

**Alexandra Koval**

*Ph.D. (Economía)*

*Universidad Estatal de San Petersburgo*

*a.koval@econ.pu.ru*

**Olga Trofimenko**

*Ph.D. (Economía)*

*Universidad Estatal de San Petersburgo*

*olgatrofimenko@yandex.ru*

## **AMERICA LATINA EN LAS DIFERENCIAS COMERCIALES DENTRO DE LA OMC: TENDENCIAS Y PERSPECTIVAS<sup>1</sup>**

**Resumen:** *En el artículo se examinan los principales lineamientos y problemas del empleo por los estados latinoamericanos de los mecanismos de solución de diferencias comerciales en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Se muestra la creciente actividad de los países de la región en la defensa de sus intereses económicos a través del uso de este mecanismo tanto en relación con sus vecinos regionales, como con otros países del mundo. Las autoras señalan que, a pesar del desigual uso de las posibilidades, concedidas por las normas de la OMC en la esfera de la solución de diferencias comerciales, aquellos estados de la región, que encuentran fuerzas para emplearlas, lo hacen muy exitosamente.*

**Palabras clave:** *América Latina, mecanismo de solución de diferencias de la OMC, acuerdos comerciales regionales.*

**Abstract:** *The article examines the main principles of dispute settlement system within the World Trade Organization (WTO) and*

---

<sup>1</sup> Traducción del artículo publicado en la revista rusa *Латинская Америка*, №8, 2012.

*problems which face the Latin American countries using them while solving their trade disputes. It shows the increasing activity of the countries in the region to defend their economic interests through the use of this mechanism, both in relation to its regional neighbors, as with the other countries. The authors note that, despite the unequal use of the opportunities granted by the WTO in the area of settlement of commercial disputes, those states of the region, that find the strength to use them, do it very successfully.*

**Key words:** *Latin America, the WTO dispute settlement system, regional trade agreements.*

Las diferencias comerciales siempre fueron una de las formas de las relaciones entre los países y eran una parte integral de la política nacional comercial. Las diferencias entre los estados en las cuestiones de la regulación comercial, el alto nivel de proteccionismo y la necesidad de la recuperación del comercio mundial después de la Segunda Guerra Mundial llevaron a la firma del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que entró en vigor en el año 1948. Este acuerdo se pretendía que fuera una regla general de las relaciones comerciales entre los estados y promoviera la liberalización del comercio. En las reglas del GATT también se hizo un intento de formar un nuevo mecanismo internacional para la solución de diferencias comerciales entre los países-miembros.

Sin embargo, los artículos 22 y 23 del GATT tenían un carácter general, que suponían la realización de consultas entre los países contratantes. Ya en el año 1949 comenzaron a surgir entre los estados discrepancias sobre la cuestión hasta qué punto la política comercial de sus socios correspondía con las normas y reglas. De esta manera, una de las primeras consultas en el marco de este acuerdo se refería a la especificación de las

normas del GATT en relación a ciertos tipos de impuestos en Cuba y la India, la concordancia del sistema fiscal del Brasil con las reglas internacionales y la cuestión del uso de EE.UU. de licencias de exportación, introducida por Checoslovaquia<sup>1</sup>. Posteriormente, en el año 1979 se alcanzó el acuerdo sobre la notificación, consultas, solución de diferencias y supervisión<sup>2</sup>, el cual sirvió de impulso para el desarrollo de los mecanismos internacionales de la solución de diferencias comerciales. Más adelante el procedimiento de solución de diferencias continuaba desarrollándose y precisándose. Dentro de este marco, se examinaron más de 100 disputas comerciales.

Sin embargo, tanto el creciente número de países-miembros del acuerdo, como crecientes diferencias entre ellos, la complicación de la regulación tarifario-aduanera en las condiciones de la creciente cantidad de acuerdos regionales de integración, así como el uso por los estados de medidas no arancelarias y el “proteccionismo oculto”<sup>3</sup> demostraron la necesidad de la elaboración de un estable sistema de solución de las diferencias comerciales a nivel internacional. Además, un sustancial defecto de los procedimientos vigentes en el marco del GATT, era que los informes de los grupos especiales tenían un carácter de recomendación para las partes contratantes, las cuales en base del consenso tomaban la decisión sobre su desempeño, lo cual no siempre sucedía. Igualmente muchos actos de los países-miembros del GATT eran dictados por decisiones políticas<sup>4</sup>.

Como resultado de las negociaciones en la Ronda de Uruguay de los países-miembros del GATT, en el año 1995 se constituyó la Organización Mundial del Comercio (OMC), la cual con sus normas y reglas comenzó a regular el uso por los estados de una amplia gama de instrumentos de la política

comercial y medidas relacionadas con el comercio. Además, en uno de los anexos del acuerdo de la constitución de la OMC se torna el acuerdo sobre las reglas y procedimientos que regulan la solución de diferencias. Durante 16 años se han registrado en la OMC 427 disputas.

El mecanismo de solución de diferencias dentro de la OMC representa una mezcla de diplomacia, negociaciones, mediación, arbitraje y decisiones judiciales<sup>5</sup>. Esto es un elemento importante del sistema moderno del comercio internacional. Según la Secretaría de la propia organización y sus miembros, éste inserta una muy importante contribución en el mantenimiento de la estabilidad de la economía mundial<sup>6</sup>. El sistema de solución de diferencias en la OMC se basa en reglas comunes para todos los participantes, independientemente de su influencia política y poder económico. Esta concepción tiene un valor muy sustancial para los estados pequeños, los cuales al solucionar los conflictos comerciales sobre una base bilateral con un rival más poderoso, a priori se encuentran en desventaja. Al día de hoy, el sistema de solución de diferencias en la OMC es considerado por muchos expertos como uno de los más efectivos a nivel internacional<sup>7</sup>.

Sin embargo, a pesar de todo esto y de que 2/3 de los países-miembros de la OMC son países en desarrollo, los jugadores menos poderosos de los mercados mundiales no se apresuran a iniciar disputas comerciales en el marco de esta organización. Sólo cerca del 45% de todas las causas fueron iniciadas por países en desarrollo, siendo los más activos participantes entre ellos – los países de América Latina. ¿Por qué precisamente estos países recurren al uso del mecanismo de solución de diferencias en el marco de la OMC? ¿Cuáles son los principales problemas que surgen ante ellos en el curso de las causas comerciales? ¿Existen medios alternativos para la solución de

América Latina en las diferencias comerciales dentro de la OMC:  
tendencias y perspectivas  
las diferencias comerciales? Estas son las preguntas que trataremos de contestar. Y en primer lugar examinaremos la dinámica de la participación de los latinoamericanos en los procesos de las causas comerciales de la OMC.

### **Diferencias comerciales en el GATT-OMC y América Latina**

Los países de América Latina son participantes activos de los procesos de las causas comerciales en la OMC. Estos comenzaron a manifestarse aun durante la vigencia del GATT, aunque no tan significativamente como en la actualidad. América Latina fue representada solamente en 14 de los 101 procesos, sobre los cuales las decisiones de los grupos de arbitraje fueron aprobadas por los países-miembros del acuerdo<sup>8</sup>.

En el cuadro 1 se muestran todas estas disputas “aprobadas”. Es remarcable, que en gran parte de los procesos los países latinoamericanos fueron sus iniciadores, surgiendo estas disputas principalmente con la UE y los EE.UU. También se ve, que solamente Brasil y Chile participaban activamente en la solución de los conflictos comerciales a través de consultas a nivel internacional.

Más aun, cabe destacar el hecho de que en dos disputas, iniciadas por Brasil en el año 1980 y Chile en el año 1989, otros países latinoamericanos se unieron al proceso en calidad de terceras partes. México, a su vez, estaba involucrado en procesos entre los países desarrollados. Si se considera en general la participación de los países de la región en las diferencias “aprobadas” por el GATT en calidad de terceras partes, se pueden señalar 14 casos.

Sin embargo, vale la pena mencionar que en este cuadro no se reflejan aquellas disputas que se resolvieron en la etapa de

consultas, así como aquellas, sobre las cuales el informe del grupo de arbitraje no fue aceptado por las partes contratantes. Así, México con el apoyo de otros países de la región inició la disputa contra los EE.UU. sobre el problema de las restricciones de las importaciones de atún, y Argentina celebró consultas con la UE con referencia a la regulación de las importaciones de limones<sup>9</sup>. Además, México, Venezuela y varios otros países plantearon la cuestión de la regulación de los EE.UU. en la esfera energética, y desde el año 1992 comenzaron las consultas muchos países de América Latina con la UE sobre el régimen de las importaciones de bananos – la conocida “disputa bananera”, la cual posteriormente fue analizada en la OMC, y precisamente el mecanismo de solución de diferencias de esta organización permitió su solución.

No obstante, en general, pocos países de América Latina mostraron interés en iniciar disputas comerciales en el GATT. A esto se le puede dar varias explicaciones. En primer lugar, el proceso de liberalización del comercio en los países en desarrollo comenzó más tarde que en los países desarrollados, y ellos necesitaban más tiempo para percibir las nuevas normas y reglas. Pero los años 1980 resultaron una “década perdida” para América Latina por la crisis de la deuda, y los estados de la región estaban más interesados en la solución de sus problemas internos.

Cuadro 1

Disputas comerciales en el GATT con la participación de países latinoamericanos

| Documento    | Año  | Demandante                                | Demandado | Motivo de disputa   |
|--------------|------|---|-----------|---|
| BISD II/188  | 1949 | Chile                                     | Australia | Subsidios a la producción de fertilizantes minerales            |
| BISD 18S/183 | 1971 | EE.UU.                                    | Jamaica   | Preferencias comerciales  |
| BISD 26S/90  | 1980 | Brasil (Cuba y Perú como terceras partes) | UE        | Subsidios de exportación al azúcar                              |
| BISD 27S/98  | 1980 | Chile                                     | UE        | Restricciones a las importaciones de manzanas                   |
| BISD 28S/102 | 1981 | Brasil                                    | España    | Tarifas de importación al café                                  |
| BISD 31S/67  | 1984 | Nicaragua                                 | EE.UU.    | Cuotas para las importaciones de azúcar                         |
| BISD 34S/136 | 1987 | Canadá, UE, México                        | EE.UU.    | Impuestos en el sector petrolero                                |
| BISD 36S/93  | 1989 | Chile (Argentina como tercera parte)      | UE        | Restricciones a las importaciones de manzanas                   |
| SCM/94       | 1989 | Brasil                                    | EE.UU.    | Aranceles compensativos al calzado, que no es fabricado de hule |
| BISD 39S/128 | 1992 | Brasil                                    | EE.UU.    | Régimen de regulación de las importaciones                      |

|         |      |  |        |   |
|---------|------|--|--------|---|
|         |      |  |        | de calzado, que no es fabricado de hule                             |
| DS39/R  | 1994 | Chile  | UE     | Importaciones de manzanas   |
| SCM/179 | 1994 | Brasil   | UE     | Aranceles compensativos a la producción láctea                      |
| ADP/137 | 1995 | UE   | Brasil | Aranceles antidumping al hilado de algodón                          |
| DS44/R  | 1994 | Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Salvador, Guatemala, Tailandia, Zimbabue y posteriormente Argentina | EE.UU. | Régimen de regulación de las importaciones, ventas y uso del tabaco |

**Fuentes:** Compilado según los datos de Adopted panel reports within the framework of GATT 1947 - [http://wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/gt47ds\\_e.htm](http://wto.org/english/tratop_e/dispu_e/gt47ds_e.htm)

En segundo lugar, desde el comienzo de su constitución el GATT fue percibido como un “Club de ricos”, y realmente era muy grande el papel de la presión política a los países en desarrollo, los cuales por esta causa consideraban escépticamente la posibilidad de defender sus intereses en el marco del dicho acuerdo<sup>10</sup>. En tercer lugar, muchos países de la región no disponían de los recursos humanos y financieros para participar plenamente en las negociaciones comerciales internacionales<sup>11</sup>, por no hablar de las disputas comerciales. Y, finalmente, la ya mencionada imperfección de los procedimientos de las vistas de las causas en el GATT llevó a la disminución de la actividad de los países, los cuales en el marco



América Latina en las diferencias comerciales dentro de la OMC: tendencias y perspectivas de la Ronda de Uruguay introducían una serie de propuestas para su mejora.

Brasil y Chile, a diferencia de sus vecinos, mostraban mayor interés en la solución de las diferencias comerciales en el GATT. Por un lado, esto se puede relacionar a que ambos estados estuvieron en los orígenes de la formación del GATT, tomaron una participación muy activa en los procesos de negociaciones y por este motivo estaban bien informados sobre las posibilidades y sutilezas de los litigios comerciales a nivel internacional. Por otro lado, este hecho puede ser explicado por su mayor inserción en el comercio internacional. Y en el marco de la OMC ellos continúan siendo importantes participantes de los procesos de litigios comerciales.

Cuadro 2

Participantes principales de disputas comerciales en la OMC, años 1995-2011

| Demandante         | Número de disputas | Demandado          | Número de disputas |
|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| EE.UU              | 98                 | EE.UU              | 113                |
| UE                 | 85                 | UE                 | 70                 |
| Canadá             | 33                 | China              | 23                 |
| Brasil             | 26                 | India              | 20                 |
| México             | 21                 | Argentina          | 17                 |
| India              | 19                 | Canadá             | 17                 |
| Argentina          | 15                 | Japón              | 15                 |
| República de Corea | 15                 | Brasil             | 14                 |
| Japón              | 14                 | México             | 14                 |
| Tailandia          | 13                 | República de Corea | 14                 |

Fuente: OMC. —

[http://wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/dispu\\_by\\_country\\_e.htm](http://wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_by_country_e.htm)

Además, en el marco del sistema perfeccionado de solución de diferencias de la OMC comenzaron a tomar un papel más activo Argentina y México. Como se ve en el cuadro 2, Brasil, México y Argentina están entre los diez principales participantes de las disputas comerciales en la OMC, tanto en calidad de demandantes como demandados. Por supuesto, los EE.UU. y la UE iniciaron mucho más procesos, actuando de igual manera como defensores de sus intereses, lo que no es sorprendente, teniendo en cuenta su papel en la economía mundial.

Sin embargo, además de los países mencionados otros representantes de la región latinoamericana en diversos grados participaron en disputas comerciales de la OMC. Como se ve en el cuadro 3, una serie de países centroamericanos (Guatemala, Honduras, Costa Rica) se dirigieron a la organización para la solución de sus diferencias con bastante frecuencia, si se toma en cuenta su pequeña participación en el comercio internacional. Otros países de la región, por el contrario, casi no recurrían a los litigios internacionales en la OMC (Nicaragua, Venezuela y Uruguay participaron solamente en una disputa). De los países del Caribe solamente Antigua y Barbuda una vez iniciaron la conocida disputa comercial contra los EE.UU. No obstante, todos los países en desarrollo de la región<sup>12</sup> participaron en las disputas en calidad de terceras partes<sup>13</sup>. Por ejemplo, Paraguay nunca inició una disputa, participando como tercera parte en 15 disputas, Cuba - en 13, Jamaica - en 8, República Dominicana - en 4. Aunque es necesario señalar, que la última fue parte demandada en tres disputas comerciales<sup>14</sup>.

El cuadro 3 demuestra también, que los países de América Latina aunque presentaron 47 demandas contra sus vecinos (40%), pero aun así la mayoría, 70 disputas, fueron dirigidas contra los estados de otras regiones (60%). Aquí cabe subrayar,

que los países latinoamericanos iniciaron la mayoría de sus litigios contra EE.UU. y la UE<sup>15</sup>.

El cuadro 4 presenta los principales socios de América Latina en el comercio exterior y las diferencias comerciales, iniciadas entre ellos en el marco de la OMC<sup>16</sup>. Dicho cuadro permite comparar, en que tanto el número de disputas comerciales entre los estados corresponde a los volúmenes del intercambio comercial. Por una parte, la comparación puede parecer simplificada, ya que se examinan los litigios, surgidos durante 15 años, y el comercio está representado sólo por un año. Sin embargo, por otro lado, la participación de los países en las importaciones y exportaciones de América Latina prácticamente no ha cambiado en los últimos años (con la excepción de China), por esto la tendencia general en el comercio exterior está reflejada en su conjunto.

En base del cuadro 4 se puede concluir, que los países latinoamericanos en el marco de la OMC iniciaron una cantidad muy considerable de disputas intrarregionales, que no coincide con la intensidad de sus relaciones comerciales. Esto se explica por que sus economías son más bien competitivas que complementarias, lo que lleva a un mayor número de disputas bajo iguales condiciones. Además, este hecho puede señalar la ineficacia de los mecanismos regionales de solución de diferencias comerciales. Más adelante esta hipótesis será objeto de atención especial.

## Cantidad de disputas comerciales, iniciadas por los países en la OMC (años 1995-2011)\*

| Países                   | Disputas comerciales con países de América Latina | Disputas comerciales con países de otras regiones | Cantidad total de disputas comerciales | <i>Tercera parte en disputas comerciales</i> |
|--------------------------|---|---|--|--|
| Antigua y Barbuda        | 0   | 1   | <b>1</b>                               | 0  |
| Argentina                | 7   | 8   | <b>15</b>                              | 36   |
| Brasil                   | 4   | 22  | <b>26</b>                              | 65   |
| Chile                    | 6   | 4   | <b>10</b>                              | 29   |
| Colombia                 | 3   | 2   | <b>5</b>                               | 33   |
| Costa Rica               | 5   | 1   | <b>6</b>                               | 15   |
| Cuba                     | 0   | 0   | <b>0</b>                               | 13   |
| Ecuador                  | 0   | 3   | <b>3</b>                               | 16   |
| Salvador                 | 2   | 0   | <b>2</b>                               | 13   |
| Guatemala                | 5   | 4   | <b>9</b>                               | 21   |
| Honduras                 | 5   | 3   | <b>8</b>                               | 18   |
| México                   | 6   | 15  | <b>21</b>                              | 61   |
| Nicaragua                | 1   | 0   | <b>1</b>                               | 12   |
| Panamá                   | 2   | 3   | <b>5</b>                               | 6  |
| Paraguay                 | 0   | 0   | <b>0</b>                               | 15   |
| Perú                     | 1   | 2   | <b>3</b>                               | 10   |
| Surinam                  | 0   | 0   | <b>0</b>                               | 3  |
| Trinidad y Tobago        | 0   | 0   | <b>0</b>                               | 3  |
| Uruguay                  | 0   | 1   | <b>1</b>                               | 5  |
| Venezuela                | 0   | 1   | <b>1</b>                               | 16   |
| Países de América Latina | 47  | 70  | <b>117</b>                             | 419  |

América Latina en las diferencias comerciales dentro de la OMC:  
tendencias y perspectivas

|   |    |     |            |      |
|---|----|-----|------------|------|
| Países en desarrollo incluyendo los de AL | 53 | 155 | <b>208</b> | 901  |
| Países desarrollados                      | 36 | 217 | <b>253</b> | 543  |
| Países desarrollados y en desarrollo      | 89 | 372 | <b>461</b> | 1444 |

\* La cantidad de disputas refleja el número de países, participantes en el litigio en calidad de demandantes. Es decir, si la disputa fue iniciada por un grupo de países, la cantidad de disputas refleja el número de demandantes.

Fuente: WTO, [www.wto.org](http://www.wto.org)

Cuadro 4

El comercio de América Latina con sus principales socios en el año 2009 y sus disputas comerciales en el marco de la OMC (%)

| Países y regiones del mundo | Exportaciones de AL según sus principales socios | Disputas comerciales iniciadas por países de América Latina | Importaciones de AL según sus principales socios | Disputas comerciales iniciadas contra países de AL |
|-----------------------------|--|---|--|--|
| América Latina              | 19,8   | 38,9  | 19,2   | 51,8   |
| UE                          | 13,5   | 25,7  | 13,5   | 20,0   |
| EE.UU                       | 40,0   | 25,7  | 30,6   | 18,8   |
| Japón                       | 2,2  | 0   | 3,9  | 1,2  |
| China                       | 7,2  | 3,5   | 12,0   | 0  |
| India                       | 1,1  | 0   | 1,0  | 2,4  |
| Otros países                | 16,2   | 6,2   | 19,8   | 5,8  |
| Mundo                       | 100  | 100   | 100  | 100  |

Fuentes: ITC, [www.intracen.org](http://www.intracen.org); WTO, [www.wto.org](http://www.wto.org).

La porción de las disputas comerciales de los estados latinoamericanos con la UE supera sus índices del comercio exterior, mientras que con los EE.UU. se observa la situación opuesta. Quizás, esto se debe al hecho de que los EE.UU. están perdiendo sus posiciones en América Latina, mientras que la UE, por el contrario, aumenta su presencia en la región<sup>17</sup>. EE.UU. también pueden tratar de solucionar sus divergencias con los países latinoamericanos en el marco de los acuerdos comerciales preferenciales, teniendo mayor cantidad de los mismos que la UE. China, por su parte, a pesar del aumento del comercio con los países de la región en los últimos años, no es iniciador de disputas comerciales, como también rara vez actúa en calidad del demandado en litigios con América Latina. Esto se debe a que China se convirtió en miembro de la OMC en el año 2001, y los países latinoamericanos iniciaron su primera disputa contra China solamente en el año 2007<sup>18</sup>.

Así pues, desde el momento de la formación de la OMC hasta el día de hoy los latinoamericanos iniciaron una cuarta parte de todas sus disputas comerciales en el marco de esta organización. Más de la mitad de todos los litigios de parte de los países desarrollados corresponde a América Latina. En el marco del GATT los países latinoamericanos no se manifestaron tan ampliamente, aunque tampoco se puede decir, que en la actualidad todos los representantes de la región usan activamente los mecanismos de solución de diferencias de la OMC. ¿Cómo se explica, por una parte, el aumento del interés de unos países latinoamericanos en el sistema internacional de solución de diferencias, y, por la otra, la módica participación de los demás ?

### **Procedimientos y “posibilidades” de los litigios comerciales en la OMC**

En primer lugar, destacamos las ventajas y particularidades (a diferencia del GATT) del mecanismo de solución de diferencias en el marco de la OMC. El sistema de solución de diferencias comerciales de la OMC se hizo más transparente y representa un preciso algoritmo de acciones y procedimientos. Se basa en el “Acuerdo de la OMC sobre las normas y procedimientos, que regulan la solución de diferencias” (ESD). Se establece el Órgano de Solución de Diferencias (OSD), que tiene la autoridad de formar los grupos especiales (de arbitraje), recibir sus informes y los del Órgano de Apelaciones, controlar el cumplimiento de las resoluciones y recomendaciones y permitir la suspensión de concesiones y otras obligaciones que emergen de los acuerdos<sup>19</sup>. El Órgano Permanente de Apelación fue una innovación en comparación con el GATT. De esta manera, los grupos especiales y el Órgano de Apelación son responsables de la solución de diferencias en todos los acuerdos de la OMC.

Cabe señalar, que ni los individuos ni las empresas tienen acceso directo al sistema de solución de diferencias comerciales de la OMC. Participar en éstos, pueden solamente los países – miembros de la organización, pero iniciar el proceso lo deben hacer las compañías nacionales. Como regla, las disputas comerciales internacionales comienzan con la queja de un sector económico nacional<sup>20</sup> ante el organismo especial autorizado del gobierno nacional sobre la agravación de las condiciones para el comercio a consecuencia de cambios en el régimen comercial de un estado extranjero.

Por lo tanto, el mecanismo de solución de diferencias de la OMC no implica la participación directa de los representantes de las empresas. En muchos países de América Latina a las empresas no se les da acceso a la audiencia de los litigios en la OMC<sup>21</sup>. Mientras tanto, las disputas siempre suceden por que son afectados los intereses de unas u otras empresas privadas. Así que, en esencia, la participación del país en la disputa comercial implica la interacción gubernamental-privada, la cual apunta a la solución del problema planteado. En algunos países latinoamericanos este proceso de interacción está bien organizado, y existen poderosas asociaciones empresariales<sup>22</sup>, en otros – las empresas contratan especialistas de despachos de abogados privados para ayudar en la preparación de los materiales sobre el litigio<sup>23</sup>, en terceros – se observa un fuerte cabildeo de los intereses privados ante el gobierno. En los países menos desarrollados de la región las acciones del gobierno y de la empresa privada no siempre están bien coordinadas. Por lo tanto, de que tan efectivamente esté edificada la coordinación entre los órganos estatales y la empresa privada, dependerá en gran medida el éxito del litigio. Sin embargo, no cada queja se conduce hasta el procedimiento jurídico formal.

En primer lugar, el país tiene que tomar en principio una decisión para iniciar la disputa. Antes de eso, necesita tener claro que va a recibir en el caso de la victoria o la derrota<sup>24</sup>. Posiblemente, reclamando contra las medidas de los países-miembros, que contradicen los acuerdos de la OMC, el país-iniciador de la investigación, al ganar la disputa, corre el riesgo de encontrarse en la situación del demandado por un asunto similar en el caso, de que también aplique medidas similares<sup>25</sup>. En segundo lugar, el gobierno puede decidir que el problema no vale la pena de los esfuerzos gastados. En tercer lugar, antes de



llevar el caso al procedimiento judicial, el país – iniciador debe realizar consultas con la parte violadora de las disposiciones de la OMC. Los temas sensibles pueden ser solucionados incluso en esta etapa. Esto permite no divertirse en considerables recursos financieros y humanos para participar en el proceso judicial.

Si las partes no logran llegar a un acuerdo mediante las negociaciones, éstas se dirigen al mecanismo de solución de diferencias, formulado en el acuerdo. Muy importante es el hecho de que en cada una de las etapas se establecen límites precisos de tiempo. Esto da puntos de referencia a todos los participantes de la disputa, y también evita injustificadas demoras, aunque en la práctica debido a la complejidad de los problemas observados se requiere mucho más tiempo de lo que está prescrito en las reglas<sup>26</sup>. En la esquema de abajo se presentan las principales fases del proceso.

1. Consultas<sup>27</sup> – importante etapa del proceso de solución de diferencias (artículo 4 ESD). Estas tienen carácter confidencial. La parte iniciadora de la disputa, trata nuevamente de llamar la atención al problema. Existe también la posibilidad de que el problema sea prósperamente eliminado en esta etapa. Si esto no sucede, el país-reclamante puede solicitar la creación del grupo especial.

En el transcurso de las consultas las partes pueden recurrir a los buenos oficios<sup>28</sup>, procedimientos conciliatorios y de mediación, dirigidos al alcance de un compromiso. Estos también pueden ser solicitados en cualquier momento del litigio por cualquier parte de la disputa.

En total, en la OMC se registraron con la participación de países latinoamericanos 58 solicitudes de consultas, las cuales posteriormente no llevaron a un proceso judicial. En 38 casos las solicitudes fueron presentadas por países latinoamericanos tanto

Esquema. Las etapas de procedimiento de solución de diferencias en el marco de la OMC

|  |   |  |
|--|---|--|
| 60 días  | 1. Consultas  | Durante todas las etapas buenos oficios, conciliación o mediación  |
| La segunda reunión del OSD   | 2. Establecimiento del grupo especial   |  |
| 0 - 20 días  | 3. Determinación del mandato del grupo especial.<br>Composición del Grupo especial  |  |
|  | 4. Examen del grupo especial.<br>Normalmente, dos reuniones con las partes y una reunión con los terceros   | Grupo consultativo de expertos   |
|  | 5. Etapa intermedia de reexamen<br>Formulación de observaciones   | Reunión del reexamen con el grupo especial (a petición de parte)   |
| 6 meses a contar del establecimiento del grupo especial, 3 meses en caso de urgencia   | 6. Informe del grupo especial para los participantes del litigio  |  |
| hasta 9 meses a contar del establecimiento del grupo especial  | 7. Distribución del informe del grupo especial a los miembros   | Apelaciones (a petición de parte)  |
| 60 días en el caso del informe del grupo especial, a menos que se apele...   | 8. Adopción por el OSD del informe del grupo especial/ órgano de apelación, con inclusión de las modificaciones del informe del grupo especial que puedan hacerse en el órgano de apelación |  |
| "Plazo prudencial" determinado por:<br>• propuesto por el miembro afectado<br>• aprobado por el OSD O convenido por las partes en la diferencia<br>• determinado mediante el arbitraje | 9. Aplicación<br>Informe por la parte perdedora de su propósito en cuanto a la aplicación en un "plazo prudencial"  | Desacuerdo en la aplicación<br>Posibilidad de recurrir a los procedimientos vigentes, incluido el recurso al grupo especial que entendió inicialmente en el asunto |
|  | 10. En casos de incumplimiento las partes negociaran una compensación, hasta la plena aplicación de las resoluciones  |  |
| 30 días a contar de la expiración del "plazo"  | 11. Adopción de medidas de retorsión.<br>De no llegarse a un  | Posibilidad de arbitraje con respecto al nivel de la suspensión si se  |

|             |  |   |
|-------------|--|---|
| prudencial” | acuerdo en cuanto a la compensación, el OSD autoriza la adopción de medidas de retorsión | alega que no se han seguido los principios y procedimientos relativos a la adopción de medidas de retorsión |
|             | 12. Medidas de retorsión cruzada: el mismo sector, otros sectores, otros acuerdos        |   |

en relación a socios de la región, como de otros países (UE, EE.UU., y otros)<sup>29</sup>. En total en la OMC hasta la fecha en la etapa de consultas se detuvieron 140 disputas por uno u otro motivo.

2. Los grupos especiales se establecen durante la reunión del OSD, siguiente a aquella en la cual esta solicitud fue incluida por primera vez en la agenda del OSD, solamente si en la mencionada reunión el OSD decide en base del consenso no establecer los grupos especiales (art. 6 ESD). El país – respondiente puede bloquear este proceso, pero sólo una vez. Si la parte – demandante insiste en continuar la disputa, se establece el grupo especial.

3. En el mandato de los grupos especiales se encuentra la identificación de los asuntos, sobre los cuales este presta ayuda al OSD en la toma de la decisión sobre la esencia del problema. En particular, el grupo especial debe (art. 7 ESD): “Examinar, a la luz de las pertinentes disposiciones (nombre del acuerdo (s) abarcado (s), mencionado (s) por las partes de la disputa), el asunto, planteado ante el OSD por la parte (nombre de la parte de la disputa) en el documento... y sacar conclusiones, que permitan al OSD formular recomendaciones y tomar decisiones, como está previsto en el(los) presente(s) acuerdo(s)”.

Los miembros del grupo especial son elegidos de tal manera, que se garantice su independencia al estudiar la disputa de una lista indicativa de personas individuales y gubernamentales, poseedores de la calificación necesaria en la esfera del derecho comercial internacional. El grupo especial, por lo general, está

compuesto de tres miembros. Los debates dentro del grupo son confidenciales, así como las opiniones de ciertas personas.

4. El procedimiento de las labores de los grupos especiales debe ser bastante flexible, para proporcionar una alta calidad de sus informes, pero no permitir una excesiva demora en sus labores. En el proceso del desempeño de sus funciones ellos pueden enfrentarse con ciertos problemas, que no tienen relación directa con la política comercial y requieren conocimientos especiales (por ejemplo, son necesarios los conocimientos de ictiólogos, biólogos y otros). En este caso el grupo especial puede invitar a reconocidos expertos del pertinente ámbito. En general, “cada grupo especial tiene el derecho de recabar información y asesoramiento técnico de cualquier persona o entidad que estime conveniente” (art. 13 del ESD).

5. La etapa del examen preliminar presupone la formación de la parte descriptiva del proyecto del informe del grupo de trabajo, conteniente de los hechos, argumentos, así como las observaciones de las partes de la disputa, quienes presentan estas observaciones por escrito.

6. El informe preliminar contiene no solamente las secciones descriptivas, sino también los resultados y conclusiones del grupo especial. En esta etapa las partes comprenden, como probablemente, termine este litigio. Según las reglas, esta etapa tiene lugar dentro de seis meses después del establecimiento del grupo (o tres, en el caso de que la decisión se deba tomar rápidamente). En la práctica, este plazo a menudo no se observa debido a la complejidad y carácter integral de estas disputas.

7. La versión final del informe del grupo especial se aprueba en la reunión del OSD, si el último no decide en base del consenso rechazar el informe. Si una de las partes notificó su

decisión de apelar, el informe no se admite hasta la conclusión de este procedimiento.

Cabe señalar que no todos los litigios alcanzan su “conclusión lógica”, que implica la preparación del informe del grupo especial, que contiene las conclusiones sobre la esencia del caso. Así, por ejemplo, en 88 casos (más del 20% de las disputas) la causa fue suspendida ya sea en la etapa previa a la decisión judicial, o antes de que el Órgano de Apelación dictamine su decisión<sup>30</sup>. Esto se debe a que (en conformidad con el art. 3.6 del ESD), los países frecuentemente tratan de alcanzar el compromiso y encontrar una solución fuera del proceso incluso en el caso, de que el mismo ha comenzado ya. Además, en muchos casos, al llevar el conflicto hasta la etapa judicial, el país – reclamante demuestra la seriedad de sus intenciones. Esto en determinada manera “presiona” al país – respondiente y éste con más facilidad acuerda solucionar el problema, demostrando flexibilidad en la solución del conflicto. A los países de América Latina corresponden 25 de estos tipos de casos, de los cuales ellos, en general, actuaban en calidad de países – reclamantes: 19 disputas de 25<sup>31</sup>.

En algunos casos las partes que iniciaron la disputa, por diversas razones pierden interés en la defensa de sus intereses en el marco de la OMC y no estimulan de ninguna manera la realización de las investigaciones. En este caso el grupo especial suspende sus labores. En la práctica de la solución de diferencias en la OMC esto ocurrió siete veces, en cuatro de las siete ocasiones países latinoamericanos actuaron en calidad de reclamantes (dos veces Argentina en disputa con Brasil, y una vez Chile en relación con Argentina, y México en relación con los EE.UU.). La falta de voluntad de continuar con el proceso judicial puede estar relacionada con que el país – reclamante en

cierta etapa comprende, que su queja no está suficientemente bien formulada o no es demasiado convincente la base de evidencias presentadas. Las partes también pueden convenir rápidamente sobre la solución de las diferencias, sin violar las reglas de la OMC, y ofreciendo algunas concesiones en otra área.

Durante el periodo de la existencia de la OMC en siete casos, las labores del grupo especial fueron suspendidas por un periodo no superior a los 12 meses, a petición de la parte – reclamante. En la ausencia de labores del grupo especial, las partes buscan y encuentran una solución mutuamente aceptable. Cuatro de siete casos corresponden a los países de América Latina<sup>32</sup>.

8. Dentro de la OMC funciona el Órgano Permanente de Apelación, el cual se ocupa de las apelaciones de los casos estudiados por los grupos especiales. El informe del Órgano de Apelación se acepta por el OSD y se reconoce por ambas partes, salvo que el OSD en base del consenso tome la decisión de no aceptar el informe del Órgano de Apelación. En la actualidad dos informes del grupo de trabajo se encuentran en la etapa de apelación: uno de ellos está dedicado a las medidas tomadas en los EE.UU con referencia a la importación, mercadeo y venta de atún procedente de México<sup>33</sup>.

9. La aplicación de las recomendaciones del OSD debe ocurrir inmediatamente o en un plazo de tiempo razonable. La parte perdedora de la disputa debe presentar la información sobre como propone ejecutar las recomendaciones y decisiones. Aunque la OMC no posee funciones “policiales” y no puede obligar al país a cumplir con sus compromisos y no usar las medidas prohibidas, en su reglamento se incluye la posibilidad para los países, ganadores de la disputa, de revocar concesiones en el caso, de que la parte perdedora se niegue a implementar las

decisiones del OSD. Así, en 32 procesos en la OMC se tomaron decisiones, que recomendaban a los países poner sus medidas en conformidad con las reglas de esta organización. De estas 13 tenían relación a los países de América Latina, actuando solamente en tres de estos casos como respondientes.

Una importante diferencia entre la OMC y el GATT es que, la decisión del OSD, tomada como resultado del trabajo del grupo especial y el Órgano de apelación, es obligatoria para su cumplimiento. La condición clave para el exitoso funcionamiento del existente mecanismo de solución de diferencias es el hecho de que muchas de las partes perdedoras se esfuerzan, a medida de sus posibilidades, por cumplir las decisiones. Esto deriva de la comprensión por todos los países – miembros de la OMC de que, el sistema de solución de diferencias funcionará eficazmente sólo cuando todos los participantes observen las reglas establecidas. Como consecuencia, incluso los jugadores tan económicamente y políticamente poderosos, como los EE.UU., Canadá y la UE eliminan las medidas, sobre el uso de las cuales perdieron el litigio. Esto sin embargo, no significa que la parte perdedora, al eliminar la medida, no puede encontrar medios alternativos para mantener cerrado su mercado<sup>34</sup>.

10. En algunas ocasiones, las recomendaciones no son cumplidas dentro de un plazo razonable de tiempo. En este caso, el miembro de la OMC que no cumplió la recomendación, debe entrar en negociaciones con la otra parte de la disputa sobre la concesión de una “compensación mutuamente aceptable”. La compensación no posee valor monetario, ésta se relaciona con el otorgamiento de concesiones a la otra parte, que recurrió a los procedimientos de solución de diferencias. En 20 disputas en la OMC los países adoptaron medidas mutuamente aceptables

sobre la implementación de las decisiones. Dos de las mismas afectaban países de América Latina, y en ambos casos éstos actuaron como demandantes<sup>35</sup>.

11. Las partes no siempre llegan a un acuerdo sobre el monto de la indemnización. En este caso, cualquiera de las partes, que recurrió al mecanismo de solución de diferencias, puede solicitar al OSD conceder permiso para la “retorsión” (*retaliación*), es decir, la suspensión de la aplicación para un miembro de la OMC, a quien esto concierne, de concesiones u otras obligaciones resultantes de los acuerdos abarcados. En este caso las partes se esfuerzan a que la suspensión de las concesiones se realice en el mismo sector de la economía, en el cual ocurrió la violación. Por ejemplo, si una de las partes de la disputa viola el acuerdo del GATT en la esfera de finanzas, la otra parte suspende concesiones también en la misma esfera. Como resultado de los litigios actualmente se estudian siete peticiones sobre la posibilidad de conceder la retorsión, incluyendo dos de los países de América Latina<sup>36</sup>. Al día de hoy el OSD permitió también la retorsión en cuatro litigios. En todos los casos en calidad de parte demandante actuaron los países de la región analizada<sup>37</sup>.

12. En la práctica no siempre es posible introducir medidas adecuadas en el mismo sector, en el cual se descubrió la anulación de beneficios, principalmente debido al hecho de que el comercio bilateral en particular esfera tiene un vivamente manifestado carácter asimétrico. Entonces la suspensión de concesiones se propone en otros sectores del mismo acuerdo o, si esto no es posible, en otros acuerdos – retorsión cruzada (*cross retaliation*)<sup>38</sup>.

En la conocida “disputa bananera” la Unión Europea, parte perdedora de este litigio, fue incitada a eliminar las medidas que



contradecían las normas de la OMC. A pesar de que la UE parcialmente cambió su régimen de importación en relación al comercio de bananos, en el año 1999 fue reconocido, que las medidas aplicadas por la UE para cambiar el acceso al mercado de los bananos, eran claramente insuficientes. Esto dio a los EE.UU. y a otros países - participantes del litigio solicitar permiso para la suspensión de concesiones. Así por ejemplo, en el caso de los EE.UU. el grupo especial determinó el monto anual de los daños por la cantidad de US\$191,4 millones. De acuerdo con esto, los EE.UU. obtuvieron el derecho de suspender concesiones tarifarias y obligaciones conexas por esa cantidad<sup>39</sup>. Ecuador, también participante de la disputa bananera, por su parte, exigió la suspensión de concesiones para la UE bajo los acuerdos del GATT, ADPIC y GATT-94. En total Ecuador obtuvo el derecho de suspender concesiones en el comercio por la cantidad de US\$201,6 millones<sup>40</sup>. Es notable que, esta disputa, aunque fue iniciada por Ecuador, en gran medida estaba relacionada con los EE.UU. Es que la disputa realmente fue iniciada por la empresa ecuatoriana – productora de bananos. Al mismo tiempo, esta empresa es estadounidense desde el punto de vista de la pertenencia nacional del capital. Esto explica tanto su actividad en la iniciación de la disputa, como el apoyo de los EE.UU.

A pesar de las mencionadas ventajas y posibilidades del mecanismo de solución de diferencias en la OMC, varios países de América Latina, particularmente las pequeñas economías, no presentaron reclamaciones en determinadas situaciones conflictivas. Esto puede relacionarse a varios motivos: carencia de recursos financieros, falta de especialistas, insuficiente experiencia en la gestión de litigios, así como temor a la presión

política y económica de parte de los jugadores más poderosos en el caso de litigios en contra de ellos<sup>41</sup>.

Una de las vías para la solución de estos problemas es la participación en las disputas en calidad de tercera parte, a lo que acuden varios países de América Latina. Este método requiere menores gastos en recursos financieros y humanos. Sin embargo, en cualquier caso el país incurrirá en ciertos gastos, por lo que a menudo, los países participan como tercera parte no en toda la disputa, sino solamente en ciertos aspectos del litigio. En este caso los países pueden, por una parte, adquirir experiencia en la gestión de los litigios comerciales, y por otra, expresar su posición durante la discusión del informe del grupo especial<sup>42</sup>. Así, el Perú, al actuar inicialmente como tercera parte en la disputa de Canadá con la UE sobre la regulación de las importaciones de los moluscos, posteriormente se unió a este litigio en calidad de demandante de pleno derecho, y al poco tiempo inició independientemente la disputa contra la UE<sup>43</sup>.

Además, al ejecutar la parte perdedora de la disputa las recomendaciones del OSD, los efectos de estos cambios en el régimen comercial afectarán también a los otros países – miembros de la OMC. Sin embargo, la tercera parte no puede pretender a ningún tipo de compensación, si el litigio alcanza la correspondiente fase de solución de diferencias. Por lo tanto en el caso de un elevado interés del país en la solución de la diferencia comercial surge la necesidad de ingresar en este proceso en calidad de demandante. Aquí es posible presentar demandas no solamente individuales, sino también de un grupo de países, incluso en coalición con los países desarrollados (lo que se podía observar en el marco del GATT). Puede citarse el ejemplo de la “disputa bananera”, a la cual se unieron muchos países de América Latina tanto en calidad de demandantes

América Latina en las diferencias comerciales dentro de la OMC: tendencias y perspectivas (Ecuador, Guatemala, Honduras, México), como en calidad de terceras partes (Beliz, Colombia, Costa Rica y otros)<sup>44</sup>.

Con el fin de apoyar la participación de los países en desarrollo en las disputas comerciales internacionales, en el año 2001 fue creado el Centro de Asesoría Legal en Asuntos de la OMC<sup>45</sup>. Está llamado a proporcionar asesoramiento jurídico gratuito (en el marco de tiempo designado) sobre las normas y reglamentos de esta organización, así como prestar apoyo en las disputas comerciales a los países en desarrollo – miembros de la OMC (que actúan tanto como iniciadores de los litigios, como respondientes o terceras partes) a precios relativamente bajos.

En la actualidad todos los países de América Latina que alguna vez iniciaron litigios en el marco de la OMC, con excepción de tales grandes jugadores, como Argentina, Brasil, México, Chile, así como Antigua y Barbuda, son miembros de esta organización. Durante los diez años de sus operaciones el centro participó en 38 disputas comerciales, la mitad de las cuales corresponde a disputas con la participación de países latinoamericanos. Cabe señalar, que no se excluye la situación, cuando dos países en desarrollo, participantes en un litigio, pueden recurrir al centro, y, más aun, la cantidad de estas solicitudes aumenta. En este caso se brindará apoyo jurídico a la primera parte solicitante, el segundo participante del litigio puede elegir una de las empresas privadas que brindan sus servicios con una tarifa de un 20% más alta que la del centro, bajo acuerdos con este último (es decir, son parte del llamado “Consejo Externo de Asistencia Jurídica”)<sup>46</sup>.

La necesidad y la urgencia de la creación del centro son confirmadas por el hecho de que a este instituto acudieron para el apoyo jurídico Guatemala, Honduras, Colombia, Costa Rica, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú y Ecuador. Todos ellos

participaron en disputas en calidad de demandantes o terceras partes. Colombia y la República Dominicana como respondientes, y Ecuador, Perú, Venezuela y nuevamente Colombia como terceras partes tuvieron que dirigirse al Consejo Externo de Asistencia Jurídica para la defensa de sus intereses en las disputas comerciales<sup>47</sup>. Sin embargo, la creación del Centro de asesoramiento no conllevó al aumento del número de demandas de parte de los países en desarrollo<sup>48</sup>.

Así pues, como muestran las investigaciones, los países latinoamericanos con bastante frecuencia recurren a la defensa de sus intereses económicos a través del mecanismo de solución de diferencias de la OMC. Este se usa activamente tanto en relación a sus vecinos regionales, como en relación a otros jugadores como EE.UU., UE, Canadá y los demás. Al mismo tiempo la actividad de los países varía considerablemente dependiendo de la experiencia y de los recursos humanos y financieros que ellos poseen. La gran mayoría de las disputas son iniciadas por los principales actores – Brasil, México, Argentina. Ellos poseen mecanismos bastante eficaces de interacción entre el gobierno y la empresa privada, necesarios para alcanzar sus objetivos, usando los instrumentos proporcionados por el ESD. Otros países de la región todavía tienen que realizar un gran trabajo para que esta conexión funcione efectivamente.

En la actualidad en el marco de la Ronda de Doha se efectúan negociaciones sobre la siguiente reforma del mecanismo de solución de diferencias en el marco de la OMC. Se supone, que las nuevas normas serán más favorables para los países en desarrollo.<sup>49</sup> Esto no puede dejar de beneficiar a los países de América Latina. Ellos tienen que prestar mayor atención a las posibilidades de la OMC y su mecanismo de

América Latina en las diferencias comerciales dentro de la OMC:  
tendencias y perspectivas  
solución de diferencias para la defensa de sus intereses  
nacionales.

- <sup>1</sup> Adopted panel reports within the framework of GATT 1947. — <http://wto.org/english>
- <sup>2</sup> Understanding on Notification, Consultation, Dispute Settlement and Surveillance of 28 November 1979 (26S/210). — [http://wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/gatt\\_ai\\_e/gatt\\_ai\\_e.htm](http://wto.org/english/res_e/booksp_e/gatt_ai_e/gatt_ai_e.htm)
- <sup>3</sup> The collapse of global trade, murky protectionism, and the crisis: Recommendations for the G20. A VoxEU. Org publication, 2009. — [www.voxeu.org/reports/Murky\\_Protectionism.pdf](http://www.voxeu.org/reports/Murky_Protectionism.pdf)
- <sup>4</sup> U. Litvak. Regional Integration and the Dispute Resolution System of the World Trade Organization After the Uruguay Round: a Proposal for the Future. — *The University of Miami Inter-American Law Review*, 1995, p. 561.
- <sup>5</sup> Este mecanismo no en completa medida puede llamarse puramente jurídico. La práctica del empleo de los procedimientos más bien sigue los principios de derecho común, más que los del derecho civil (esto es especialmente cierto en relación al trabajo del órgano de apelación permanente). — S.P. Subedi. *The WTO Dispute Settlement Mechanism and a New Technique for Settling Disputes in International Law*. — *International Law and Dispute Settlement. New Problems and Techniques*. Oxford, 2010.
- <sup>6</sup> Understanding on Rules and Proceedings Governing the Settlement of Disputes. Article 3.2. The results if the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations. *The Legal Text*. Cambridge, 1999, p. 355.
- <sup>7</sup> Una serie de expertos afirma, que los mecanismos de solución de diferencias de la OMC es el más efectivo, comparándolo con la Corte Internacional de la ONU, el Centro Internacional de solución de diferencias, y el sistema de solución de diferencias en el marco del GATT — G. Biggs. *The Settlement of Disputes under the WTO. The Experience of Latin America and the Caribbean*, <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/7/23627/g2282iBiggs.pdf>
- <sup>8</sup> Teniendo en cuenta la complejidad de la aceptación del informe del grupo especial, surge la pregunta, ¿por qué los países desarrollados en una serie de disputas cumplían las recomendaciones del GATT? Algunos expertos señalan, que de esta manera se mantenía la legitimidad de todo el sistema de regulación comercial y de esta manera los países desarrollados demostraban sus principios de igualdad entre los miembros. Sin embargo, esto se refería solamente a aquellas disputas en las cuales las pérdidas por los cambios en la regulación comercial no eran tan grandes para los países desarrollados. —  
M. Montanai Mota. *A GATT with Teeth: Law Wins over Politics in the Resolution of International Trade Disputes*. — *Colum. J. Transnat'l L.* – 1993. – 31(1).
- <sup>9</sup> La información sobre los datos de las disputas no solucionadas y las consultas realizadas en el marco del GATT en la página de internet de la Biblioteca de Documentos de la Universidad de Stanford. <http://gatt.stanford.edu/page/home>
- <sup>10</sup> M. Kahler, J. Odell. *Developing Country Coalition-Building and International Trade Negotiations, Trade Policy and the Developing World..* — <http://www-rcf.usc.edu/~odell/newkahlerodell.htm>, 1989
- <sup>11</sup> C. Michalopoulos. *The Participation of the Developing Countries in the WTO*. — *Policy Research Working Paper*, 1998, [www.wds.worldbank.org/external/default](http://www.wds.worldbank.org/external/default)
- <sup>12</sup> Por supuesto, aparte de las Bahamas, las cuales son las únicas que no son miembro de la OMC. Aunque es una cuestión muy interesante: ¿Por qué el país más rico de América Latina por el PIB per cápita no es miembro de esta organización conformada para contribuir al desarrollo económico de los estados por medio de la liberalización de la economía? A esta pregunta se le puede dar varias respuestas: esto es tanto como los antecedentes históricos y la falta de necesidad por las ya formadas relaciones con su principal socio – los EE.UU., así como la falta de recursos humanos, diferentes posiciones en el gobierno en relación a este proceso, como también el desarrollo de la actividad offshore y prácticamente la ausencia de protección alguna a la propiedad intelectual.
- <sup>13</sup> Haití, que es el país menos desarrollado, nunca participó en las disputas comerciales en la OMC, como también la mayoría de los países más pobres. Los motivos de este hecho son diversos: desde la falta de recursos hasta la falta de necesidad en relación con la existencia de sistema general de preferencias, etc. — B.M. Hoekman, P.C. Mavroidis. *WTO Dispute Settlement, Transparency and Surveillance*. — *The World Economy*, 2000, Vol. 23, Issue 4.
- <sup>14</sup> Formalmente, de acuerdo a la cantidad de disputas, la República Dominicana participó y sigue participando en calidad de respondiente en siete disputas en la OMC, pero de hecho estas son tres disputas relacionadas a tres situaciones en la esfera de la regulación comercial. Sin embargo, técnicamente los países inician disputas por separado, aunque sobre éstas trabaja solo un grupo especial, para que, si una parte de los participantes de la disputa logra llegar a un acuerdo entre ellos con relación a la solución de diferencias, los otros demandantes puedan continuar sus litigios no orientándose a estos acuerdos si estos por algún motivo no les conviene.
- <sup>15</sup> С.Ф. Сутьрин, А.Г. Прокопова. *Перспективы развития международной торговой системы: вызовы для стран Латинской Америки*. — *Вестник Санкт-Петербургского университета*, сер. 5, вып. 4, 2007.
- <sup>16</sup> Los datos del cuadro 3 no incluyen el hecho de que el 7 de febrero del año 2011 el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC creó un solo grupo especial en relación a las medidas proteccionistas empleadas por la República Dominicana para la importación de sacos de plástico y tejido tubular de Costa Rica, Guatemala, Honduras y el Salvador. — [www.wto.org/english/news](http://www.wto.org/english/news)
- <sup>17</sup> En general, los más complicados litigios comerciales de los países de América Latina se efectuaron con la participación de los EE.UU. y la UE, con los cuales solamente una disputa fue solucionada en la etapa de consultas. — *Страны Латинской Америки и Карибского бассейна в ВТО*. М., 2008, с. 103-105.
- <sup>18</sup> En el año 2006 Argentina, Brasil y México expresaron su deseo de participar como terceras partes en la disputa iniciada por los EE.UU., la UE y Canadá contra China en el área del comercio de automóviles. Un año más tarde México actuó en calidad de demandante en el litigio con China relacionado a exenciones fiscales para los productores nacionales en China. En el año 2008 consultas por una cuestión parecida fueron iniciadas nuevamente por México. A este se le

unió una serie de países desarrollados y en desarrollo, incluyendo a Guatemala, la cual, posteriormente, comenzó a realizar formalmente sus propias consultas (análogamente al caso con República Dominicana). Y en el año 2009 nuevamente México inició una disputa por la restricción de las exportaciones de materia prima a China.

<sup>19</sup> Understanding on Rules and Proceedings Governing the Settlement of Disputes. Article 2.1. The results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations. The Legal Text. Cambridge, 1999, p. 354.

<sup>20</sup> En particular, el artículo 4.1 del Acuerdo sobre medidas proteccionistas designa al sector nacional, como el conjunto de productores de mercancías análogas o directamente competidoras, que operan en el territorio del miembro o de los productores, cuya producción colectiva de mercancías análogas o directamente competidoras compone la mayor parte de la producción nacional general de estas mercancías.

<sup>21</sup> A diferencia de los países desarrollados que en muchas ocasiones actúan de esta manera. Ultimamente los estados desarrollados han brindado acceso a las audiencias incluso a individuos (por ejemplo, a los representantes de centros de estudios superiores), sin embargo, esto sucede por mutuo consentimiento de ambas partes de la disputa, y, si los interesados son muchos (quienes deben registrarse preliminarmente), ellos participan en el procedimiento a distancia por medio de video conferencia.

<sup>22</sup> Un buen ejemplo – México, donde se emplea el principio del "cuarto de al lado", es decir, estrecha interacción entre el gobierno y la empresa privada. — J. Zabludovsky, L. Pasquel. Mexico. Governments, Non-State Actors and Trade Policy-Making: Negotiating Preferentially or Multilaterally? Cambridge, 2010, p. 89-124.

<sup>23</sup> Esto es característico para muchas empresas grandes en diversos países de América Latina. En particular en Brasil, pero no solamente. En los países desarrollados esta práctica también se encuentra frecuentemente. — W. Barrel. The Brazilian Experience in Dispute Settlement. — ECLAC Project Document Collection, 2007.

<sup>24</sup> Sin embargo, a menudo no se realizan cálculos económicos detallados de las ganancias y pérdidas. La disputa es iniciada en el caso de "sustancial" perjuicio para el desarrollo del sector nacional.

<sup>25</sup> Por ejemplo, al ganar una disputa sobre los subsidios a un sector de la economía el país – iniciador puede también aplicar medidas similares en relación a los productores nacionales de otros sectores. La parte respondiente puede también protestar contra el empleo de estas medidas.

<sup>26</sup> О.Ю. Трофименко. Механизм разрешения споров в ГАТТ/ВТО. — Вестник Санкт-Петербургского университета, сер. 5, вып. 2, 2008, с. 85-88.

<sup>27</sup> Aquí y en adelante – información sobre los litigios a la situación de a mediados del mes de marzo de 2012.

<sup>28</sup> Bajo el término de "buenos oficios" se entiende la cooperación de algún país u órgano internacional para el establecimiento de contactos y el inicio de las negociaciones inmediatas entre las partes litigantes, dirigidas a la solución de las diferencias.

<sup>29</sup> [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/dispu\\_current\\_status\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_current_status_e.htm)

<sup>30</sup> [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/dispu\\_status\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_status_e.htm)

<sup>31</sup> *Ibidem*.

<sup>32</sup> DS282, 351, 355, 356. *Ibidem*.

<sup>33</sup> DS 381 [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/dispu\\_current\\_status\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_current_status_e.htm)

<sup>34</sup> Esto se manifestó muy evidentemente después de que los EE.UU. levantaron el embargo a la importación de conservas de atún, que se pesca con redes en las cuales podían caer (y perecer) delfines. Los fabricantes estadounidenses de alimentos enlatados, que declararon que su tecnología de pesca permite a los delfines salir de las redes, empezaron a poner en sus productos el símbolo de "DSP" (Dolphin Safe Product). Se suponía que este debía significar que durante la pesca del atún ni un delfín murió. En los medios de información masiva fue iniciada la correspondiente campaña, y ahora la decisión de comprar conservas específicas recae en el consumidor: tomará él la responsabilidad moral del apoyo de aquellos productores, que no tratan humanamente a estos encantadores habitantes de los mares. El hecho de que la disputa se llevó a cabo antes de la formación de la OMC, aquí no es muy importante: lo que importa es que existen métodos que permiten a la parte perdedora intentar mantener *de facto* la protección del mercado.

<sup>35</sup> DS 156, 231 [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/dispu\\_current\\_status\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_current_status_e.htm)

<sup>36</sup> DS 268, 285. *Ibidem*.

<sup>37</sup> DS 217, 222, 234, 267. *Ibidem*.

<sup>38</sup> Por ejemplo, en la disputa DS285 entre Antigua y Barbuda, por una parte, y los EE.UU., por la otra, se descubrieron violaciones por parte de los EE.UU. en la esfera del Acuerdo General sobre el comercio de servicios. Sin embargo, en el marco de este acuerdo no se encontraron medidas adecuadas de restitución. Antigua y Barbuda recibieron la posibilidad de compensación de las pérdidas incurridas en el marco del acuerdo sobre los ADPIC (posibilidad de infringir los derechos de propiedad intelectual de compañías estadounidenses por una suma que no sobrepase US\$21 millones al año) — [www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds285\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds285_e.htm), [www.wto.ru/en/press.asp?msg\\_id=22137](http://www.wto.ru/en/press.asp?msg_id=22137)

<sup>39</sup> [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds27\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds27_e.htm)

<sup>40</sup> *Ibidem*.

<sup>41</sup> G. Shaffer. How to make the WTO dispute settlement work for developing countries: some proactive developing country strategies. — ICTSD Resource Paper, N 5, 2003.

<sup>42</sup> D. McRae. What is the Future of WTO Dispute Settlement. — Journal of International Economic Law, 2004, 7.

<sup>43</sup> C. Davis. Do WTO Rules Create a Level Playing Field? Lessons from the Experience of Peru and Vietnam. — Negotiating Trade: Developing Countries in the WTO and NAFTA. Cambridge, 2006.

<sup>44</sup> Varios de estos países posteriormente iniciaron sus propios litigios contra la UE en relación al régimen de importación de bananos.

<sup>45</sup> [www.acwl.ch](http://www.acwl.ch)

<sup>46</sup> *Ibidem*

<sup>47</sup> ACWL Report on Operations, 2009. — [www.acwl.ch/e/documents/reports/FINAL](http://www.acwl.ch/e/documents/reports/FINAL)

<sup>48</sup> C. Bown, R. McCulloch. Developing Countries, Dispute Settlement, and the Advisory Centre on WTO Law. — World Bank Policy Research Working Paper, 2010, 5168.

<sup>49</sup> C. Deere-Birkbeck, C. Monagle. Strengthening multilateralism: A mapping of selected proposals on WTO reform and improvements in global trade governance, 2009.