe de este (o del órgano de apelación) no debe durar, por regla general, más de nueve meses (o doce cuando se haya interpuesto apelación). El órgano de Apelación ha admitido la posibilidad de tomar en consideración informes presentados por personas naturales y jurídicas, así como por organizaciones n gubernamentales (ONGS). Algunos miembros de la OMC han duramente criticado esta práctica.”¹⁵⁸

“Cuando un grupo especial o el Órgano de Apelación, al controlar una medida impugnada, llegan a la conclusión de que esta es incompatible con un Acuerdo-OMC incluido en el entendimiento, han de recomendar que el correspondiente miembro ponga la medida en conformidad con el Acuerdo en cuestión. Además de formular recomendaciones, los grupos especiales o el Órgano de Apelación pueden sugerir la forma en que el miembro afectado podrá aplicarlas.”¹⁵⁹

“Dentro de un plazo de 30 días a partir de la adopción del informe del grupo especial, el miembro al que se dirijan las recomendaciones del Órgano de Solución de Diferencias,

¹⁵⁷ Loc. cit.

¹⁵⁸ Loc. cit.

¹⁵⁹ Loc. cit.

tienen que explicar sus propósitos de cómo aplicarlas. En caso de que no sea factible cumplir las recomendaciones y resoluciones de inmediato, el miembro afectado dispondrá de un plazo prudencial para hacerlo. El plazo prudencial es uno de los sugeridos por el miembro afectado, si el Órgano de Solución de Diferencias así lo aprueba, de lo contrario, se determina por acuerdo entre las partes o será determinado por un árbitro.”¹⁶⁰

“Las controversias que puedan surgir sobre la aplicación correcta de las recomendaciones serán decididas por el Órgano de Solución de Diferencias (con intervención, si fuera posible, del grupo especial que haya conocido inicialmente del asunto). Por regla general el informe del grupo especial deberá ser completado dentro de 90 días.”¹⁶¹

Parte de la igualdad en el sistema de solución de conflictos se dio la oportunidad de poder apelar la decisión en caso una de las partes no estuviese de acuerdo, contando con un plazo para ejercer dicho derecho esto se realiza en virtud que el sistema de solución de controversias busca llevar el conflicto a una solución justa, por lo cual se crea el órgano de apelación.

“Cuando un Estado miembro no acate las recomendaciones o las resoluciones vinculantes del OSD, el Estado miembro que haya entablado el procedimiento podrá solicitar que se le autorice a tomar contramedidas como, por ejemplo una compensación o la suspensión al miembro afectado de la aplicación de concesiones y otras obligaciones frente al Estado incumplidor. La fijación de una compensación presupone el consentimiento de miembro que está en mora.”¹⁶²

“Al no llegarse a un entendimiento negociado respecto de la compensación dentro de un determinado plazo (20 días después de la expiración del plazo prudencial en el sentido del artículo 21.3 del Entendimiento), el miembro afectado por la violación del

¹⁶⁰ *Ibíd.* Pág. 241.

¹⁶¹ *Loc. cit.*

¹⁶² *Loc. cit.*

acuerdo puede solicitar la suspensión de sus compromisos convencionales frente al miembro en mora.”¹⁶³

CAPÍTULO 4

ANÁLISIS JURÍDICO ECONÓMICO DE LA RESOLUCIÓN DE LA OMC RELATIVA AL CONFLICTO COMERCIAL ENTRE GUATEMALA Y PERÚ SURGIDO A PARTIR DE LA FIJACIÓN DE LA FRANJA DE PRECIOS.

4.1. Consideraciones Generales

A continuación se presenta una reseña sobre cómo surgió este sistema de solución de diferencias y la importancia que posee el mismo para la OMC y sobre todo para las partes que están en conflicto.

El mejor acuerdo internacional valdrá poco si uno de los firmantes no cumple las obligaciones en él prescritas, y no se puede hacer nada al respecto. En consecuencia, un mecanismo eficaz para resolver las diferencias aumenta el valor práctico de los compromisos contraídos por los signatarios en un acuerdo internacional. El hecho de que los miembros de la OMC establecieran el actual sistema de solución de diferencias durante la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales subraya la considerable importancia que atribuyen al cumplimiento de las obligaciones que les incumplen en virtud del Acuerdo sobre la OMC.”¹⁶⁴

“Es importante que las diferencias se resuelvan a tiempo y de un modo estructurado. De esta manera se pueden evitar los efectos perjudiciales de los conflictos no resueltos del comercio internacional y se atenúan los desequilibrios existentes entre los actores fuertes y los más débiles, haciendo que sus diferencias se resuelvan de conformidad con las normas, y no se dejen al arbitrio de la fuerza. Es creencia común que el sistema de solución de diferencias de la OMC es uno de los principales resultados de la Ronda Uruguay. Después de la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, en 1995, el

¹⁶³ *Loc. cit.*

¹⁶⁴ *Manual sobre el sistema de solución de diferencias de la OMC* pág. 1

sistema fue cobrando pronto importancia práctica a medida que los Miembros iban recurriendo a él con mayor frecuencia.” ¹⁶⁵

“El entendimiento sobre solución de diferencias: El actual sistema de solución de diferencias se concibió en la Ronda Uruguay, como parte del Acuerdo sobre la OMC. El sistema forma parte del entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias, denominado comúnmente el Entendimiento sobre Solución de Diferencias “ESD” que figura en el anexo 2 del acuerdo sobre la OMC, establece los procedimientos y las normas que definen el sistema actual de solución de diferencias. No obstante, debe tenerse en cuenta que, en gran medida, el actual sistema de solución de diferencias se deriva de las normas, procedimientos y prácticas elaborados a lo largo de casi medio siglo, en el marco del GATT de 1947.” ¹⁶⁶

Se puede concluir que el sistema de solución de diferencias fue producto de las normativas y demás proceso originados del GATT, predecesor de la OMC, y que con la creación de la OMC este sistema se fue mejorando a manera de ser más eficaz no obstante el sistema aún se encuentra en mejoras a fin de que llegue a ser efectivo para todas las partes contratantes que decidan someterse ante la jurisdicción de este órgano.

4.2. Forma de resolución de diferencias comerciales por la OMC

A continuación se presenta la forma en que se resuelven los conflictos derivados de aquellas diferencias que hay entre los países miembros de la Organización Mundial del Comercio como también se presenta el órgano que lleva a cabo esta labor y los procedimientos a seguir por el mismo.

Los miembros de la OMC se comprometen a no adoptar medidas unilaterales en caso de apreciar infracciones de las normas comerciales sino a recurrir al sistema multilateral de solución de diferencias y respetar sus normas y conclusiones. El Consejo General de la OMC se reúne en su calidad de Órgano de Solución de Diferencias (OSD) para examinar las diferencias que surjan en relación con cualquiera de los Acuerdos

¹⁶⁵ Loc. cit.

¹⁶⁶ Loc. cit.

contenidos en el acta final de la Ronda de Uruguay. Así pues, el OSD tiene facultad exclusiva de establecer grupos especiales, adoptar los informes de los grupos especiales y los informes de apelación, vigilar la aplicación de las resoluciones y recomendaciones, y autorizar la adopción de medidas de retorsión en caso de no aplicación de las recomendaciones.” ¹⁶⁷

“En el entendimiento se hace hincapié en que para el funcionamiento eficaz de la OMC es esencial la pronta solución de las diferencias. Por esto, se establece con gran detalle el procedimiento y calendario que habrán de seguirse al resolver las diferencias. El objetivo del mecanismo de solución de diferencias de la OMC es “hallar una solución positiva a las diferencias”. Por lo tanto, se fomenta la búsqueda de una solución mutuamente aceptable a los problemas entre miembros que estén en conformidad con las disposiciones de la OMC, lo que puede lograrse mediante consultas bilaterales entre los gobiernos interesados.” ¹⁶⁸

“En caso de no llegarse en ellas a una solución, y si ambas partes están de acuerdo, puede someterse la cuestión al Director General de la OMC, quien ofrecerá sus buenos oficios, conciliación o mediación para resolver la diferencia. Si en las consultas celebradas no se llega a una solución transcurridos 60 días, el reclamante puede pedir al Órgano de solución de diferencias (OSD) que establezca un grupo especial en casi automático. El procedimiento previsto exige que el OSD proceda a dicho establecimiento no más tarde de la segunda vez que examine la correspondiente petición, a menos que se decida por consenso no hacerlo. La determinación del mandato del grupo especial y de su composición se hace también directamente. En el entendimiento se prevé un mandato uniforme por el que se encomienda al grupo especial que examine la reclamación a la luz de las disposiciones del Acuerdo pertinente y formule conclusiones que ayuden al OSD a hacer las recomendaciones o dictar las resoluciones previstas en dicho acuerdo.” ¹⁶⁹

¹⁶⁷ Robles Cordero Edgar *Op.cit.* Pág.100.

¹⁶⁸ Loc. cit.

¹⁶⁹ *Ibíd.* Pág. 101

*“El grupo especial puede tener un mandato diferente si las partes afectadas convienen en ello. El grupo especial debe constituirse dentro de los 30 días siguientes a la decisión de su establecimiento. La secretaria de la OMC propondrá a las partes en la diferencia los nombres de tres posibles miembros, basándose en la medida necesaria en una lista de personas con las condiciones requeridas. Si existe una dificultad real en la elección, podrá hacer la designación el Director General. Los miembros de los grupos especiales actúan a título personal y no están sujetos a las instrucciones de los gobiernos. El informe final del grupo especial debe entregarse normalmente a las partes en la diferencia en un plazo de seis meses. En casos de urgencia, incluidos los relativos a productos perecederos, se reduce el plazo a tres meses.”*¹⁷⁰

4.2.1. Posibilidad de Apelación: *“Cualquiera de las partes involucradas tiene la posibilidad de apelar las decisiones del grupo especial. No obstante, tales apelaciones deben quedar circunscritas a las cuestiones de derecho abarcadas por el informe del grupo especial y la interpretación jurídica hecha por el dicho grupo. Las apelaciones se hacen ante un órgano permanente de apelación establecido por el OSD y que está integrado por siete personas representativas en términos generales de la composición de la OMC cuyo mandato dura cuatro años. Deben ser personas de prestigio reconocido en la esfera del derecho y el comercio internacional y no estar vinculadas a ningún gobierno. Atienden las apelaciones tres miembros del Órgano de Apelación en cada caso. Pueden confirmar, modificar o revocar las constataciones y conclusiones jurídicas del grupo especial. Por regla general, la duración del procedimiento de apelación no excederá de 60 días; en ningún caso excederá 90 días. Treinta días después de su distribución, el OSD adopta el informe del Órgano de Apelación, que será aceptado sin condiciones por las partes en la diferencia, salvo que se decida por consenso no adoptarlo.”*¹⁷¹

¹⁷⁰ *Loc. cit.*

¹⁷¹ *Ibíd.* Pág. 102.

4.3. Aplicación de las decisiones relativas a las diferencias:

Es menester conocer cómo se lleva a cabo la forma de utilización de las decisiones en torno a la solución de diferencias entre los miembros de la OMC y la importancia que tiene la aplicación de estas decisiones como se muestra a continuación.

*“En el entendimiento se subraya que “para asegurar la eficaz solución de las diferencias en beneficio de todos los miembros, es esencial el pronto cumplimiento de las recomendaciones o resoluciones del OSD”. En una reunión del OSD que se celebrara dentro de los 30 días siguientes a la adopción del informe del grupo especial o del informe de apelación, la parte afectada debe informar de su propósito en cuanto a la aplicación de las recomendaciones. En caso de que no sea factible cumplirlas inmediatamente, el miembro afectado dispondrá de un “plazo prudencial” que establecerá el OSD para hacerlo. Si no lo hace en ese plazo, está obligado a entablar negociaciones con la parte reclamante con miras a determinar una compensación mutuamente aceptable, por ejemplo reducciones arancelarias en esferas de especial interés para la parte reclamante.”*¹⁷²

*“Si transcurridos 20 días no se ha convenido en una compensación satisfactoria, la parte reclamante podrá pedir la autorización del OSD para suspender la aplicación a la otra parte de concesiones u de los 30 días siguientes a la expiración del “plazo prudencial”, a menos que se decida por consenso desestimar la petición. En principio, deberán suspenderse concesiones relativas al mismo sector que haya sido objeto de examen en el grupo especial. Si ello no es factible o eficaz, y las circunstancias son suficientemente graves, la suspensión de concesiones podrá hacerse en el marco de otro Acuerdo. En cualquier caso, el OSD someterá a vigilancia la aplicación de las recomendaciones o resoluciones adoptadas y mantendrá todo caso pendiente en el orden del día de sus reuniones hasta que se resuelva.”*¹⁷³

El sistema de solución de controversias tiene contemplado una serie de normativas y procedimientos que van desde que se somete la controversia a un grupo especial hasta

¹⁷² *Ibíd.* Pág. 103.

¹⁷³ *Ibíd.* Pág. 103.

la posibilidad de una apelación y aun estando esta firme la misma resolución de la apelación se dará un tiempo prudencial para que se cumplan pasando aun así por la posibilidad que haya desistimiento o de no ser así que se cumpla la resolución es decir las consultas y si no se acata el plazo se procederá a imponer una sanción, o suspensiones, este mecanismo ha tenido la finalidad de poder dirimir y llevar la solución de controversias de manera más ordenada y eficaz a fin de mantener las relaciones jurídicas comerciales reguladas.

4.4. Funciones, objetivos y características principales del sistema de solución de diferencias: Aportar seguridad y previsibilidad al régimen multilateral de comercio.

A continuación se presenta las bases o guías principales del sistema de solución de diferencias y en qué consisten las mismas.

“Un objetivo primordial del sistema de solución de diferencias de la OMC es aportar seguridad, previsibilidad al régimen multilateral de comercio (párrafo 2 del artículo 3 del ESD). Aunque en la OMC se entiende por comercio internacional el flujo de bienes y servicios entre los miembros, no son los Estados los que se dedican típicamente a este comercio, sino más bien os agentes económicos privados. Estos participantes en el mercado necesitan estabilidad, previsibilidad en las leyes, normas y reglamentos de los Estados que regulan su actividad comercial, especialmente cuando su comercio consiste sobre todo en transacciones a largo plazo. Teniendo esto en cuenta, el ESD tiene por objeto proporcionar un sistema normativo rápido, eficiente y digno de confianza para resolver las diferencias relativas a la aplicación de las disposiciones del Acuerdo sobre la OMC. Al fortalecer el imperio de la ley, el sistema de solución hace que el sistema de comercio sea más seguro y previsible. Cuando un miembro de la OMC alega un incumplimiento del Acuerdo, el sistema de solución de diferencias permite resolver con cierta rapidez la situación, al formular una resolución independiente que debe aplicarse con prontitud, porque de lo contrario el Miembro incumplidos podría verse frente a sanciones comerciales.” ¹⁷⁴

¹⁷⁴ Manual sobre el sistema de solución de diferencias de la OMC. *Op.cit.* Pag.1.

4.4.1. Aclaración de los derechos y obligaciones mediante la interpretación: *“El alcance concreto de los derechos y las obligaciones previstos en el acuerdo sobre la OMC no siempre se infiere claramente de una simple lectura de textos jurídicos. Con frecuencia las disposiciones jurídicas están redactadas en términos generales, para que puedan aplicarse a una serie de casos individuales, no todos los cuales se prestan a una regulación específica. Por consiguiente, no siempre es fácil establecer si una serie determinada de hechos da lugar a un incumplimiento de un requisito jurídico previsto en una cierta cláusula. En la mayoría de los casos es necesario proceder antes a la interpretación de los términos jurídicos contenidos en la disposición.”*¹⁷⁵

*“Además muchas veces las disposiciones jurídicas de los acuerdos internacionales no están claras, porque son fórmulas de compromiso resultantes de negociaciones multilaterales. Los diversos participantes en un proceso de negociación suelen conciliar sus posiciones discrepantes poniéndose de acuerdo sobre un texto que pueda entenderse en más de un sentido, a fin de satisfacer las exigencias de sus ciudadanos. Así pues, los negociadores pueden entender de un modo distinto, y aun contrapuesto una determinada disposición.”*¹⁷⁶

El sistema de solución de diferencias conocido por sus siglas en inglés OSD tiene el objetivo de poder brindar en las negociaciones la seguridad o certeza ya que esta debido a que hay muchos acuerdos o disposiciones se han originado discrepancias para lo cual este sistema ayuda a que las partes que se sometan puedan llegar a dirimir dicho conflicto con la seguridad que brinda este sistema.

4.4.2. Participantes en el sistema de solución de diferencias: Partes y terceros: *“Solo pueden participar en el sistema de solución de diferencias los gobiernos de los Estados Miembros de la OMC, pueden hacerlo a título de partes o de terceros. La secretaria de la OMC, los países que gozan de la calidad de observador en la Organización, otras organizaciones internacionales y los gobiernos regionales o locales no están facultados a iniciar procedimientos de solución de diferencias en la OMC.”*¹⁷⁷

¹⁷⁵ *Ibíd.* Pág. 3.

¹⁷⁶ *Ibíd.* Pág. 4.

¹⁷⁷ *Ibíd.* Pág. 10.

Entre las políticas o normas del sistema de solución de controversias están las siguientes: solamente los involucrados en la controversia pueden ser parte del procedimiento, o los miembros de la OMC por lo cual ninguna otro ente internacional puede formar parte o tener injerencia en dicho sistema de solución de diferencias, lo cual produce mayor certeza y seguridad para las partes y los Estados Miembros.

4.4.3. Los países en desarrollo miembros y el sistema de solución de diferencias:

*“El ESD tiene en cuenta la condición particular de los países en desarrollo miembros de la OMC, aunque el enfoque que sigue no es el mismo que el de los otros acuerdos abarcados. A diferencia de estos últimos, que establecen las obligaciones comerciales sustantivas de los miembros, el ESD trata principalmente de los procedimientos para hacer efectivas las obligaciones sustantivas.”*¹⁷⁸

Respecto a los países miembros en desarrollo el sistema de solución de diferencias tiene previsto procedimientos de carácter especial para hacer efectivo las obligaciones de carácter sustantivo de estos lo cual hace que sea diferente y único de los otros acuerdos comerciales.

4.4.4. Consultas: Objetivo de las consultas: *“El objetivo preferente de ESD es que los miembros resuelvan las diferencias entre ellos de un modo compatible con los Acuerdos de la OMC (párrafo 7 del artículo 3 del ESD). En consecuencia, las consultas bilaterales entre las partes son la primera etapa del sistema formal de solución de diferencias (artículo 4 del ESD). Solo cuando estas consultas dan a las partes la oportunidad de debatir la cuestión y encontrar una solución satisfactoria sin recurrir al litigio (párrafo 5 del artículo 4 del ESD). Solo cuando estas consultas obligatorias no han proporcionado una solución satisfactoria en una plazo de 60 días podrá el reclamante pedir la resolución por un grupo especial (párrafo 7 del artículo 4 del ESD), incluso cuando las consultas no resuelven la diferencia, las partes siempre tienen la posibilidad de encontrar una solución mutuamente convenida en una etapa ulterior del procedimiento, es por ello que lo que distingue el sistema de solución de diferencias de la OMC de los sistemas judiciales nacionales no es la posibilidad de llegar a una*

¹⁷⁸ *Ibíd.* Pág. 13.

solución mutuamente convenida, ni la preferencia por esta solución, sino el requisito, formal de celebrar consultas previas.” ¹⁷⁹

“No obstante, muchos de estos sistemas nacionales están avanzando hacia la adopción de medios alternativos de solución de diferencias como requisito previo o formal a la acción judicial, como por ejemplo el intento preliminar de encontrar una solución amistosa con un mediador.” ¹⁸⁰

El objetivo de las consultas es llevar no a la solución sino el de poder celebrar con anterioridad otras consultas esto a fin de tener medios alternativos para no incurrir en mecanismos de carácter judicial.

4.4.5. Fundamento jurídico y condiciones para la solicitud de celebración de consultas. *“La solicitud de celebración de consultas señala el inicio formal de la diferencia en la OMC y pone en marcha la aplicación del ESD. Con mucha frecuencia las consultas formales en la OMC van precedidas de consultas informales entre los funcionarios de los ministerios o las delegaciones en Ginebra de los Miembros implicados. No obstante, aunque se celebren consultas previas sigue siendo necesario que el reclamante se atenga al procedimiento de consultas previsto en el ESD, antes de llevar adelante el procedimiento en la OMC.”* ¹⁸¹ *“El miembro reclamante dirige la solicitud de celebración de consultas al miembro demandado, pero debe notificarla también al OSD y a los Consejeros y Comités pertinentes que supervisan el acuerdo o acuerdos en cuestión (párrafo 4 el artículo 4 del ESD). Los miembros solo tienen que enviar un único texto de su notificación a la secretaria, indicando los consejos o comités pertinentes. A continuación la secretaria la distribuye a los órganos pertinentes indicados, la solicitud de celebración de consultas informa a todos los miembros de la OMC y al público en general del inicio de una diferencia en la organización. El reclamante tiene que formular la solicitud de conformidad con uno o varios de los acuerdos abarcados (párrafo 3 del artículo 4 párrafo 1 del artículo 1 del ESD), especificando la disposición relativas a las consultas están sujetos en los acuerdos*

¹⁷⁹ *Ibíd.* Pág.57.

¹⁸⁰ *Loc. cit.*

¹⁸¹ *Ibíd.* Pág. 58.

*abarcados de que se trate, de esa manera las consultas están sujetas a las disposiciones del artículo 4 del ESD y al respectivo Acuerdo de la OMC.”*¹⁸²

*“La solicitud de celebración de consultas debe presentarse por escrito, con indicación de los motivos de la misma. Esto comprende la identificación de las medidas en litigio y la indicación de los fundamentos jurídicos de la reclamación (párrafo 4 del artículo del ESD). En la práctica, estas solicitudes de celebración de consultas son muy breves: a menudo solo tienen una o dos páginas, aunque han de ser suficientemente precisas. Como las solicitudes de celebración de consultas son siempre el primer documento oficial que la OMC publica en una diferencia, y cada diferencia tiene su propio número, los documentos de las solicitudes de celebración de consultas lleva la asignatura WT/DS (Salvo en el caso de las cuestiones relativas al Acuerdo sobre los textiles y el vestido, a las que se aplica un procedimiento diferente).”*¹⁸³

*“La utilidad de recurrir al sistema de solución de diferencias: Antes de iniciar las consultas, los Miembros deben reflexionar sobre la utilidad de actuar al amparo del sistema de solución de diferencias, puesto que el objetivo del mecanismo de solución de diferencias es hallar una solución positiva a las diferencias (párrafo 7 del artículo 3 del ESD). El mencionado artículo del ESD confiere explícitamente a los miembros de la OMC la responsabilidad autorreguladora de ejercer su juicio para decidir si plantear el caso va a ser útil.”*¹⁸⁴

Para iniciar el procedimiento de la celebración de las consultas se deben de cumplir una serie de requisitos que se presentaron anteriormente cumpliendo con los estatutos o reglas impuestas por la OMC que deben de ser acatadas por cada uno de los países miembros a fin de poder tener un mayor control y orden pero esencialmente eficacia en el conflicto originado de las partes que se han sometido a dicho procedimiento.

4.4.6. El procedimiento de las consultas: *“El demandado (o sea, el Miembro al que va dirigida la solicitud de celebración de consultas) está obligado a examinar con comprensión la posibilidad de celebración consultas, y brindar oportunidades*

¹⁸² *Loc. cit.*

¹⁸³ *Ibíd.* Pág.59.

¹⁸⁴ *Loc. cit.*

adecuadas para dicha celebración (párrafo 2 del artículo 4 del ESD). Las consultas se celebran de ordinario en Ginebra y son de carácter confidencial (párrafo 6 del artículo 4 del ESD), lo que significa que la Secretaría de la OMC no participa en ellas. El hecho que se celebren a puerta cerrada significa que cualquier grupo especial que haya de ocuparse posteriormente de la cuestión desconocerá lo que se haya tratado en ellas.”

185

*“Salvo que se acuerde otra cosa, el demandado deberá responder a la solicitud dentro de los 10 días siguientes a su recepción y entablar consultas de buena fe dentro de un plazo no superior a los 30 días contados a partir de la fecha de dicha recepción. Si el demandado no cumple estos plazos, el reclamante podrá pasar de inmediato a la etapa jurisdiccional de la diferencia y pedir el establecimiento de un grupo especial. Si el demandado participa en las consultas, el reclamante no podrá solicitar el establecimiento de un grupo especial hasta que hayan transcurrido 60 días de la recepción de la solicitud de consultas, siempre y cuando en dichas consultas no se haya llegado a una solución satisfactoria. No obstante, la etapa de consultas también puede concluirse antes si las partes consideran conjuntamente que las consultas no han permitido resolver la diferencia. En la práctica las partes en una diferencia suelen tomarse muchas más tiempo que el mínimo de 60 días.”*¹⁸⁶

*“En los casos de urgencia, incluidos los que afectan a productos perecederos, los Miembros deben entablar consultas dentro de los 10 días siguientes a la fecha de recepción de la solicitud. Si las consultas no permiten resolver la diferencia dentro de los 20 días siguientes a la fecha de recepción de la solicitud, la parte reclamante podrá pedir que se establezca un grupo especial.”*¹⁸⁷

La consultas tienen la particularidad que se realizan a puerta cerrada lo cual permite a las partes tener a seguridad de la confidencialidad en cuanto a lo que se trate en las consultas que se realicen, esto permite crear mayor credibilidad en los miembros de la OMC y lograr que confíen más en los métodos implementados por el mismo.

¹⁸⁵ *Ibíd.* Pág. 60

¹⁸⁶ *Loc. cit.*

¹⁸⁷ *Loc. cit.*

4.4.7. Los terceros en las consultas: *“Un miembro de la OMC que no sea reclamante ni demandado puede estar interesado en las cuestiones que las partes debaten en sus consultas. Este interés puede deberse a varios motivos: por ejemplo, se considere análogamente perjudicado por la medida impugnada; o por el contrario, que se beneficie de dicha medida, o que le preocupe la impugnación porque mantiene una medida similar a la del demandado. Este miembro puede estar interesado también en asistir a las deliberaciones con miras a llegar a una solución mutuamente convenida, porque esta solución podría afectar sus intereses. Ese otro miembro puede pedir que se le admita en las consultas si tiene un interés comercial sustancial en la cuestión que se debate y se ha solicitado la celebración de consultas de conformidad con el párrafo 1 del artículo XXII del GATT de 1994, el párrafo 1 del artículo XXII del AGCS o las disposiciones correspondientes de otros acuerdos abarcados.”*¹⁸⁸

*“La solicitud deber ir dirigida a los miembros participantes en las consultas y al OSD, y remitirse dentro de los 10 días siguientes a la fecha de la distribución de la solicitud inicial de celebración de consultas. El miembro demandado debe admitir que la reivindicación de un interés comercial sustancial es fundada. Si el demandado no está de acuerdo no existe ningún recurso que permita al miembro interesado imponer su presencia en las consultas, por legítimo que sea el interés comercial sustancial invocado. No obstante, el miembro interesado siempre puede pedir la celebración de consultas directamente al demandado lo que abrirá un procedimiento nuevo y distinto de solución de diferencias.”*¹⁸⁹

Los terceros si bien no toman parte del conflicto directamente estos pueden ser parte del mismo en caso haya interés en cuanto al conflicto que se esté llevando a cabo o por otros motivos ya este que se vea perjudicado por el conflicto a corto, mediano o largo plazo.

¹⁸⁸ *Loc. cit.*

¹⁸⁹ *Ibíd.* Pág. 61.

4.4.8. La etapa del grupo especial: *“Si en las consultas no se ha podido resolver la diferencia, la parte reclamante podrá pedir el establecimiento de un grupo especial que resuelva la cuestión. Como se ha mencionado, el reclamante puede tomar esta medida en cualquier momento después de transcurridos 60 días de la fecha de recepción por el demandado de la solicitud de celebración de consultas, pero también antes si el demandado no responde a tiempo a la solicitud de consultas o si las partes que intervienen en las consultas consideran de consuno que estas no han permitido resolver la diferencia. Cuando las consultas no arrojan un resultado satisfactorio para el reclamante, el procedimiento que da comienzo con la etapa del grupo especial le ofrece la posibilidad de defender sus derechos o proteger sus ventajas en el marco de Acuerdo sobre la OMC.”*¹⁹⁰

*“Este procedimiento es igualmente importante para el demandado, porque le ofrece la oportunidad de defenderse sino está de acuerdo con el reclamante respecto de los hechos o la interpretación correcta de las obligaciones o las ventajas dimanante del Acuerdo sobre la OMC. La etapa jurisdiccional tiene por objeto resolver el litigio, y ambas partes deben considerar vinculantes las resoluciones.”*¹⁹¹

El grupo especial surgirá bajo el caso en la cual no se haya podido encontrar una solución al conflicto en el procedimiento de las consultas creando así una igualdad tanto para el reclamante si no es de acuerdo con el resultado como para el demandado de poder tener una defensa ante el demandante.

4.4.9. Establecimiento de un grupo especial: *“La solicitud de establecimiento de un grupo especial marca el inicio de la etapa jurisdiccional. Esta solicitud debe presentarse por escrito al Presidente del OSD y se convierte en un documento oficial, distribuyéndose a todos los miembros de la OMC. Para ser incluida en el orden del día de una reunión del OSD, la solicitud de establecimiento de un grupo especial debe presentarse con una antelación mínima de 11 días y en ella ha de indicarse si se han*

¹⁹⁰ Loc. cit.

¹⁹¹ Loc. cit.

*celebrado consultas, identificarse las medidas concretas en litigio y hacer una breve exposición de los fundamentos de derecho de la reclamación, que sea suficientemente clara.”*¹⁹²

*“Los grupos especiales tienen un mandato uniforme salvo que las partes en la diferencia acuerden otro dentro de los 20 días siguientes a establecimiento del grupo especial. Si se acuerda un mandato que no sea uniforme, todo miembro podrá plantear cualquier cuestión relativa al mismo en el OSD.”*¹⁹³

*“El establecimiento de los grupos especiales es una de las funciones del OSD, y una de las tres situaciones en la que la decisión del OSD no ha de tomarse necesariamente por consenso. En la primera reunión del OSD en la que se haga esta solicitud, el Miembro demandado todavía puede bloquear el establecimiento del grupo especial, como ocurriría con el sistema de solución de diferencias del GATT de 1947. En la segunda reunión del OSD el grupo especial queda establecido salvo que el OSD decida por consenso no establecerlo. Esta segunda reunión suele celebrarse aproximadamente un mes después de la primera, pero el reclamante puede pedir la celebración de una reunión extraordinaria del OSD dentro de los 15 días siguientes a la solicitud, a condición de que se dé aviso con 10 días como mínimo de antelación a la reunión.”*¹⁹⁴

El establecimiento de los grupos especiales marca una nueva etapa jurisdiccional para las partes en el conflicto.

4.4.10. Composición del grupo especial: *“Después de que la OSD ha establecido el grupo especial, todavía es necesario componerlo porque en la OMC no existen grupos especiales permanentes ni miembros permanentes de grupos especiales. Los grupos especiales deben componerse expresamente para cada diferencia, seleccionando tres o cinco miembros con arreglo al procedimiento previsto en el ESD. Los grupos especiales se componen de tres personas, salvo que las partes en la diferencia acuerden, dentro de los 10 días siguientes al establecimiento del grupo especial, que el grupo se compondrá de cinco miembros. La secretaria propone los candidatos a*

¹⁹² *Ibíd.* Pág.62

¹⁹³ *Ibíd.* Pág. 63

¹⁹⁴ *Loc. cit.*

integrantes del grupo especial a las partes en la diferencia, los candidatos deben poseer un determinado nivel de experiencia y han de ser independientes.” ¹⁹⁵

El grupo especial es de suma importancia y tiene la particularidad que no son permanentes por lo cual estos deben ser de experiencia en el tema y además de actuar con imparcialidad y se ajenos a las partes dentro del conflicto.

4.4.11. Comunicaciones y audiencias: *“De conformidad con el calendario del grupo especial, el proceso sustantivo puede dar comienzo con un intercambio de comunicaciones entre las partes sobre cualquier cuestión preliminar planteada por el reclamante. Por ejemplo, un reclamante puede impugnar la amplitud o la claridad de la solicitud de establecimiento del grupo especial, en tal caso el grupo especial podría tomar una resolución preliminar, pero también puede reservar su resolución hasta el informe definitivo. Normalmente el reclamante es el primero en presentar su comunicación, a la cual responde el demandado con su primera comunicación. Los terceros suelen presentar sus comunicaciones después de que las partes hayan presentado las suyas. Los terceros que tienen derecho a recibir las primeras comunicaciones escritas de las partes se suman a menudo a las posiciones adoptadas por una de las partes.”* ¹⁹⁶

“Las comunicaciones escritas de las partes son documentos a veces bastante largos que generalmente van acompañados de anexo detallados. En estas comunicaciones se aclaran los hechos del caso y se exponen argumentos jurídicos, que con frecuencia se basan en la jurisprudencia anterior de los grupos especiales y el Órgano de Apelación. Típicamente el demandado trata de rebatir los alegatos y argumentos facticos y jurídicos del reclamante. A diferencia de lo que ocurre con las comunicaciones de las partes, las comunicaciones de los terceros suelen ser bastante breves, a menudo de solo unas pocas páginas, y en ellas se comentan los argumentos facticos y jurídicos de las partes.” ¹⁹⁷

¹⁹⁵ *Ibíd.* Pág.64.

¹⁹⁶ *Ibíd.* Pág.69.

¹⁹⁷ *Ibíd.* Pág. 70

“Una vez se han intercambiado las primeras comunicaciones escritas, el grupo especial convoca una audiencia, llamada primera reunión sustantiva, como todas las reuniones, esta se celebra en la sede de la OMC en Ginebra y es parecida a una vista ante un tribunal, pero con un procedimiento más informal. Contrariamente a la práctica seguida en muchos sistemas judiciales nacionales, esta audiencia no es pública. Solo pueden asistir a ellas las partes y los terceros en la diferencia, los miembros del grupo especial, el personal de la Secretaría que colabora con el grupo especial y los intérpretes.”¹⁹⁸

“Unas cuatro semanas después de la primera reunión del grupo especial las partes intercambian simultáneamente réplicas escritas, llamadas también segundas comunicaciones escritas. Esas comunicaciones, que no se facilitan a los terceros, las partes responden a las primeras comunicaciones escritas de las otras partes y a las declaraciones orales efectuadas en la primera reunión sustantiva. A continuación, el grupo especial celebra una segunda reunión sustantiva con las partes, en esta segunda audiencia las partes vuelven a presentar oralmente sus argumentos facticos y jurídicos, y responden a preguntas del grupo especial y de la otra parte, primero oralmente y después por escrito. A veces un grupo especial celebra una tercera reunión, en particular cuando se quiere oír a los expertos.”¹⁹⁹

Las comunicaciones son importantes puesto que estas son las que marcan la pauta al momento de iniciar el nuevo proceso con el grupo especial esto a fin de llevar el inicio de procedimiento de manera que las partes estén enteradas de forma igual, las audiencias también juegan un papel importante pues estas llevan el control de cómo va avanzando en sus diferentes etapas el proceso a fin de que se vayan cumpliendo cada uno de los plazos y procedimientos establecidos por el grupo especial y que las partes deben de acatar de manera consciente y madura.

4.4.12. Deliberación del grupo especial y preparación de su informe: *“Una vez finalizadas las audiencias, el grupo especial celebra un debate interno para examinar la cuestión y llegar a conclusiones sobre el resultado de la diferencia y el razonamiento corroborante. El grupo especial tiene que hacer una evaluación objetiva de las*

¹⁹⁸ *Loc. cit.*

¹⁹⁹ *Ibíd.* Pág. 71

cuestiones fácticas y jurídicas pertinentes a fin de determinar la conformidad de la medida impugnada con los acuerdos abarcados que haya invocado el reclamante. En términos más sencillos, el grupo especial examina la idoneidad del alegato del reclamante, según el cual el demandado ha actuado de un modo incompatible con sus obligaciones derivadas de la OMC. Así pues el mandato del grupo especial consiste en aplicar el derecho existente de la OMC, y no en hacer derecho. El párrafo segundo del artículo 19 del ESD insiste en que los grupos especiales y el Órgano de Apelación no deben aumentar ni reducir los derechos y las obligaciones enunciados en los acuerdos abarcados.”²⁰⁰

“Las deliberaciones del grupo especial son confidenciales y su informe se redacta en ausencia de las partes. Además el párrafo 1 del artículo 18 del ESD prohíbe las comunicaciones ex parte con el grupo especial en relación con asuntos sometidos a su consideración, lo que significa que el grupo especial no está facultado para comunicarse con las partes salvo en presencia de la otra parte o partes.”²⁰¹

“El informe del grupo especial se divide en dos secciones principales: la llamada parte expositiva y las constataciones. La parte expositiva es habitualmente la más larga, y de ordinario se compone de una introducción, los aspectos facticos, las alegaciones de las partes y, lo que es más importante, un resumen de los argumentos facticos y jurídicos de las partes y los terceros.”²⁰²

La deliberación del grupo especial es vital pues esta se lleva a cabo de manera confidencial es decir en ausencia de las partes para evitar parcialidad al momento de tomar las decisiones.

4.4.13. Constataciones, conclusiones y recomendaciones y sugerencias sobre la aplicación: *“La última parte del informe del grupo especial son las llamadas constataciones. En esta sección se exponen las razones en que se basan las conclusiones definitivas del grupo especial en cuanto a aceptar o rechazar la alegación del reclamante. En esta parte consiste en un amplio debate sobre las normas aplicables*

²⁰⁰ *Ibíd.* Pág.72.

²⁰¹ *Loc. cit.*

²⁰² *Loc. cit.*

*a luz de los hechos demostrados por el grupo especial, sobre la base de las pruebas que se le han presentado y de los argumentos expuestos por las partes. Cuando el grupo especial llega a la conclusión de que la medida impugnada es incompatible con un acuerdo abarcado, en su informe incluye una recomendación en el sentido de que el Miembro demandado ponga la medida impugnada en conformidad con las disposiciones de la OMC. En la práctica, estas recomendaciones van dirigidas al OSD, para que este a su vez pida al Miembro afectado que ponga de conformidad a medida. El grupo especial puede sugerir también la forma en que el Miembro afectado puede aplicar a recomendación. Sin embargo, el grupo especial no está obligado a hacer esta sugerencia, aunque se lo pida el reclamante.”*²⁰³

*“La secretaria de la OMC presta asistencia a todos los miembros que lo solicitan con respecto al procedimiento de solución de diferencias; sin embargo, a los países en desarrollo Miembros se les presta asesoramiento y asistencia jurídica adicionales. Con esta finalidad se pide a la secretaria que ponga a disposición de los países en desarrollo Miembros que lo soliciten los servicios de un jurista competente de los servicios de cooperación técnica de la OMC.”*²⁰⁴

*“La secretaria de la OMC lleva a cabo actividades de cooperación técnica en Ginebra y en las capitales de los Miembros, organizando cursos especiales de formación en el sistema de solución de diferencias. A los cursos que se celebran en Ginebra pueden asistir representantes de los países desarrollados Miembros.”*²⁰⁵

“Los países en desarrollo Miembros pueden obtener una asistencia eficaz en la solución de las diferencias del Centro de Asesoría Legal en asuntos de la OMC recientemente establecido en Ginebra. Se trata de un centro de asistencia jurídica en forma de organización intergubernamental independiente, separado e independiente de la OMC. Su origen está en el acuerdo internacional firmado por 29 miembros de la OMC en Seattle el 1 de diciembre de 1999. Este acuerdo entro en vigor el 15 de junio de 2001, y el 5 de octubre del mismo año se inauguró oficialmente el centro. En la actualidad el

²⁰³ *Ibíd.* Pág. 74.

²⁰⁴ *Ibíd.* Pág.144.

²⁰⁵ *Ibíd.* Pág.145.

Centro cuenta con unos 30 miembros. Cada Miembro de la OMC, sea o no un país en desarrollo, así como los países y territorios aduaneros independientes en proceso de adhesión a la OMC, pueden ser miembros del Centro de Asesoría.”²⁰⁶

“El centro de asesoría funciona esencialmente como un estudio de abogados especializados en el derecho de la OMC, en segundo lugar el centro proporciona asesoramiento jurídico sobre cuestiones que son objeto de un procedimiento de solución de diferencias en la OMC, o van a serlo.”²⁰⁷

4.5. Situación actual de las relaciones comerciales entre Guatemala y Perú

Se muestra en este apartado cómo se encuentra a situación actual entre estos dos países en conflicto además de ver el tratado de libre comercio entre estos países el cabe hacer la mención no ha entrado en vigencia. También se presentan algunos artículos del tratado de libre comercio pendiente de entrar en vigencia entre la República de Guatemala con la República del Perú.

“PROPICIAR la creación de un mercado más amplio y seguro para las mercancías y los servicios producidos en sus respectivos territorios;

PROMOVER un desarrollo económico integral a fin de reducir la pobreza;

FOMENTAR la creación de nuevas oportunidades de empleo y mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida en sus respectivos territorios”²⁰⁸

El en preámbulo del tratado de libre comercio entre Guatemala y Perú claramente vemos que se establece sus pilares de los cuales se destaca, propiciar la creación de mercado, promover desarrollo económico, fomentar nuevas oportunidades entre otros, a fin de crear un libre comercio entre estos dos países según el espíritu de este tratado.

“Artículo 1.1: Establecimiento de la Zona de Libre Comercio

²⁰⁶ *Ibíd.* Pág.145.

²⁰⁷ *Ibíd.* Pág. 146.

²⁰⁸ Ministerio de Economía, *tratados y acuerdos comerciales*, Guatemala, <http://portaldace.mineco.gob.gt/tratados-y-acuerdos-comerciales> , 13 de junio del año 2015.

Las Partes de este Tratado, de conformidad con lo dispuesto en el Artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 de la OMC y el Artículo V del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios de la OMC, establecen una zona de libre comercio.

Artículo 1.2: Objetivos

Los objetivos de este Tratado son los siguientes:

- (a) estimular la expansión y diversificación del comercio entre las Partes;*
- (b) eliminar los obstáculos innecesarios al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de mercancías y servicios entre las Partes;*
- (c) promover condiciones de libre competencia en la zona de libre comercio;*
- (d) aumentar las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes;*
- (e) proteger en forma adecuada y eficaz y hacer valer los derechos de propiedad intelectual en el territorio de cada Parte, teniendo en consideración el equilibrio entre los derechos y obligaciones que deriven de los mismos; y*
- (f) crear procedimientos eficaces para la aplicación y el cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta, y para prevenir y resolver controversias.”²⁰⁹*

En el primer artículo de este tratado en sus objetivos claramente se muestra como se busca eliminar las barreras arancelarias al comercio entre estos dos países como también crear mejores condiciones tanto para a libre competencia como los derechos de cada una de las partes.

“Artículo 4.1: Publicación

1. Cada Parte publicará, incluyendo en Internet, su legislación, regulaciones, y procedimientos aduaneros.

²⁰⁹ Loc. cit, <http://portaldace.mineco.gob.gt/tratados-y-acuerdos-comerciales> , 13 de junio del año 2015.

2. Cada Parte designará o mantendrá uno o más puntos de consulta para atender inquietudes de personas interesadas en asuntos aduaneros, y pondrá a disposición en Internet información relativa a los procedimientos que deben seguirse para formular tales consultas.

3. En la medida de lo posible, cada Parte publicará por adelantado cualquier regulación de aplicación general sobre asuntos aduaneros que proponga adoptar, y brindará a las personas interesadas la oportunidad de hacer comentarios previos a su aprobación.

4. Cada Parte se esforzará por garantizar que su legislación, regulaciones y procedimientos aduaneros sean transparentes, faciliten el comercio y no sean discriminatorios.

5. La información referente a derechos y cargas relacionados con la prestación de servicios que afectan al comercio exterior brindados por una Parte, deberá publicarse, incluyendo en Internet”.²¹⁰

En el artículo cuatro de este tratado comercial se muestra como lo dice en el epígrafe una forma de facilitar el comercio y por ende los procedimientos aduaneros del mismo a fin de tener una relación comercial transparente y clara entre ambos países.

“Artículo 6.2: Objetivos

Los objetivos de este Capítulo son: proteger la vida y la salud de las personas, animales y preservar los vegetales en los territorios de las Partes, facilitar e incrementar el comercio entre las Partes, atendiendo y resolviendo los problemas que se presenten como consecuencia de la aplicación de las medidas sanitarias y fitosanitarias, colaborar en una mayor implementación del Acuerdo MSF de la OMC y crear un Comité para abordar de manera transparente los temas referidos a las medidas sanitarias y fitosanitarias y promover la mejora constante de la situación sanitaria y fitosanitaria de las Partes.”²¹¹

²¹⁰ Loc. cit. <http://portaldace.mineco.gob.gt/tratados-y-acuerdos-comerciales> , 13 de junio del año 2015.

²¹¹ Loc. cit. <http://portaldace.mineco.gob.gt/tratados-y-acuerdos-comerciales> , 13 de junio del año 2015.

El objetivo de este artículo en su numeral dos consiste básicamente en tratar de mantener la protección a la vida de las personas, animales, vegetales con el objetivo de que estos tengan garantía para su salud y medidas de higiene y de seguridad integral a la persona.

“Artículo 7.4: Facilitación del Comercio.

1. Las Partes intensificarán su trabajo conjunto en el campo de las normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad, con miras a facilitar el comercio entre las Partes. En particular, las Partes buscarán identificar, desarrollar y promover iniciativas facilitadoras del comercio en relación con normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad, que sean apropiadas para ciertos asuntos o 7-2 sectores en particular, tomando en consideración la respectiva experiencia de las Partes en otros acuerdos bilaterales, regionales o multilaterales que sean apropiados.

2. Las iniciativas a las que se refiere el párrafo 1 podrán incluir la cooperación en asuntos de reglamentación, tales como convergencia o armonización con las normas internacionales, confianza en la declaración de conformidad de un proveedor, el reconocimiento y aceptación de los resultados de los procedimientos de evaluación de la conformidad y el uso de la acreditación para calificar a las entidades de evaluación de la conformidad, así como la cooperación a través de acuerdos de reconocimiento mutuo.

3. Cuando una Parte detenga en el puerto de entrada una mercancía originaria del territorio de la otra Parte en virtud de haber percibido el incumplimiento de un reglamento técnico, deberá notificar inmediatamente al importador las razones de la detención.”²¹²

En el capítulo tercero de dicho tratado se establece en el espíritu de ese artículo la creación de una normativa o legislación favorable para ambas partes a fin de mantener una relación económica armoniosa y evitar tensiones entre ambas partes.

²¹² Loc. cit. <http://portaldace.mineco.gob.gt/tratados-y-acuerdos-comerciales> , 13 de junio del año 2015.

En la balanza económica de enero a marzo del presente año 2015, según la página del Banco de Guatemala, podemos ver a continuación los siguientes productos para poder ver un poco mejor el comercio exterior que tiene Guatemala con Perú tanto en las importaciones como exportaciones:

Agropecuaria más manufacturera y extractiva tiene un índice de importaciones mayor al de exportaciones, viendo además los siguientes productos donde Guatemala tiene más exportaciones que Perú tenemos: Caucho, natural (hule) donde su índice de exportaciones va arriba sobre Perú con las cifras siguientes: Guatemala 2,228.7 y Perú 1.7 el siguiente producto que tendremos a continuación es el azúcar mostrando cifras de 1,371.0 y Perú 0.0 respecto a máquinas y aparatos mecánicos para usos electrónicos se tiene una cifra casi igual de: 894.0 por parte de Guatemala contra 721 por parte de Perú.

Ahora respecto al tema de las importaciones Perú también ha tenido productos entre los cuales ha estado por encima respecto a Guatemala y entre algunos productos podemos mencionar los siguientes: Tubería y sus accesorios Perú con un índice de 780.1 contra un índice de 0.0 por parte de Guatemala, otro producto que se puede destacar es: Materiales plásticos y sus manufacturas de Perú 6,403.5 contra Guatemala 165.1 también vemos como las facturas de cerámica tienen un índice de importaciones de 132.3 por parte de Perú versus un índice de exportaciones de 0.6 por parte de Guatemala.²¹³

Esta balanza comercial nos indica cómo se mantiene el comercio entre estos dos países representando en cifras de las cuales vemos como están tanto a nación del Perú como Guatemala están fuertes en varios productos como débiles en otros.

²¹³ Banco de Guatemala, *Comercio Exterior*, disponible en <http://www.banguat.gob.gt/inc/main.asp?id=3977&aud=1&lang=1> , fecha de búsqueda: 1 de junio de 2015

4.6. Definición y concepto de franja de precios

A continuación se presenta una definición conceptual sobre el sistema de franja de precios, como funciona y desde cuando se es aplicado por la nación en los casos concreto del presente tema de investigación.

“La Franja de Precios, es un instrumento de política comercial utilizado para estabilizar los costos de importación y los precios internos de un grupo seleccionado de productos agrarios.

El instrumento consiste en fijar un nivel superior y otro inferior para los precios internacionales de cada producto importado (la Franja) y aplicar derechos arancelarios adicionales, en casos donde el precio internacional cae por debajo del nivel inferior de la Franja, o rebajas arancelarias, cuando el precio de internacional excede al límite superior”²¹⁴

Podemos ver que la franja de precios tiene una función de establecer un muro de precios para cada uno de los productos lo cual hace tener una limitante al país que establece la franja de precios.

“Desde el 22 de junio del 2001 el Perú aplica el Sistema de Franja de Precios a cuatro productos agropecuarios: maíz amarillo duro, arroz pilado, azúcar blanca y leche entera en polvo. Estos productos agrupan un total de 47 subpartidas nacionales del Arancel de Aduanas 2007. El Sistema fue aprobado mediante el Decreto Supremo N° 115-2001-EF y modificatorias.

El Sistema de Franjas de Precios tiene como objetivo estabilizar los costos de importación de los productos incluidos en el Sistema, asegurando precios estables tanto al productor, mediante un precio piso, como al consumidor, a través de un precio techo, aplicando para ello Derechos Variables Adicionales o Rebajas Arancelarias.”²¹⁵

²¹⁴ Perú Ministerio de economía, *Franja de precios*
https://mef.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=289&Itemid=100854&lang=es fecha de búsqueda: 1 de junio de 2015.

²¹⁵ *Loc. cit.* https://mef.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=289&Itemid=100854&lang=es fecha de búsqueda: 1 de junio de 2015.

La nación de Perú tiene contemplada desde el año 2001 la fijación del sistema de franja de precios sobre productos básicos creando una “especie de protección” que da lugar a la estabilidad tanto para el producto como para el consumidor lo cual lejos de tener esa seguridad cierra las puertas comerciales dejando corta la posibilidad de poder tener mejores precios y con esto lograr dejar se aislarse internacionalmente en cuanto a estos productos.

4.7. Contextualización del conflicto específico por alteración unilateral del sistema de franja de precios entre las Repúblicas del Perú y de Guatemala

A continuación tendremos la explicación de cómo fue que surgió la problemática entre Guatemala y Perú.

“Guatemala argumentó que Perú establece aranceles adicionales a las importaciones de productos como arroz, azúcar, maíz, leche y algunos lácteos cuando los precios internacionales bajan de un nivel definido. Mincetur se mostró “sorprendido” ante reclamo. Perú está protegiendo ilegalmente a sus agricultores frente a una caída de los precios en los mercados internacionales de materias primas, según Guatemala, que lanzó un reclamo contra la política peruana ante la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Perú, que es uno de los países que está negociando un acuerdo comercial de los países del Pacífico, establece aranceles adicionales a las importaciones de productos agrícolas como arroz, azúcar, maíz, leche y algunos lácteos cuando los precios internacionales bajan de un nivel definido, argumentó Guatemala en la OMC. el viceministro de Comercio Exterior de Perú, Carlos Posada dijo sentirse sorprendido, debido a que su sistema de precios para los productos agrícolas rige desde hace más de 12 años dentro de su política comercial, que fue aceptada por Guatemala en un acuerdo bilateral de libre comercio.

El sistema de franja de precios que Perú aplica a los productos agrícolas permite que los aranceles bajen cuando los precios internacionales disminuyen y suban cuando los precios aumentan en los mercados externos como mecanismo de estabilización.

(Me sorprende que Guatemala diga que le estamos aplicando derechos adicionales, cuando en el acuerdo bilateral que Guatemala ha suscrito con el Perú, acepta expresamente que Perú puede mantener su sistema de franja de precios), afirmó el viceministro en una entrevista telefónica con Reuters.

La disputa comercial es la primera entre los dos países, pero Perú ya había recibido quejas de cuatro países sudamericanos. Guatemala ha presentado ocho reclamos comerciales, entre otros, contra la Unión Europea y China.

Guatemala y Perú firmaron un acuerdo bilateral de libre comercio en diciembre de 2011, pero su intercambio es limitado, donde cada país vende menos de 100 millones de dólares anuales al otro”.²¹⁶

Claramente se muestra que el origen del conflicto fue gracias a que Perú estableció aranceles adicionales a productos básicos, no obstante Perú indicó que ya se había aceptado el establecimiento de esos aranceles en un acuerdo bilateral que habían suscrito.

Los productos afectados fueron los productos básicos siguientes: Arroz, azúcar, maíz, leche productos pertenecientes al sector agrícola y que son de diario consumo lo cual perjudica las importaciones y exportaciones que tienen estos países.

La problemática surgida entre las naciones de Perú y Guatemala por el sistema de franja de precios provocó que las relaciones comerciales entre estos países se tensaran un poco más.

²¹⁶ *Gestión 25 años el diario de economía y negocios de Perú*, DIRECTOR PERIODÍSTICO: JULIO LIRA SEGURA
Copyright Prensa Popular SAC, Lima Perú <http://gestion.pe/economia/guatemala-acusa-peru-ante-omc-aranceles-agricolas-2063711> : fecha de búsqueda: 1 de junio de 2015.

4.8. Solución en el seno de la OMC del conflicto específico por alteración unilateral del sistema de franja de precios entre las Repúblicas del Perú y de Guatemala.

Vemos como Guatemala llevo al seno de la OMC el conflicto originado por una imposición adicional de aranceles por parte de Perú. Y la forma en que ambas partes

De esta manera se muestra el caso concreto surgido entre Guatemala y Perú al momento de solucionar dicha controversia así como el proceso por el cual se ventilo dicho conflicto en el seno de la Organización Mundial del Comercio.

4.8.1. Análisis concreto caso Guatemala vs Perú: *El Ministerio de Economía anunció en un comunicado que el Grupo Especial de la Organización Mundial de Comercio (OMC) emitió una resolución en favor de Guatemala en una controversia con Perú. Detalló que el Grupo Especial presentó este día en Ginebra, Suiza, sede de la organización mundial, el informe final que “concede ampliamente la razón a Guatemala y determina que la franja de precios que Perú aplica a las importaciones de azúcar, arroz, maíz y algunos productos lácteos es incompatible con los Acuerdos de la OMC”.*

El Grupo Especial también concluyó que el Tratado de Libre Comercio suscrito entre Perú y Guatemala “no constituía impedimento alguno para que Guatemala recurriera al mecanismo de solución de diferencias de la OMC para hacer valer sus derechos bajo el Acuerdo de Agricultura y el GATT de 1994”.

El ministro de Economía, Sergio de la Torre, expresó su satisfacción por el fallo del Grupo Especial de la OMC que lleva a superar la disputa comercial con Perú. El funcionario subrayó la importancia de que “países pequeños como Guatemala puedan utilizar mecanismos objetivos e imparciales para resolver, de manera apegada a derecho, diferencias de este tipo con socios comerciales como Perú”. Dijo que Guatemala “seguirá recurriendo al Sistema de Solución de Diferencias de la OMC para garantizar sus derechos y los de sus exportadores”.

4.8.2. Pasos a seguir a raíz del fallo de la OMC: *El Informe del Grupo Especial fue distribuido este 27 de noviembre de 2014 y, a menos que Perú decida apelar, los 160*

Miembros de la OMC lo examinarán en una reunión del Órgano de Solución de Diferencias durante el primer trimestre del 2015. Perú podría apelar entre la última semana de enero y la segunda semana de marzo de 2015. El procedimiento de apelación dura aproximadamente 90 días.

En diciembre de 2012, Guatemala solicitó consultas informales a Perú para entender mejor su medida comercial y procurar negociar una solución que restituyera el acceso al mercado peruano de ciertos productos agrícolas nacionales. La gestión no dio los resultados esperados y el 12 de abril de 2013, Guatemala solicitó consultas formales a Perú en el marco del Mecanismo de Solución de Diferencias de la OMC.

La reunión de consultas se llevó a cabo en ciudad de Lima, Perú, los días 14 y 15 de mayo de 2013, sin que las mismas permitieran resolver las diferencias. El 13 de junio de 2013, Guatemala presentó su solicitud de establecimiento de un grupo especial. El Grupo Especial se instaló el 23 de julio de 2013. Se reservaron derechos como terceros Argentina, Brasil, China, Colombia, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos, Honduras, India, República de Corea y la Unión Europea.²¹⁷

Vemos como Guatemala llevo al seno de la OMC el conflicto originado por una imposición adicional de aranceles por parte de Perú. Y la forma en que ambas partes lo resolvieron fue de esta manera.

En primera instancia vemos cómo el Grupo Especial de la OMC resolvió emitiendo una resolución a favor de Guatemala, no obstante la nación del Perú no estando conforme con la resolución apelara tal resolución, y para poder conocer de esta resolución habrá de conformarse un órgano de apelación.

La controversia sea favorable o desfavorable para Perú o Guatemala ha tenido repercusiones tales en cuanto a las relaciones que se puedan dar con la entrada en vigor del tratado libre comercio entre ambos países luego de que entre en vigor y paralelamente sea resuelta la apelación y conocer el fallo de la apelación hará más

²¹⁷ Página del Ministerio de gobernación de Guatemala. *OMC Falla en favor de Guatemala en caso contra Perú.* <http://www.guatemala.gob.gt/index.php/2011-08-04-18-06-26/item/10411-omc-falla-en-favor-de-guatemala-en-caso-contra-per%C3%BA> Fecha de consulta 22 de mayo de 2015.

tensas las relaciones comerciales que puedan surgir u originarse entre estos dos países.

4.9 Análisis comparativo entre el conflicto específico por alteración unilateral del sistema de franja de precios entre las Repúblicas del Perú y de Guatemala con otros conflictos surgidos entre otros Estados.

El análisis comparativo que se realiza con base en los datos obtenidos del cuadro de cotejo ubicado en el anexo I muestra la siguiente información entre tres conflictos surgidos a nivel internacional en materia comercial en Latinoamérica.

El conflicto entre Guatemala y Perú por el establecimiento en el sistema de franja de precios, mismo que a su vez fue analizado en el apartado respectivo, así como el conflicto surgido entre Estados Unidos y México por la pesca del atún, y el conflicto entre las Repúblicas de Chile y Perú por el derecho a utilizar la denominación pisco, los tres conflictos se produjeron en años recientes, el más antiguo de ellos pudimos ver el surgido entre Estados Unidos y México por el tema atún el cual derivó de la decisión de México de detener las embarcaciones extranjeras que realizaban pescas en su mar particularmente en su zona económica exclusiva capturando todo tipo de pesca ello afectó la industria atunera estadounidense ya que el noventa por ciento de las capturas de atún se realizaba en el territorio de México, derivado de ello hubo una represalia de Estados Unidos por el cual se prohibía a la entrada de ese país del atún mexicano, a su vez una vez establecida las causas y la fecha entre estos dos Estados, se pudo ver que en el caso de Guatemala y Perú el conflicto se originó a raíz de una decisión unilateral del gobierno de Perú de fijar el sistema franja de precios por último tenemos el conflicto entre Perú y Chile por el tema del pisco este se originó por el derecho de utilización de denominación del pisco.

Se generó un conflicto comercial la cual caso una seria tensión ya que Perú afirmaba que el pisco es solo Perú aunado a su vínculo y entidad histórica mientras Chile

afirmaba que tenían un vínculo histórico con el pisco y que también tenían el derecho a la utilización de dicha denominación.

En el caso del conflicto entre Guatemala y Perú por el sistema de franja de precios como se analizó en el presente estudio la entidad que conoció fue la Organización Mundial del Comercio al igual que en los otros dos casos anteriormente referidos, en el caso de Guatemala y Perú el mismo se sanjó mediante la resolución de fecha diecisiete de diciembre del dos mil catorce por lo que se acordó la fijación de un grupo especial que más tarde emitiera un informe por el cual se decidiera la decisión final que favoreciera en este caso a la República de Guatemala actualmente esta situación se encuentra en etapa de apelación. En el caso de Estados Unidos y México por el referido conflicto del atún, la resolución de apelación fue favorable para México por lo cual se reconoció que la etiqueta “dumping safe” afectaba las exportaciones mexicanas.

Mientras que en el caso del conflicto entre la República del Perú y la Republica de Chile por el Pisco, respecto a la resolución del conflicto entre estos dos países, a diferencia de los dos casos anteriores esta no ha sido objeto aun de una resolución ni ha sido llevada internacionalmente en el seno de la Organización Mundial del Comercio sino han sido otros espacios, y es que cabe recordar que si bien está reconocido que el pisco geográficamente está vinculado a Perú, Chile pelea para que el producto destilado derivado ellos también sea considerado como pisco internacionalmente, en ese orden de ideas existe una serie de legislación tanto peruana como a nivel internacional con relación con el derecho utilización de este término, importante al respecto es indicar que desde el año dos mil cinco se presentó una solicitud por parte del Perú ante la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual misma que conoció el resultado de dicha solicitud, rechazaron la misma solicitud porque esto a su juicio esto sería un obstáculo para su utilización de la denominación por los productos que también eran originarios de Chile.

CONCLUSIONES

1. El Derecho Económico Internacional es una rama importante del Derecho Internacional Público que evoluciono principalmente durante la segunda mitad del siglo XX, teniendo su base en varios países de Europa occidental durante la Posguerra, pero fue particularmente en Alemania y en Francia donde se dieron los elementos doctrinarios para su formación.
2. El Derecho Económico Internacional regula las relaciones entre los Estados y entre los Estados y otros sujetos de Derecho Internacional cuando dentro de su ámbito se realicen actividades económicas, siendo una de las más importantes de estas las actividades de carácter comercial.
3. El Derecho Internacional Económico ha dado lugar al surgimiento de una serie de organizaciones internacionales de especial importancia cuyo fin fundamental es regular las relaciones económicas en el ámbito mundial. Dentro de estas relaciones económicas mundiales, las relaciones comerciales juegan un papel fundamental siendo la Organización Mundial del Comercio el órgano constituido por los Estados para la regulación de sus actividades comerciales.
4. El Derecho Internacional Económico, como una rama del Derecho Internacional Público, tiene sus fuentes propias, como lo son la costumbre internacional, los tratados internacionales en materia de economía internacional, así como los principios generales del Derecho siendo sus sujetos principalmente los Estados, los organismos internacionales y algunos sujetos *sui generis* de derecho.
5. El comercio internacional es la actividad de intercambio de bienes y servicios celebrado más allá de las fronteras de un solo Estado. Su evolución histórica ha sido progresiva y ha sido tratado de forma sistemática por la Economía. En todo caso el comercio como actividad

humana es una de las principales motivaciones que da lugar a la existencia del vigente Derecho Económico Internacional.

6. Dentro del ámbito del Derecho Económico Internacional y particularmente del comercio internacional, la Organización Mundial del Comercio es el ente específico al que le corresponde solventar los conflictos y promover un libre intercambio de bienes y servicios a nivel internacional donde no existan barreras u obstáculos y en el caso de existir las mismas se puedan minimizar, en ese orden de ideas como un elemento fundamental para el libre intercambio de bienes y servicios esta la solución expedita de las controversias comerciales que puedan surgir.
7. Sin perjuicio que la Organización Mundial del Comercio regula las relaciones comerciales entre los Estados, de forma general cuando los Estados voluntariamente buscan estrechar sus relaciones en materia mercantil celebran tratados para tal efecto siendo los más comunes los tratados de libre comercio, los acuerdos de alcance parcial, y los acuerdos en materia de protección recíproca de inversiones. Este tipo de acuerdos al igual que la Organización Mundial del Comercio siempre promueven la solución de controversias, a través de mecanismos expeditos principalmente desjudicializadores como lo son la resolución mediante el arreglo directo, mediación, conciliación y arbitraje.
8. El conflicto particular entre el Estado de la República de Guatemala y la República del Perú se desarrolló a partir de la decisión unilateral del gobierno peruano de modificar la franja de precios fijando algunos diferentes a los pactados principalmente para proteger sus actividades agrícolas y de otra índole, en tal virtud Guatemala tomó la decisión de llevar el caso ante la Organización Mundial del Comercio la que resolvió en principio favorablemente a Guatemala siendo que este conflicto se encuentra pendiente de ser resuelto al momento de la elaboración de la presente tesis ya que se encuentra en fase de apelación.

9. Guatemala argumento en su momento que Perú estableció aranceles adicionales a las importaciones de productos como arroz, azúcar, maíz, leche entre otros lo que dio lugar al reclamo de Guatemala, finalmente la resolución fue favorable a Guatemala tomando en consideración que Perú con la decisión unilateral anteriormente referida ponían entre dicho el libre comercio entre los Estados y establecía una restricción comercial a través de la fijación de un obstáculo mercantil que originalmente no había sido fijado y que afectaba a los productores del otro Estado.

10. Se pudo hacer un análisis claro y se determinó que si bien los conflictos entre Guatemala y Perú, Perú y Chile, Estados Unidos y México que fueron resueltos de diferente forma todos tienen un elemento en común y es que las actividades desarrolladas por un Estado ponían entre dicho la actividad comercial de otro Estado

11. Se concluyó que si bien son conflictos de diferente naturaleza, en el caso del conflicto entre Estados Unidos y México por el atún, en el caso de Guatemala y Perú por el sistema de fijación de precios, hubo una consideración por parte de la Organización Mundial del Comercio que emitió una resolución tendiente a restituir el libre comercio, en el caso de Perú y Chile por el tema del Pisco el mismo todavía está pendiente, tomando en consideración que es un tema de propiedad intelectual que más específico que le corresponde por su naturaleza a la Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI).

12. Se realizó un análisis comparativo de conflicto surgido entre Guatemala y Perú por la implementación del sistema de franja de precios por parte unilateral de Perú a su vez se analizaron y compararon otros conflictos comerciales que al igual que el primero antes mencionado se llevaron a la Organización Mundial Del Comercio.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda que el presente trabajo de investigación constituya una plataforma para el desarrollo de posteriores trabajos que puedan abordar ya de forma específica la resolución final después de concluir el proceso de apelación del conflicto entre Guatemala y Perú en la materia.
2. Se sugiere que dentro del curso de Derecho Económico Internacional que se imparta en las facultades de derecho del país se incluya como un caso objeto de evaluación el conflicto entre Guatemala y Perú derivado de la fijación unilateral de la franja de precios debido a que dicho conflicto no solo permite a los estudiantes de derecho profundizar sobre el tema, sino a su vez propone un estudio de un caso de realidad nacional que reforzara los conocimientos que los estudiantes poseen y también ayudara a los estudiantes a conocer más sobre el derecho internacional económico y como este va creciendo cada vez más y tomando mayor participación en el mundo jurídico.
3. Se propone que las demás facultades de derecho del país que no han implementado el curso de Derecho Internacional Económico en sus pensum de estudios lo hagan con contenidos mínimos que deben contemplar el conocimiento de la actividad económica internacional de la actividad comercial internacional de la solución de controversias internacional de los conflictos que puedan surgir y de la normativa principalmente tratados que regulan la materia particularmente los tratados de libre comercio, los acuerdos de alcance parcial, acuerdos en materia de protección recíproca de inversiones.

REFERENCIAS

Referencias bibliográficas

1. Brito Moncada Javier Ramón. *Derecho Internacional Económico Perspectiva histórica económica política y jurídica*. México. Editorial Trillas S.A Impreso en México. Primera Edición, febrero de 1982.
2. Castañeda Jorge. *Derecho Internacional Económico*. México, Centro de Estudios Económicos y Sociales del tercer mundo. 1976.
3. Di Giovan Ileana *Derecho internacional económico*. Argentina, Abeledo-Perrots S.A.E editores, año 1992.
4. Herdegen Matthias *Derecho económico Internacional*. Alemania; Konrad Adenauer Stiftung Alemania; 2011.
5. Maldonado Ríos, Erick Mauricio: *Derecho Internacional Público: consideraciones generales, sus fuentes y un estudio especial de los actos Unilaterales de voluntad como una de sus fuentes principales*. Universidad Rafael Landívar. Instituto de Investigaciones Jurídicas (IIJ/URL), 2014.
6. Manual sobre el sistema de solución de diferencias de la OMC.
7. Mercado Salvador H Comercio Internacional I mercadotecnia internacional importación exportación, Editorial LIMUSA Noriega editores. Cuarta edición.
8. Monteagudo José de Jesús. *Centroamérica examen de los acuerdos bilaterales de alcance parcial SIECA/CEIE*; Guatemala; Editorial SIECA/CEIE Impreso en Guatemala enero de 1991.

9. Orrego Vicuña Francisco. Derecho Internacional Económico II Las nuevas estructuras del comercio internacional. Selección de Fondo de cultura económica. México; Primera edición 1974.

10. Ossorio Manuel. Diccionario de ciencias jurídicas y sociales, 13 ed. Argentina, Heliasta, 2004.

11. Pastor Ridruejo José Antonio. *Curso de Derecho Internacional Público y Organizaciones Internacionales*. España; Editorial Tecnos S.A 1992. Cuarta Edición.

12. Rivero Oswaldo, *Nuevo Orden Económico, y Derecho Internacional para el desarrollo CEESTEM*. México, 1978.

13. Robles Cordero Edgar, Ulate Anabelle, *Centro América y los acuerdos comerciales internacionales*. Costa Rica; Edición grafica e impresión: Uruk Editores S.A. Primera edición año 1998.

14. Torres Gaytan Ricardo, Teoría del comercio internacional. España; Siglo veintiuno de España editores S.A; 20 edición Año 1996.

Referencias Electrónicas:

1. Azmitia Pimentel Moises. Teorías de Comercio Internacional. <http://biblio2.url.edu.gt/Tesis/01/04/Azmitia-Pimentel-Moises/Azmitia-Pimentel-Moises.pdf> Fecha de consulta 20 de abril de 2015.

2. Banco de Guatemala, Comercio Exterior, disponible en <http://www.banguat.gob.gt/inc/main.asp?id=3977&aud=1&lang=1> , fecha de búsqueda: 1 de junio de 2015.

3. Banco Mundial abril 2000, PREM Grupo de políticas económicas y Grupo de economía para el desarrollo, ¿Qué es la globalización?
<http://www.bancomundial.org/temas/globalizacion/cuestiones1.htm>
fecha de consulta 25 de mayo de 2015.
4. Gestión 25 años el diario de economía y negocios de Perú, DIRECTOR PERIODÍSTICO: JULIO LIRA SEGURA Copyright Prensa Popular SAC, Lima Perú Perú <http://gestion.pe/economia/guatemala-acusa-peru-ante-omc-aranceles-agricolas-2063711> fecha de búsqueda: 1 de junio de 2015.
5. Globalización 101 The Levin Institute - The State University of New York Authorship, ¿Qué es la globalización? 2015
<http://www.globalization101.org/que-es-la-globalizacion/> Fecha de consulta 25 de mayo de 2015.
6. Ministerio de Economía, tratados y acuerdos comerciales, Guatemala,
<http://portaldace.mineco.gob.gt/tratados-y-acuerdos-comerciales> 13 de junio del año 2015.
7. Página del Ministerio de gobernación de Guatemala. OMC Falla en favor de Guatemala en caso contra Perú.
<http://www.guatemala.gob.gt/index.php/2011-08-04-18-06-26/item/10411-omc-falla-en-favor-de-guatemala-en-caso-contra-per%C3%BA> Fecha de consulta 22 de mayo de 2015.
8. Perú Ministerio de economía, Franja de precios.
https://mef.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=289&Itemid=100854&lang=es fecha de búsqueda: 1 de junio de 2015.
9. Sara Mendoza Juarez, Julieta Berenice Hernandez Villegas, Juan Antonio Perez Mendez, La importancia del Comercio Internacional en Latinoamerica. <http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2015/15148.pdf>
Fecha de búsqueda: 30 de mayo de 2015.

ANEXO

Análisis comparativo entre el conflicto específico por alteración unilateral del sistema de franja de precios entre las Repúblicas del Perú y de Guatemala con otros conflictos surgidos entre otros Estados.

	Año de inicio del conflicto	Naturaleza y causas del conflicto	Entidad que conoció y resolvió y el procedimiento utilizado	Sentido de la resolución y efectos de la misma
Conflicto entre Guatemala con Perú por establecimiento en el sistema de franja de precios	El 12 de abril de 2013.	El conflicto se originó debido a que la República del Perú impuso unilateralmente un “derecho adicional” que afecta a la importación de determinados productos agrícolas desde	La entidad que conoció el conflicto fue la Organización Mundial del Comercio OMC a través de la conformación de un grupo especial que evaluaría el conflicto no obstante se apeló y conformara un órgano especial de apelación.	El 3 de diciembre de 2014, el Perú y Guatemala solicitaron al OSD que adoptase un proyecto de decisión por el que se prorrogara hasta una fecha comprendida entre el 9 de febrero de 2015 y el 25 de marzo de 2015 el plazo de

		Guatemala, tales como el arroz, el azúcar, el maíz, la leche y algunos productos lácteos.		60 días previsto en el párrafo 4 del artículo 16 del ESD. En su reunión de 17 de diciembre de 2014, el OSD acordó que adoptaría no más tarde del 25 de marzo de 2015 el informe del Grupo Especial a menos que: i) el OSD decidiera por consenso no hacerlo; o ii) Guatemala o el Perú notificasen al OSD su decisión de apelar el informe del Grupo Especial. Por lo cual aún están en el proceso de Apelacion.
--	--	---	--	--

<p>Conflicto entre los Estados Unidos de América y los Estados Unidos Mexicanos por el atún</p>	<p>4 de julio de 1980</p>	<p>La decisión soberana de México al acordar detener todas aquellas embarcaciones extranjeras que se encontraran pescando en su zona económica exclusiva. De esta cuenta, se confiscó a las embarcaciones el atún capturado y el equipo de pesca. Esta acción es indudable que afecto los intereses de la industria atunera estadounidense, ya que el 90% de las capturas de atún de ese país se realizaba en zonas exclusivas de otros</p>	<p>Organización Mundial del Comercio OMC a través de su Órgano de Solución de diferencias. Como no se resolvió en esa instancia se fue al I órgano de apelación mediante el procedimiento de recomendaciones del órgano de apelación.</p>	<p>El sentido de la resolución de la apelación fue favorable para México por lo cual a través del reconocimiento de que la etiqueta <i>dolphin safe</i> afecta las exportaciones nacionales de atún hacia Estados Unidos mejoraran, en virtud del éxito que ha tenido México. Conforme las reglas de la OMC en 30 días se formalizara la adopción de esta resolución y Estados Unidos tendrá 15 meses para cumplir con las recomendaciones del órgano de apelación de la OMC pero de no acatarlas México tiene la posibilidad</p>
---	---------------------------	---	---	---

		países, entre ellos México. En represalia Estados Unidos impuso, el 14 de julio de 1980 un embargo que prohibía la entrada a ese país del atún mexicano.		de aplicar represalias comerciales.
Conflicto entre las Repúblicas de Chile y del Perú por el Pisco.	Desde hace más de 10 años que se ha originado tal disputa.	En Chile y en Perú se ha generado un conflicto comercial por la denominación de origen. El pisco es una denominación de origen, lo cual ha causado un conflicto comercial entre ambos Estados. Perú afirma que el pisco es sólo peruano, dado su	Instituto Nacional de Propiedad Intelectual (Inapi), en Chile	El conflicto aún no ha cesado pues lleva mucho tiempo en disputa.

		<p>vínculo con la identidad, historia y tradición peruana, mientras Chile afirma tener que ellos también tienen un vínculo histórico con el pisco, aunque no sea tan fuerte que el de Perú, y que además ellos lo producen, consumen, y exportan más en mayor cantidad que Perú. Al investigar este conflicto en detalle uno vea que una la denominación de origen del pisco es demasiado restrictiva en este caso. Los argumentos peruanos,</p>		
--	--	--	--	--

		<p>dentro de las restricciones de la definición de una denominación de origen, no son tan fuertes como parecen. La resolución de este conflicto se encuentra en las diferencias entre una denominación de origen y una indicación geográfica homónima. Para este caso una denominación homónima resolvería el conflicto dado que ambos argumentos para una denominación de origen no son muy fuertes y ambos países</p>		
--	--	---	--	--

		ya se han diferenciado suficientemente sus productos suficientemente. La metodología aplicada a este proyecto incluye fuentes primarias como documentos legales, y otras fuentes secundarias fidedignas., como información de prensa.		
--	--	---	--	--