

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
MAESTRIA EN DERECHO INTERNACIONAL**

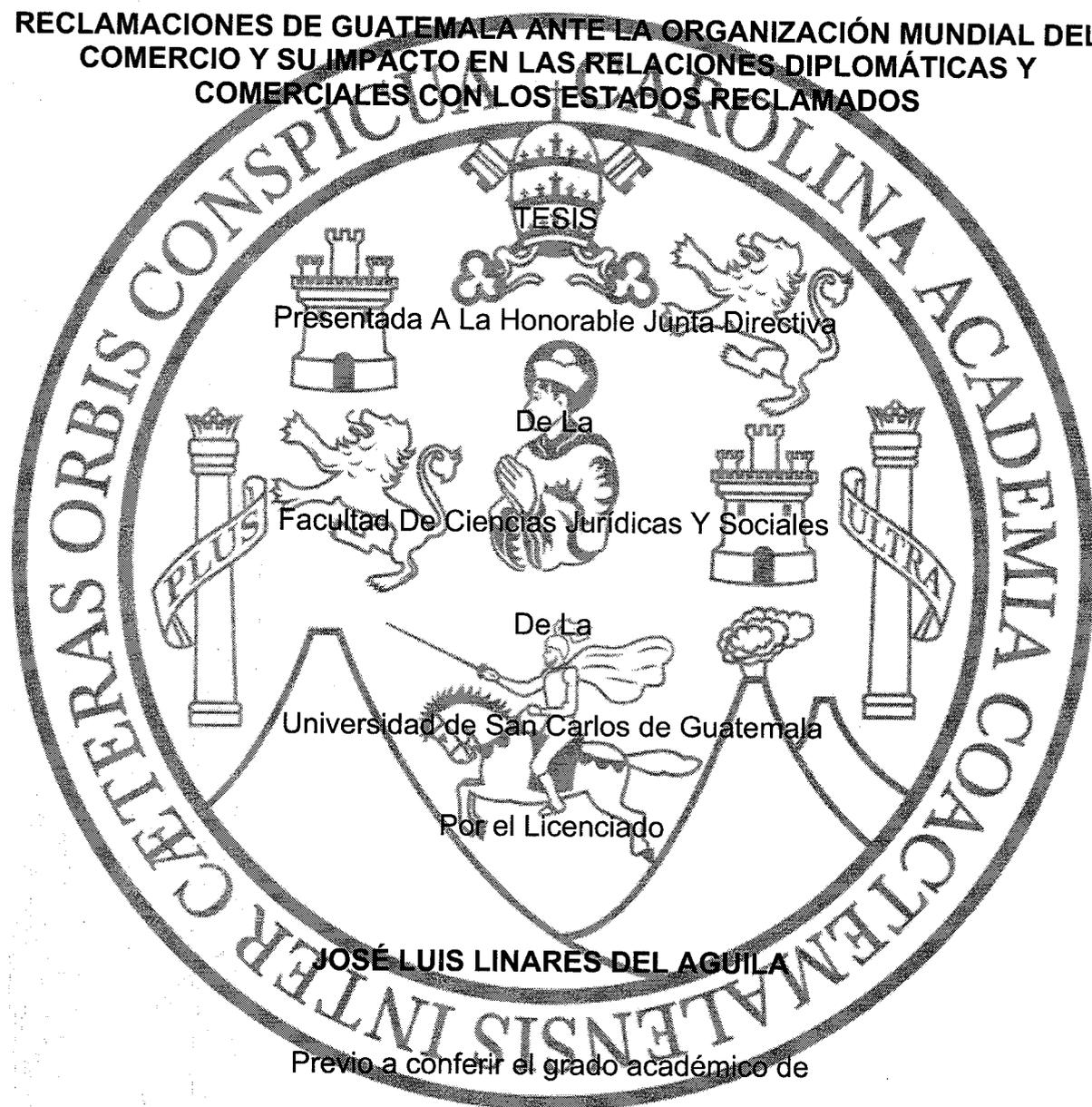


**LICENCIADO
JOSÉ LUIS LINARES DEL AGUILA**

GUATEMALA, FEBRERO 2024

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
MAESTRIA EN DERECHO INTERNACIONAL

**RECLAMACIONES DE GUATEMALA ANTE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL
COMERCIO Y SU IMPACTO EN LAS RELACIONES DIPLOMÁTICAS Y
COMERCIALES CON LOS ESTADOS RECLAMADOS**



JOSÉ LUIS LINARES DEL AGUILA

Previo a conferir el grado académico de

**MAESTRO EN DERECHO INTERNACIONAL
(Magíster Scientiae)**

Guatemala, febrero 2024

**HONORABLE JUNTA DIRECTIVA
DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES
DE LA
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**

DECANO:	M. Sc. Henry Manuel Arriaga Contreras
VOCAL I:	Lcda. Astrid Jeannette Lemus Rodríguez
VOCAL II:	Lic. Rodolfo Barahona Jácome
VOCAL III:	Lic. Helmer Rolando Reyes García
VOCAL IV:	Br. Javier Eduardo Sarmiento Cabrera
VOCAL V:	Br. Gustavo Adolfo Oroxom Aguilar
SECRETARIA:	Lic. Wilfredo Eliú Ramos Leonor

CONSEJO ACADÉMICO DE ESTUDIOS DE POSTGRADO

DECANO:	M. Sc. Henry Manuel Arriaga Contreras
DIRECTOR	Dr. Luis Ernesto Cáceres Rodríguez
VOCAL	Dr. Carlos Eduardo Gálvez Barrios
VOCAL	Dra. Herminia Isabel Campos Pérez
VOCAL	Dr. William Enrique López Morataya

**TRIBUNAL QUE PRACTICÓ
EL EXÁMEN PÚBLICO DE TESIS**

PRESIDENTE	Dr. William Aroldo Rodríguez Marroquín
VOCAL	Msc. Franco Martinez Mont
SECRETARIO	Msc. Elsie Jannette Sierra Belches

RAZÓN: "El autor es el propietario de sus derechos de autor con respecto a la Tesis sustentada". (Artículo 5 del Normativo de tesis de Maestría y Doctorado de la Universidad de San Carlos de Guatemala, Facultad de ciencias jurídicas y Sociales, Escuela de Estudios de Postgrado)



USAC

TRICENTENARIA

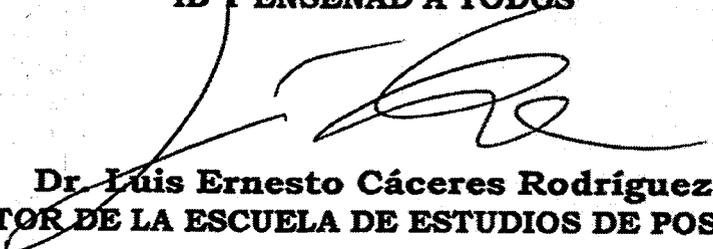
Universidad de San Carlos de Guatemala

D.E.E.P. ORDEN DE IMPRESIÓN

LA ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA, Guatemala, 24 de enero del año dos mil veinticuatro.-----

En vista de que el Licenciado José Luis Linares del Águila aprobó examen privado de tesis en la **Maestría en Derecho Internacional** lo cual consta en el acta número 65-2023 suscrita por el Tribunal Examinador y habiéndose cumplido con la revisión gramatical, se autoriza la impresión de la tesis titulada **“RECLAMACIONES DE GUATEMALA ANTE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO Y SU IMPACTO EN LAS RELACIONES DIPLOMÁTICAS Y COMERCIALES CON LOS ESTADOS RECLAMADOS”**. Previo a realizar el acto de investidura de conformidad con lo establecido en el Artículo 21 del Normativo de Tesis de Maestría y Doctorado.-----

“ID Y ENSEÑAD A TODOS”


Dr. Luis Ernesto Cáceres Rodríguez
DIRECTOR DE LA ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO





Dra. Lucrecia Elinor Barrientos Tobar
DOCTORA EN DERECHO • ABOGADA Y NOTARIA

Guatemala, 08 de junio de 2023

Doctor
Luis Ernesto Cáceres
Director de la Escuela de Estudios de Postgrado
Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
Ciudad de Guatemala.

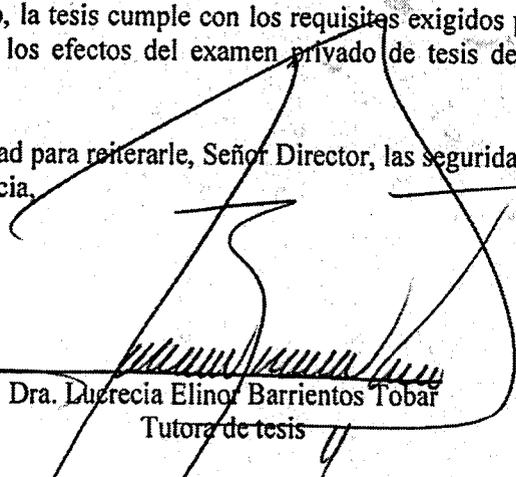
Estimado Dr. Cáceres:

Tengo el agrado de informarle que he procedido a revisar la tesis titulada "*Reclamaciones de Guatemala ante la Organización Mundial del Comercio y su impacto en las relaciones diplomáticas y comerciales con los estados reclamados*", elaborada por el licenciado José Luis Linares del Águila.

Al respecto me permito informarle que he tenido varias reuniones con el licenciado Linares del Águila para analizar el trabajo realizado y discutir algunos puntos relacionados con su tesis, formulándole algunas sugerencias, todo lo cual el licenciado aceptó e hizo los arreglos necesarios en su trabajo de investigación, siendo dicha investigación sumamente interesante, de mucha actualidad y utilidad para Guatemala.

Por lo tanto, a mi juicio, la tesis cumple con los requisitos exigidos por la Universidad para ser aceptada para los efectos del examen privado de tesis del autor José Luis Linares del Águila.

Aprovecho la oportunidad para reiterarle, Señor Director, las seguridades de mi especial consideración y deferencia.


Dra. Lucrecia Elinor Barrientos Tobar
Tutora de tesis

Gladys Tobar Aguilar
Doctorado en Educación y Licenciatura en Letras
Correo electrónico: ortografiataller@gmail.com
Celular: (502) 50051959

Guatemala, 02 de diciembre, 2023

Doctor Luis Ernesto Cáceres Rodríguez
Director de la Escuela de Estudios de Postgrado
Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales
Universidad de San Carlos de Guatemala

Señor director,

Por la presente hago constar que he realizado la revisión de los aspectos de redacción, ortografía, sistemas de referencias y estilo, de la tesis denominada:

RECLAMACIONES DE GUATEMALA ANTE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO Y SU
IMPACTO EN LAS RELACIONES DIPLOMÁTICAS Y COMERCIALES CON LOS ESTADOS RECLAMADOS

De acuerdo con lo anterior, considero que este documento académico presentado por el Lic. José Luis Linares del Águila, estudiante de la Maestría en Derecho Internacional, de la Escuela de Estudios de Postgrado de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, puede imprimirse.

Atentamente



Dra. Gladys Tobar Aguilar
Revisora

Colegio Profesional de Humanidades
Colegiada 1450

Dra. Gladys Tobar Aguilar
Doctorado en Educación y Licenciatura
en Letras
Colegio Profesional de Humanidades
Colegiada 1450

DEDICATORIA

- A:** Jehová, como ser omnipotente, omnisciente y omnipresente; que ha guiado cada paso de mi vida.
- A:** Mis papás Evelyn Marisol Del Aguila Guerra y José Reynado Linares, por su apoyo incondicional.
- A:** Mis hermanos Madelyn, Ronaldo y Alejandro; por ser mis compañeros de vida.
- A:** Mis abuelos, tíos, primos y amigos que sin su compañía la vida no sería igual.
- A:** La Doctora Lucrecia Elinor Barrientos Tobar, por su sabiduría y acompañamiento en la elaboración del trabajo de tesis.
- A:** La Universidad de San Carlos de Guatemala, por brindarme la oportunidad de pertenecer a la nación sancarlista que procura el retribuir a sociedad guatemalteca con profesionales de altos estándares de competencia académica.



ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	i
-------------------	---

CAPÍTULO I

1. Comercio internacional	1
1.1 Antecedentes del comercio internacional	2
1.2 Concepto y diferencias entre comercio internacional y comercio exterior	7
1.3 Elementos del comercio internacional y comercio exterior	12
1.3.1 Elemento subjetivo del comercio internacional y comercio exterior	12
1.3.2 Elemento objetivo del comercio internacional y comercio exterior	16
1.4 El comercio internacional guatemalteco	18

CAPÍTULO II

2. Relaciones Internacionales.....	23
2.1 Antecedentes históricos de las relaciones internacionales	24
2.2 Doctrina de relaciones internacionales.....	28
2.3 Clasificación de las relaciones internacionales	31
2.4 Relaciones internacionales diplomáticas de Guatemala	34
2.5 Relaciones internacionales de comercio de Guatemala.....	36



CAPÍTULO III

3. Organización Mundial del Comercio	39
3.1 Antecedentes de la Organización Mundial del Comercio	41
3.2 Estructura de la Organización Mundial del Comercio.....	46
3.3 Competencia de la Organización Mundial del Comercio.....	52
3.3.1 Principios rectores.....	54
3.3.2 Tratados multilaterales de la Organización Mundial del Comercio.....	58
3.4 Sistema de solución de diferencias de la Organización Mundial del Comercio....	71
3.5 Proceso de solución de diferencias ante el Órgano de Solución de Diferencias de la de la Organización Mundial de Comercio.....	80

CAPÍTULO IV

4. Métodos de resolución de conflictos para remediar los conflictos internacionales en materia de comercio fuera del fuero de la Organización Mundial del Comercio.....	97
4.1 Concepto de métodos alternos de resolución de conflictos	99
4.2 Métodos de resolución de conflictos internacionales	101
4.3 Efectos vinculantes de los métodos de resolución de conflictos internacionales	109
4.4 Métodos de resolución de conflictos internacionales en materia de comercio fuera del fuero de la Organización Mundial del Comercio	111



CAPÍTULO V

5. Reclamaciones de Guatemala ante la Organización Mundial del Comercio y su impacto en las relaciones diplomáticas y comerciales con los Estados Reclamados	117
5.1 Las Reclamaciones ante la Organización Mundial del Comercio de Guatemala	122
5.2 Reclamaciones de Guatemala ante la Organización Mundial del Comercio declaradas a su favor	127
5.3 Guerra comercial internacional.....	133
5.4 El impacto en las relaciones diplomáticas y comerciales de Guatemala con los Estados reclamados.....	138
5.5 Idoneidad del sistema resolución de conflictos de la Organización Mundial del Comercio y sus efectos en las relaciones internacionales de Guatemala.....	147
CONCLUSIÓN.....	153
REFERENCIAS	155
ANEXOS.....	171



INTRODUCCIÓN

Con el devenir histórico de la sociedad internacional, tras la Revolución Industrial y las dos guerras mundiales, el mundo inició una transformación para robustecer los cimientos del tejido social internacional; evidenciando la necesidad de las naciones de entablar aspectos que regularan distintas clases de relaciones internacionales, naciendo con ello diferentes organizaciones internacionales.

En el ámbito económico, los Acuerdos de Bretton Woods establecieron las bases para el desarrollo de diferentes instancias internacionales en el marco económico y financiero internacional, estos acuerdos concibieron a la Organización Internacional del Comercio, antecedente inmediato de la Organización Mundial del Comercio.

La Organización Mundial del Comercio tiene como finalidad establecer un marco jurídico común para las relaciones comerciales a través de políticas de libre mercado, estandarización de regulaciones, criterios y resoluciones; todo lo anterior basado en principios de no discriminación, reciprocidad, transparencia y flexibilidad; asimismo, tiene a su cargo un foro de resolución de conflictos o controversias internacionales bajo su propio fuero jurisdiccional, con la finalidad de hacer cumplir sus fines y objetivos.

La Organización Mundial del Comercio provee un sistema de resolución de disputas internacionales en materia de comercio a los Estados miembro, cuando estos realizan acciones u omisiones contrarias al contenido sustantivo de los acuerdos comerciales de la organización o sus obligaciones como miembro, estos pueden acudir a resolver la disputa en el sistema de solución de controversias; este sistema contiene varias etapas dentro de las cuales se encuentran el planteamiento de consultas, la instauración de grupo especial y la apelación.



En la actualidad, la Organización Mundial del Comercio atraviesa una crisis institucional, debido al incumplimiento de sus acuerdos comerciales y del no uso del mecanismo de solución de diferencias, varios Estados que forman parte de esta organización han tomado represalias o medidas de hecho comerciales unilateralmente, provocando las denominadas guerras comerciales.

Para los países como Guatemala, cuya economía se encuentra en desarrollo y no tiene una posición preponderante en el mercado internacional, el uso del sistema de solución de diferencias es imperativo para consolidar negociaciones a su favor, no obstante, el utilizar este mecanismo provoca ciertas fricciones entre los Estados involucrados; permitiendo que las acciones tomadas en este foro repercutan en las relaciones diplomáticas o comerciales de Guatemala.

Asimismo, la no utilización del mecanismo de solución de diferencias de la Organización Mundial del Comercio no constituye una falta a sus estatutos o acuerdos comerciales, sin embargo, el uso de acciones u omisiones en detrimento del libre mercado son un gran agravio para la institucionalidad y el comercio internacional en general.

La búsqueda e implementación de métodos diplomáticos o políticos para la resolución de diferencias en materia comercial, entre los Estados miembro de la Organización Mundial del Comercio podrían ser un salvo conducto para la resolución de diferencias comerciales fuera de este foro; siendo estos, opciones para la resolución de disputas internacionales con resultados en miras a establecer compromisos internacionales entre los involucrados.

El objetivo principal de esta investigación es analizar el impacto que tiene el planteamiento de reclamaciones ante la Organización Mundial del Comercio en las relaciones diplomáticas y comerciales de Guatemala y evaluar la posibilidad de acudir a métodos alternos a esta jurisdicción, con el fin de evitar consecuencias negativas para Guatemala.

Para efectos del presente trabajo de investigación el problema planteado consiste en ¿Cómo pudiera impactar a Guatemala en sus relaciones diplomáticas y comerciales el planteamiento de reclamaciones ante el Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio contra otros Estados?

Cómo hipótesis se establece que Guatemala tiene el legítimo derecho de realizar reclamaciones ante el órgano de resolución de diferencias de la Organización Mundial del Comercio, no obstante, se debe hacer un análisis sobre la idoneidad del planteamiento de estas acciones, por el Ministerios de Economía, con el fin de determinar si es la vía correcta para resolver estos conflictos o bien procurar resolverlos a través de otros métodos para la solución de diferencias comerciales en el ámbito internacional ajenas a la jurisdicción de la Organización Mundial del Comercio como alternativa al ámbito contencioso, con el objeto de mitigar el impacto en las relaciones diplomáticas y comerciales.

El desarrollo temático de esta investigación se realiza en cinco capítulos, en el primero se desarrollan los conceptos comercio, comercio internacional y comercio exterior, sus principales elementos, diferencias y los antecedentes del comercio internacional de Guatemala; en el capítulo segundo se expone lo relativo a las relaciones internacionales, sus antecedentes, concepto, clasificación y doctrinas. En el capítulo tercero se explica lo relativo a la Organización Mundial del Comercio, su concepción,



órganos, componentes y lo relativo al sistema de resolución de diferencias; el capítulo cuarto desarrolla los métodos de resolución de controversias alternos al fuero de la Organización Mundial del Comercio; y por último, el capítulo quinto detalla el impacto de las reclamaciones planteadas de Guatemala en el sistema de solución de diferencias de la Organización Mundial del Comercio y sus consecuencias en las relaciones diplomáticas y comerciales de Guatemala.

Esta investigación tiene como propósito que el lector comprenda los elementos esenciales de comercio internacional, conozca de forma sucinta a la Organización Mundial del Comercio, así como el posible impacto y consecuencias que conlleva la resolución de diferencias ante el sistema de resolución de conflictos y la posibilidad de acudir a otros fueros o el uso de otros métodos de resolución de diferencias de comercio internacional.



CAPÍTULO I

El presente capítulo desarrolla los hechos históricos relevantes del comercio internacional, contiene un análisis sobre los conceptos de comercio internacional y comercio exterior, estableciendo sus principales antecedentes, diferencias y elementos que los conforman; asimismo, desarrolla brevemente la historia del comercio internacional guatemalteco y sus principales acontecimientos.

1. Comercio internacional

El comercio internacional es una actividad que se ha desarrollado con el devenir histórico de la humanidad, las sociedades y principalmente de la sociedad internacional, bajo una perspectiva global el comercio internacional los principales actores del comercio mundial, entiéndase; los sujetos susceptibles de derecho internacional son protagonistas en las relaciones internacionales que sustentan el comercio internacional.

El comercio internacional debe diferenciarse del comercio exterior, siendo ambos necesarios para su coexistencia recíproca, el primero es aplicable a las relaciones comerciales extraterritoriales entre particulares; en tanto, que el segundo le compete a los sujetos de derecho internacional y el desarrollo de políticas exteriores de comercio con el fin de obtener relaciones internacionales de comercio que faciliten el flujo de inversión, exportación e importaciones de productos hacia y entre los sujetos de derecho internacional.



1.1 Antecedentes del comercio internacional

El comercio se origina como una actividad que los seres humanos realizaban para su subsistencia, la cosecha y caza de animales, fueron actividades que se dieron a la abundancia; provocando que el ser humano se enfocara en actividades más intelectuales creación de productos y servicios, al existir un excedente de estos provoco su intercambio, dándole origen a la actividad denominada trueque como principal antecedente de comercio.

El comercio internacional tiene un origen antiguo que se remonta a las primeras civilizaciones organizadas, donde las civilizaciones del mediterráneo aprovecharon su situación geográfica, para comercializar sus excedentes con otros pueblos (Huescas, 2012. p.5). Este intercambio de mercancías entre diferentes regiones constituyen los primeros inicios del comercio internacional.

Posteriormente, el ser humano crea la moneda para facilitar el intercambio de mercaderías, parafraseando a Garces, se puede afirmar que es difícil si no imposible fijar el momento en que apareció la moneda, fue la evolución de las sociedades lo que propició brindarle un valor a los bienes y servicios, utilizando como monedas los bienes como la cebada, ganado, cacao, pimienta, etc. A medida que se fueron perfeccionando las sociedades apareció la forma de comercializar con metales, billetes y cheques lo que favoreció el comercio, principalmente el comercio internacional, como soporte del poder de compra de mercaderías (Garces, 1963. p.20); la aparición de la moneda hizo un cambio rotundo en el intercambio de mercaderías y servicios brindandoles un valor económico que proveyó simplicidad para el desarrollo económico y comercial a nivel internacional.

Las rutas comerciales que se instauran desde la antigüedad toman auge desde el medievo con la expansión de los reinos europeos en el mundo; estas rutas comerciales terrestres y marítimas permitieron el intercambio comercial transfronterizo continental (Pierrotii, 2016. p.3). Junto al desarrollo de la moneda, el comercio internacional evoluciona en la edad media, tras el apogeo de las comunidades europeas, se descubren distintas rutas internacionales de comercio, como las rutas de la seda y la pimienta; las cuales se desenvuelven alrededor del poder económico de los reinados europeos, no fue solamente, rutas terrestres sino rutas interoceánicas en embarcaciones cuyo objetivo era transportar y comercializar las mercaderías de distintas regiones.

El autor Sastre (2014), establece el punto de partida para el crecimiento del comercio internacional:

El auge del crecimiento del comercio mundial tiene lugar desde mediados del siglo XV, con el descubrimiento de las Américas y el creciente intercambio comercial entre las potencias económicas del momento y sus colonias. En consonancia a la expansión del comercio internacional surgen los modelos económicos formales que regularon el intercambio comercial de la época, como lo son el Mercantilismo y el Liberalismo, que representan los cimientos sobre los cuales se fundamentan los sistemas proteccionistas y de libre comercio aún en la actualidad. (p.3)

Es decir, que luego del descubrimiento de América, el comercio internacional lleva intrínseco un crecimiento exponencial, desde las embarcaciones europeas a puertos americanos hasta África y Asia; esto conlleva una evolución de las relaciones internacionales bajo lazos comerciales entre diferentes latitudes geográficas y culturales, principalmente entre los países conquistadores y las colonias europeas asentadas en distintos continentes, lo que provocó una diversificación en distintos aspectos en la

producción, comercialización, transporte e intercambio de mercancías, asentando principios o preceptos comerciales, que aún rigen en la actualidad.

Interpretando a De la Hoz, la Revolución Industrial surgió en Inglaterra en el siglo XIX, con ella se dieron una serie de transformaciones, tanto tecnológicas, como económicas, las cuales fueron potencializadas principalmente por la sustitución del trabajo humano por las máquinas y la aparición de una serie de inventos que permitieron elevar el nivel de vida de los individuos. Con ello, se logró una mayor apertura de los países y su inserción en el comercio internacional (De la Hoz, 2014. p.17); es indiscutible que la Revolución Industrial fue uno de los movimientos tecnológicos y económicos más importantes para la humanidad, esto repercute hasta nuestros días, sin los eventos de industrialización, modernización y tecnologías; la sociedad no sería como actualmente se conoce y las fronteras aún serían una limitante para la transformación, traslado y transacciones comerciales.

Como ilustra Dobado, con el paso de la Revolución Industrial se concreta el fenómeno de la globalización, el cual apareció abruptamente en la primera mitad del siglo XIX, cuando, como consecuencia de la caída de los costes de transporte derivada de la Revolución Industrial, de los mercados de productos de amplio consumo (cereales, etc.) que empezaron a integrarse internacionalmente (Dobado, 2014. p.1); este fenómeno se conceptualiza desde el ámbito comercial, según Flores (2016):

(...) como expansión comercial de las empresas transnacionales en la esfera mundial, posteriormente fue extendiendo su interpretación en virtud del devenir de la evolución de la internacionalización a un sistema no controlado (...) Si bien el comercio internacional ha existido desde hace siglos, es con la globalización, cuando se produce la movilidad de los factores productivos, cuando el

conocimiento y tecnología se interrelacionan con sincronía en procesos de producción verdaderamente globales, es cuando la globalización se manifiesta como un proceso que nos lleva a un nuevo orden mundial. La globalización se define como un proceso económico, político y social, que integra a nivel mundial el conocimiento. (p.39)

Es decir, que el fenómeno de la globalización nace a consecuencia de la transformación de los factores de producción como resultado de los cambios en la industria y tecnología, su origen proviene del comercio internacional; su expansión se debe a la transformación internacional de un nuevo orden mundial de integración a una sociedad internacional multipolar. En consecuencia la globalización se concibe como la integración económico, político y social de la sociedad internacional que conlleva a homogeneizar las reglas de derecho internacional.

Vale la pena hacer una acotación sobre las corrientes mercantilistas y liberalistas que se desarrollaron durante el devenir histórico del comercio internacional, para ello se debe entender por mercantilismo, según Valencia (2011) como una corriente económica y filosófica donde:

Los mercantilistas no concebían la posibilidad de lograr aumentar la riqueza sin la participación del Estado. Para los mercantilistas este nuevo e importante actor cumple un papel fundamental en las relaciones comerciales y en la acumulación de riqueza. (...) Y como el interés de los mercantilistas era diseñar una política económica que “aumente al máximo su poder de exportación” (Rodríguez, 2000, p. 21), no dudaron en establecerle un papel fundamental al soberano. Por ello, para Mun, soberano y súbditos deben trabajar por la gloria y enriquecimiento de



la nación, los dos deben tener el mismo objetivo y deben complementar sus actuaciones. (p. 157)

El mercantilismo como corriente económica pretende la acumulación de la riqueza a fines propios de quien tenga la capacidad de acumulación, sin embargo, como corriente ideológica respecto a la formación del Estado pretende el involucramiento de este último a manera que su principal objetivo sea el enriquecimiento de la nación bajo un poder soberano fundamentalista, contribuyendo a la creación de los Estados absolutistas.

Por su parte el liberalismo como consecuencia del estudio al autor Adam Smith, Valencia (2011) expone:

Adam Smith fue un ideólogo, un defensor de la idea del libre mercado, el padre de la doctrina del liberalismo económico. Su idea básica era que la sociedad debe defender la libertad individual, para hacer negocios, inversiones, buscar el bienestar individual y también el colectivo. Critica, en este sentido, la idea de un Estado interventor, que dirija las acciones de los individuos. Fue un crítico del Estado absolutista, y en este sentido de la doctrina mercantilista; los primeros pensadores de la economía lograron avanzar en la constitución de un mercado mundial, pero mantuvo la dominación feudal a través de la reorganizar el poder Estatal. (p. 161)

El liberalismo se convirtió en una corriente ideológica en contraposición al mercantilismo y otras ideológicas, que en la época se debatían el origen del Estado, en su caso, establece como precepto la importancia de la libertad del individuo y su crecimiento conforme a los límites de su capacidad para obtener bienestar colectivo, sin intervención del Estado; siendo el Estado interventor una idea de absolutismo innecesario para el recrecimiento económico y la constitución de mercados.

Se puede deducir que a lo largo de la historia el comercio internacional ha evolucionado conforme al desenvolvimiento de las sociedades, en especial de la sociedad internacional; la economía, comercio, política, tecnología e idiosincrasia ha provocado la concepción de relaciones internacionales basadas en la integración a un orden mundial definido por los intereses comerciales o económicos de los sujetos de derecho internacional, lo que se manifiesta con la concepción de órganos de control internacional y la manifestación de relaciones internacionales de diferente naturaleza.

1.2 Concepto y diferencias entre comercio internacional y comercio exterior

El comercio según Cabanellas es negociación o actividad que busca la obtención de ganancia o lucro en la venta, permuta o compra de mercaderías. (Cabanellas, 2006. p. 90) es decir, es una actividad desarrollada por sujetos denominados comerciantes que ponen a disposición bienes o servicios a favor de una o varias personas, con un fin lucrativo en virtud de una contraprestación comúnmente en dinero.

El concepto de comercio internacional es sumamente parecido al de comercio exterior, por lo que tienden a ser confundidos, sin embargo, cada uno de ellos contiene distintas acepciones que distan de ser sinónimos; de acuerdo con Huescas (2012):

El comercio internacional se define como el conjunto de transacciones comerciales realizadas entre privados, residentes en distintos países. A diferencia del comercio interior, donde las transacciones comerciales se efectúan dentro de un espacio económico, monetario y jurídico relativamente homogéneo, las transacciones comerciales internacionales se realizan entre operadores comerciales privados situados en diferentes ordenamientos jurídicos y con acentuadas diferencias económicas y sociales. (p. 14)

De la definición anterior, cabe resaltar que el comercio internacional se realiza en un plano heterogéneo con diferentes sujetos que no están supeditados a un mismo espacio económico, monetario y jurídico.

La organización Amycos establece que el comercio internacional es aquel que se realiza de manera transfronteriza, es decir, el intercambio de bienes y/o servicios entre dos actores (empresas, Estados, productores, personas...) que se encuentran en países diferentes (Amycos, 2010. p.12); de este concepto debe enfatizarse la acción de intercambio de bienes y servicios de forma transfronteriza, es decir fuera de los fronteras de un país en particular.

Por su parte, la entidad Griska define comercio internacional como *“International trade can be defined as that which is carried out among the states that make up the international community, either through official bodies or individuals themselves.”* [Comercio internacional puede definirse como aquel que se lleva a cabo entre los Estados que conforman la comunidad internacional, entre los organismos oficiales o por los mismos particulares] (Griska, 2019); este concepto se distingue de los anteriores en virtud de tomar en consideración a la comunidad internacional en su conjunto, haciendo mención de los organismos y los particulares.

Asimismo, se entiende por comercio internacional como una forma concreta de implementar los negocios a esta escala. Consisten en una serie de transacciones llevadas a cabo fuera de las fronteras nacionales a fin de satisfacer los objetivos de los individuos y organizaciones involucradas, es tener un proveedor y un comprador en el mercado internacional (Hernández. p. 24); una de las características propias del comercio internacional es las negociaciones a gran escala, los negocios que se realizan en el



ambito internacional por particulares buscan el traslado de bienes y servicios con el fin de satisfacer la demanda en cada mercado en particular.

El término “comercio internacional” corresponde, según Witker, a un concepto más amplio, pues abarca el flujo de relaciones comerciales internacionales, sin hacer referencia a un país específico. Es decir, “es un conjunto de movimientos comerciales y financieros, y en general todas aquellas operaciones cualesquiera que sea su naturaleza, que se realicen entre naciones, es pues un fenómeno universal en el que participan las diversas comunidades humanas (Witker, 2011. p 10); para este autor el comercio internacional no es solo el flujo de mercaderías y servicios, si no también, el flujo de movimientos financieros entre particulares de distintos países sobre una base de relaciones internacionales de orden comercial.

De los conceptos antes expuestos, se puede deducir que el comercio internacional corresponde a un conjunto de transacciones comerciales y financieras dentro de mercados con carácter transfronterizo bajo un orden jurídico, monetario y económico heterogéneo, entre privados, cuya actividad prevé la satisfacción de las necesidades de los individuos y de los objetivos de las diferentes organizaciones involucradas a nivel internacional.

El comercio exterior por otro lado, según Huescas (2012) se puede definir:

Como un conjunto de operaciones de importación y de exportación de bienes y de servicios, caracterizadas por una fuerte presencia pública en cuanto que realizadas por un Estado determinado y reguladas por su derecho administrativo económico o por el Derecho comunitario -en el caso de países pertenecientes a la Unión Europea- o por otro Derecho suprarregional similar. (p. 14)

El enfoque del comercio exterior se encuentra en los niveles de regulación de importación y exportación de los Estados para los productos o servicios de otros, teniendo intervención arancelaria, no arancelaria y administrativa por parte de los Estados bajo políticas propias de cada gobierno en particular.

El término comercio exterior, según la entidad Griska, se puede definir como *“The term foreign trade refers to the commercial exchange of a country in relation to others. It is that economic activity that refers to the commercial exchange of capital goods and services that a certain country carries out with the rest of the countries in the world.”* [El término comercio exterior se refiere al intercambio de un Estado a otro. Es una actividad económica que se refiere al intercambio comercial de capital y servicios entre Estados con el resto de los países del mundo]. (Griska, 2019); de esta definición destaca la intervención del Estado como sujeto actor en el comercio, hace énfasis en su participación con el resto de los países del mundo.

Para Witker, el comercio exterior de un país es un importante sector de su actividad económica, debido a la naturaleza de sus funciones. Debe responder a los intereses nacionales de dicho Estado que, en manos de sus gobiernos, modulan su inserción con los principios del comercio multilateral o internacional (Witker, 2011. p.3); uno de los aspectos más relevantes del comercio exterior, corresponde a que este debe responder a sus intereses frente a las demás naciones, es decir, el comercio exterior define la política y el tipo de relaciones comerciales que cada Estado decida asumir frente a la comunidad internacional en materia de comercio.

En lo sucesivo, se podrá entender como comercio exterior a un conjunto de actividades internacionales que realizan los Estados como parte de su naturaleza de acuerdo con un marco de políticas internas relativas a las actividades económicas de

intercambio de capitales, bienes y servicios; que definen los aspectos de importaciones y exportaciones, en sus niveles arancelarios, no arancelarios y administrativos que se sostienen frente a otros Estados y la comunidad internacional en general.

El autor Witker (2011), expone la diferencia entre comercio exterior y comercio internacional de la siguiente manera:

De acuerdo con La diferencia entre comercio exterior y comercio internacional alude al comercio que se realiza entre dos entes económicos más allá de las fronteras nacionales; sin embargo, el término “comercio internacional” da la impresión que la persona que hace referencia a esta actividad (comercio) se encuentra en un punto elevado en el espacio, que le permite contemplar de una manera global, todas las relaciones económicas que participan. El término “comercio exterior” prevé una connotación de un espectador que habla de este tipo de relaciones entre dos diferentes entes económicos, pero enfocándolos desde el lugar, o país, en el que se encuentra. (p. 2)

Desde el análisis de la presente investigación, es deber del autor, indicar que diciente de establecer que el “comercio exterior” provee una connotación de espectador a los Estados, dado que en contraposición con el desarrollo del comercio internacional y el devenir histórico del mismo se puede comprobar que la globalización ha jugado un papel preponderante en el desenvolvimiento del comercio internacional; es decir que los Estados han tratado de homogeneizar las legislaciones a efecto de hacer más eficiente el intercambio de bienes y servicios a nivel internacional, esto conlleva a que los Estados tengan un papel preponderante en el desarrollo de la economía nacional y del comercio internacional, ya que al someterse a distintos acuerdos comerciales; como el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (GATT de 1994) y los tratados

de libre comercio, estos se someten a normas que particularmente estandarizan los requisitos, derechos y obligaciones de los particulares que participan en el comercio internacional.

La diferencia esencial entre comercio internacional y comercio exterior radica en la intervención o no del Estado, se puede suponer que el comercio internacional es una actividad que se realiza entre particulares, es decir entes de derecho privado, que busca realizar el intercambio de mercaderías, capitales y servicios que se encuentran en distintos países del mundo. Por su parte, el comercio exterior se refiere a la relación que tiene los Estados con otros a fin de facilitar y orientar las diferentes relaciones comerciales de los particulares en el comercio internacional, proveyendo de certeza a las relaciones tanto comerciales como internacionales.

1.3 Elementos del comercio internacional y comercio exterior

El comercio internacional y comercio exterior está conformado por distintos elementos subjetivos y objetivos, los cuales contemplan la finalidad de lucro e intercambio de mercaderías o servicios a través de las contraprestaciones entre las partes que lo ejecutan, así como la dirección de cada Estado.

A continuación, se desarrollan los elementos subjetivos y objetivos del comercio internacional y comercio exterior que intervienen para su efectiva ejecución.

1.3.1 Elemento subjetivo del comercio internacional y comercio exterior

En el comercio internacional y comercio exterior existen diversos sujetos o entes que intervienen en ciclo de comercio internacional, en adelante se debe tomar en consideración a los siguientes actores:

a. **Comerciante:** Es aquella persona que, con intenciones de lucro, compra para revender, colocándose o desarrollando una actividad intermediadora entre productor y consumidor de bienes y servicios (Villegas, 2013. p. 27); este concepto básico sobre la definición de comerciante, determina que puede ser cualquier persona individual o jurídica que prevea como principal actividad el lucro a través de la comercialización de bienes y servicios. El Código de Comercio de Guatemala, Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala define comerciante como quienes ejercen en nombre propio y con fines de lucro, cualesquiera actividades que se refieren a lo siguiente: 1° La industria dirigida a la producción o transformación de bienes y prestación de servicios. 2° La intermediación en la circularización de bienes y la prestación de servicios. 3° La banca, seguros y fianzas. 4° Las auxiliares a las anteriores. Como se prevé esta definición abarca aspectos importantes del concepto de comerciante que nos expone el autor Villegas, en este caso la ley indica de forma certera las actividades de producción o transformación de bienes y la prestación de servicios, asimismo, se refiere al tipo de industrias o giros comerciales que se consideran como actividades especiales de los comerciantes.

De las apreciaciones anteriores, se puede deducir que comerciante es toda persona individual o jurídica que realiza cualquier actividad de transformación o intermediación de bienes o la prestación de servicios a cambio de una retribución económica, los cuales se pueden desempeñar en distintas industrias o ámbitos del comercio.

- b. **Consumidor:** Un sujeto del mercado que adquiere bienes o utiliza servicios para su propio uso o para la satisfacción de sus necesidades personales o familiares. (Acedo Penco, 2018. p. 299); asimismo, la Ley de Protección al Consumidor y Usuario, Decreto 6-2002 del Congreso de la República de Guatemala define consumidor en su artículo 3 literal c) como la persona individual o jurídica de carácter público o privado nacional o extranjera, que en virtud de cualquier acto jurídico oneroso o por derecho establecido, adquiera, utilice o disfrute bienes de cualquier naturaleza.

También se puede definir como una persona interesada en los diferentes campos de la vida social, es decir, ya no como a un simple comprador, razón por la cual se le atribuyeron cinco derechos básicos: a) derecho a la protección de su salud y su seguridad; b) derecho a la protección de sus intereses económicos; c) derecho a la reparación de los daños; d) derecho a la información y la educación; e) derecho a la representación (derecho a ser escuchado) (Sosa, 2011. p.167) en consideración a los conceptos y definiciones anteriores, se puede concluir que el consumidor es una persona que adquiere bienes o derechos establecidos, con el fin de satisfacer sus necesidades a través de una transacción onerosa la cual genera derechos y obligaciones dentro de una relación comercial.

- c. **Usuario:** Ley de Protección al Consumidor y Usuario, Decreto 6-2002 del Congreso de la República de Guatemala define usuario en su artículo 3 literal K) como la persona individual o jurídica que adquiere a título oneroso o por derecho establecido legalmente, servicios prestados o suministrados por proveedores de carácter público o privado. Por otra parte, también puede

conceptualizarse como aquel individuo que utiliza de manera habitual un producto, o servicio, y que siente beneficios y satisfacción al hacerlo, sin entrar tanto en la marca que hay detrás, sino en las gratificaciones que obtiene al utilizarlo (Preiró, 2020); en consecuencia, se puede definir usuario a una persona que adquiere servicios prestados o suministrados con el fin de satisfacer sus necesidades a través de una transacción onerosa la cual genera derechos y obligaciones dentro de una relación comercial.

- d. **Estado:** Es la organización política de un pueblo en el interior de un territorio limitado por fronteras que se caracteriza frente a otras instituciones por poseer el monopolio de la violencia física legítima, por dirigir y organizar el funcionamiento de la sociedad en todas sus esferas y por asumir el papel de regulador de las relaciones y encuazador de los conflictos de la sociedad (González, 2002. p.34), se puede inferir que el Estado es un ente con personalidad jurídica con un territorio determinado el cual se rige por leyes o regulaciones internas que aplican a la sociedad en un tiempo para el cumplimiento de sus fines políticos, el cual es reconocido por sus mismos habitantes y la comunidad internacional.
- e. **Organismo Internacional:** Los Organismos u Organizaciones Internacionales Intergubernamentales tienen derechos y obligaciones internacionales, por consiguiente, personalidad internacional. Tienen capacidad para contratar, adquirir y disponer de bienes muebles e inmuebles, así como de entablar procesos legales (...) (Larios, 2014. p. 44); en ese sentido, se puede establecer que los organismos internacionales son entes con personalidad jurídica internacional que tienen la capacidad jurídica a efecto de contraer derechos y

obligaciones, cuyo reconocimiento deviene de las mismas naciones que lo integran o bien que lo crean.

1.3.2 Elemento objetivo del comercio internacional y comercio exterior

El elemento objetivo del comercio internacional se circunscribe a los objetos, mercaderías o servicios con los que se desarrolla la actividad comercial, los cuales pueden ser tangibles o intangibles, siempre que se cumpla con el fin lucrativo y la satisfacción de necesidades que supone el comercio.

A continuación, se desarrollan los conceptos de los elementos objetivos del comercio internacional:

- a. **Mercancías:** Cuanta cosa mueble es objeto del tráfico mercantil, con inclusión de los semovientes, más genéricamente aún, todo lo susceptible de compra o venta lucrativa, en tiendas, almacenes, ferias, mercados, lonjas, bolsas u otro local, centro o establecimiento mercantil. (Cabanellas, 1993. p.204); las mercancías corresponden a todos los bienes tangibles o intangibles que son susceptibles de lucro en virtud de una compraventa o contraprestación comunmente en dinero.
- b. **Servicios:** Acción o efecto de servir, trabajo, actividad, provecho, utilidad, beneficio, mérito, tiempo dedicado a un cargo o profesión. (Cabanellas, 1993. p. 293). Asimismo, la Ley de Protección al Consumidor y Usuario, Decreto 6-2002 del Congreso de la República de Guatemala define servicio en su artículo 3 literal i) Prestación destinada a satisfacer necesidades e intereses del consumidor o usuario y que se pone a disposición por el proveedor; por lo que



se entenderá servicio como toda actividad que busca satisfacer necesidades o intereses de un consumidor o usuario recibiendo con las que se reciba un beneficio a cambio de una contraprestación comúnmente en dinero.

- c. **Moneda/dinero:** El Fondo Monetario Internacional considera el dinero como un medio de pago, algo que las personas pueden usar para comprar y vender entre sí. (Fondo Monetario Internacional, 2000. p.2); por otra parte se define como la divisa de curso legal de un Estado. (Richter, 2009. p.127). En ese sentido, se podría definir que la moneda o el dinero se consdieran como la divisa de curso legal que sirve como medio de pago en las transacciones entre personas.
- d. **Títulos valores:** Es un título de crédito que representa un derecho a favor de su tenedor y en contrapartida una deuda con respecto a su emisor. (Ministerio de Finanzas Públicas de la República de Guatemala, p. 2). Se puede definir como un titulo de crédito que representa un derecho ejecutable a favor de un tercero, cuyo emisor se encuentra atado al cumplimiento de la obligación que incorpora por un modo, plazo y condiciones que constan en el mismo título.
- e. **Relaciones internacionales:** Las relaciones internacionales entiende como el conjunto de vínculos que se establecen entre dos o más países del mundo son una de las formas más primitivas de vínculo que existe para el ser humano si tenemos en cuenta que las mismas surgen en el momento en que una sociedad busca relacionarse con otra por diferentes razones (Bembibre, 2022); se puede conceptualizar las relaciones internacionales como un vínculo que existe entre diferentes sociedades o sujetos de derecho internacional.

Los elementos que conforman el comercio internacional son evolutivos, cada día se incorporan nuevos actores en las transacciones comerciales a nivel internacional; tanto subjetiva como objetivamente, es imprescindible hacer énfasis que en un mundo globalizado las innovaciones en el transporte, moneda, mercancías y sujetos que intervienen en el comercio cambian constantemente, lo que provoca que existan mejoras dentro de las relaciones comerciales entre particulares.

En el comercio exterior los elementos objetivos y subjetivos, así como sus fines, son diferentes; lo que supone que en el comercio exterior el elemento subjetivo sean los Estados y los Organismos internacionales, también conocidos como sujetos de derecho internacional, el elemento objetivo se reduce sus relaciones internacionales diplomáticas y comerciales; dejando por cuanto el fin u objetivo del comercio exterior como la orientación, estrategia o política de Estado en materia de comercio.

1.4 El comercio internacional guatemalteco

En la civilización maya, el establecimiento de rutas comerciales marítimas, fluviales y terrestres favoreció la llegada de gran variedad de productos a las diferentes regiones; algunos de dichos productos proporcionarían a las clases mercantes un medio capaz de actuar como medida de valor para otros bienes. Productos como el cacao, plumas de aves exóticas, la obsidiana, sal, conchas, cerámica y el jade eran apreciados de tal manera por las élites gobernantes. (Banco de Guatemala, 2023); se puede deducir que durante la época prehispánica las actividades de trueque de mercancías de gran aceptación para las élites gobernantes tales como el cacao, plumas y piedras preciosas entre la civilización maya la cual ocupaba la región que ahora es Guatemala y otras congregaciones étnicas y territoriales, fueron los principales indicios de comercio

internacional, dicha actividad la realizaban a través de rutas marítimas y terrestres que dichas civilizaciones establecieron.

Parafraseando al historiador Piel (1989), durante la época colonial de Guatemala, los españoles establecieron empresas de conquista cuyo objetivo era asegurar la riqueza y estabilidad económica de los conquistadores y de la corona española, a través del saqueo de los tesoros que guardaba la civilización maya; luego del despojo de los tesoros, los españoles comercializaban hacia Europa y sur de la Nueva España, distintos productos provenientes de las tierras de Guatemala, dentro de los principales se encontraban el oro y el cacao; este último de gran auge y valor en dicha época (Piel, 1989. p. 52); es decir, que en la colonia la actividad de los productos que se exportaban de Guatemala eran fruto del asalto de las tierras conquistadas, para mantener el estatus de la corona y la de los conquistadores, asimismo, se establece que el oro y cacao eran mercancías altamente apreciables que fueron exportadas hacia Europa y al Sur de América.

Por consiguiente, las mercaderías producidas en Guatemala eran enviadas principalmente al Reino de España, según Smith (1972) se puede establecer que:

Durante los primeros años de la Capitanía General, el cacao sirvió tanto de moneda, como de medio de equilibrar los pagos entre las regiones. Sin embargo, después del siglo XVI fueron las exportaciones de añil las que financiaron en su mayor parte el comercio de importación. (...) Después de su independencia, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Guatemala continuaron produciendo añil en cantidades comerciales, aun cuando el surgimiento de los colorantes sintéticos dejó un margen muy pequeño y cada vez menor para el mercado de tintes

vegetales. Con el tiempo el café se convirtió en el principal sostén del comercio internacional de todas las repúblicas centroamericanas. (p. 91)

Este autor establece que a inicios de la época colonial el cacao era la principal mercancía que se trasladaba hacia Europa con procedencia de la Capitanía General del Reino de Guatemala, luego con la evolución de la moneda y la imposición del reinado, como producto de exportación se empezó a producir y exportar el añil el cual vino a ser la mercancía más importante para comercializar de la época.

Guatemala se independizó de España en 1821 y durante esta período padecía de una fuerte depresión económica, debido al hundimiento de las exportaciones de añil, un colorante natural utilizado por la industria textil europea que fue sustituido por colorantes artificiales. Gran parte del siglo XIX estuvo dedicado a obtener un nuevo producto de exportación. Recien en el último tercio del siglo Guatemala pudo consolidar el café como el nuevo producto motor de su economía (Montenegro, 1992. p. 2); en la época independentista de Guatemala, la venta de añil entró en declive siendo sustituido como principal producto de exportación por el café.

Parafraseando al economista Molina (2011), en el siglo XX se establecieron empresas de transporte de ferrocarriles y United Fruit Company (UFCO), la cual gozaba de exclusividad en la transportación del correo entre Guatemala y Estados Unidos, además le fue otorgada tierras cultivables a lo largo del Río Motagua; también se le entregó la administración del muelle de Puerto Barrios y brindó exención de impuestos de exportación de banano por 35 años. En 1912 la UFCO formó la International Railways of Central America (IRCA), iniciando el cultivo de banano en Izabal. (Molina, 2011, p. 8);



durante esta época se instauró la producción de banano como fuente económica para el país, con un costo significativo, respecto a tierras, medios de transporte e impuestos.

Durante esta época, las exportaciones de café y banano representaban el 92 % del total de ventas al exterior; la agricultura daba origen al 60 % del producto nacional (Guerra-Borges, 2006, p. 18); cabe resaltar que aún luego de la independencia y entrada a la era republicana, Guatemala aún mantenía como principal producto de exportación el café, trayendo a colación el banano como otro de los principales productos exportados debido al establecimiento de empresas extranjeras, esta etapa fue desfavorable económicamente en virtud de la falta de inversión real y la exención de impuestos a las exportaciones.

Después de haber atravesado por crisis internas en la segunda mitad del siglo XX, Guatemala ha ido alcanzando avances en macroeconómica su estabilidad y en la consolidación democrática, ya que a partir de los Acuerdos de Paz de 1996 su integración a los mercados internacionales aumentó a través de diversos acuerdos comerciales. (Osornio, 2020, p. 9). Luego de una guerra civil, la apertura de Guatemala como un país democrático y que encausó la dirección de sus políticas de gobierno dieron paso a la celebración de acuerdos internacionales en materia de comercio, con los cuales se han entablado relaciones con Estados como socios comerciales.

En la actualidad, la economía de Guatemala es la novena más grande de América Latina. Su principal área económica es la agrícola, ya que se trata del mayor exportador de cardamomo a nivel mundial, así como también es de los más importantes exportadores de café y azúcar (SafeLink Agente de Seguros, 2022); Guatemala es un actor importante en la economía a nivel internacional por lo que sus relaciones



internacionales de comercio son imprescindibles para su crecimiento económico, aún mantiene el estatus de un país agrícola reduciendo la oportunidad de posicionarse en mercados internacionales más sofisticados a nivel industrial o tecnológico; se mantiene una estabilidad económica conservadora y menos competitiva.



CAPÍTULO II

En este capítulo se trata lo relativo al concepto de relaciones internacionales y sus antecedentes, desde la existencia de los Estados como sujetos de derecho internacional, su principal objeto de estudio, doctrina y clasificación; y, desarrolla las relaciones diplomáticas y comerciales de Guatemala.

2. Relaciones Internacionales

Las relaciones internacionales constituyen todas aquellas relaciones sociales, y los actores que las generan, que gozan de la cualidad de la internacionalidad por contribuir de modo eficaz y relevante a la formación, dinámica y desaparición de una sociedad internacional considerada como una sociedad diferenciada (Calduch, 1991. p. 5); es decir, que la sociedad internacional conformada por los Estados, organismos internacionales y otros entes, constituyen un tejido social internacional cuya asociación es significativa para determinar los efectos o resultados de las diferentes conductas que toman dimensiones a escala mundial que repercuten en las naciones o personas de cada Estado o ente internacional.

En consecuencia, las relaciones internacionales son un vínculo jurídico, político, económico, comercial y social entre los entes de derecho internacional susceptibles de adquirir derechos y obligaciones frente a la comunidad internacional.

Estas relaciones son base para la conformación de la comunidad internacional, la cual es considerada como una entidad conformada por el conjunto de entes colectivos, primordialmente los Estados, que se relacionan entre sí mediante las normas del Derecho Internacional Público (Liesa, 2018); este concepto, expone que la comunidad

internacional no es un simple conjunto entes colectivos, si no, que estos gozan del grado de sujetos de derecho internacional; ya que su funcionalidad se caracteriza porque los sujetos que la conforman se encuentran sometidos al derecho internacional; lo que permite la posibilidad de adquirir derechos y obligaciones frente a los demás sujetos de derecho internacional en la medida de sus necesidades y la estrategia de política internacional que cada uno decida de acuerdo conl gobierno por el que se administran.

2.1 Antecedentes históricos de las relaciones internacionales

Las relaciones internacionales son una consecuencia de la existencia de los Estados, por lo que su devenir histórico se encuentra íntimamente ligado a su reconocimiento; la incorporación de las relaciones internacionales al mundo científico tiene sus inicios desde el origen de los Estados, de acuerdo con Rojas (2003) quien establece:

Las relaciones internacionales surgen con la organización del mundo en estados nacionales, fundamentalmente a partir de la paz de Westfalia en 1648. En una primera etapa, que abarca los siglos XVII y XVIII, las RI se establecen como relaciones entre las naciones, y particularmente las europeas, de allí que no fueran incluidas aquellas regiones del mundo que no estaban organizadas como tales. Una segunda etapa comprende el siglo XIX hasta la Primera Guerra Mundial y se organiza como el Concierto de Naciones, resultado de la conmoción causada por la Revolución Francesa y el proyecto napoleónico en el continente europeo. En una tercera etapa, y de la mano de las dos guerras mundiales y la Guerra Fría, el discurso sobre lo internacional se convierte en una historia mundial; allí las relaciones internacionales se generalizan y extienden a escala planetaria. Y en

una cuarta etapa, que se empieza a desarrollar a partir del fin de la Guerra Fría, nos hallaríamos ante la conformación de una “historia global” en la que las relaciones “inter-nacionales” entre estados se desdibujan ante la intensificación de las relaciones sociales a escala global debido al proceso de globalización. (p. 155)

La paz de Westfalia, como acontecimiento histórico, brindó a los Estados el reconocimiento o equiparación de poderes en la comunidad internacional con el fin de no someterse entre sí, lo que provocó que surgieran relaciones internacionales entre los Estados bajo una perspectiva de capacidad igualitaria.

Sintetizando las palabras Rojas, el sistema westfaliano surge luego del derrumbe del proyecto medieval europeo de un imperio universal, donde aparece un grupo de Estados equiparables en poderío; esto acarreó un problema acerca de cómo lograr la convivencia entre iguales en ausencia de una autoridad suprema, de acá surge el sistema de equilibrio de poder, el cual buscaba limitar la capacidad de algunos Estados para dominar a otros y, con ello, el alcance de los conflictos. Asimismo, sustenta que en 1815 se establece el Congreso de Viena, dando lugar por primera vez, a un orden internacional basado en el equilibrio de poder; como resultado de la búsqueda egoísta y anárquica del interés nacional por parte de cada Estado y como respuesta a las invasiones napoleónicas que buscaban mantener el poder en Francia (Rojas, 2003. p.155); es decir, que se crea un sistema en contraposición de las ideas de un imperio universal, nacidas en el medievo europeo, sometiendo a los Estados a un sistema de equiparación del poder; brindándoles autonomía e independencia, impidiendo el sometimiento o dominio de un Estado frente a otro, buscando evitar supremacía o autoritarismo de líderes de gobierno.



Como se ha desarrollado, el primer reconocimiento de las relaciones internacionales nace a partir del Tratado de Paz de Westfalia, este conlleva implícita una doctrina bajo el sistema de equilibrio del poder, el cual procura equiparar a los Estados como iguales con el fin de limitar la creación de una autoridad suprema que domine a los demás. Con esto, se trata de brindar igualdad respecto a la capacidad de los Estados, como parte de un tejido social internacional; de la misma manera, el Congreso de Viena fortalece el reconocimiento de los Estados en un orden mundial basado en el equilibrio de poder, sosteniendo a los Estados como entes sujetos de derecho internacional con plena personalidad jurídica internacional.

Las relaciones internacionales lograron profesionalizarse bajo un contexto de necesidad: explicar la guerra y mantener la paz. Dicha profesionalización tuvo de por medio, la determinación de las potencias vencedoras de la Primera Guerra Mundial (Barolin & Espinosa, 2009. p. 29). La necesidad de los Estados de entender las consecuencias de la guerra y los frutos de la paz internacional, dieron paso a que las relaciones internacionales fueran investigadas y se procurara su profesionalización como ciencia.

Las potencias victoriosas, en 1919, decidieron también crear una Organización Mundial, la Sociedad de Naciones, cuyo fin fue, conforme al Convenio, promover la cooperación internacional para asegurar el cumplimiento de las obligaciones internacionales y salvaguardar la paz mundial. Por su parte las Naciones Unidas, fueron concebidas por las grandes potencias durante la Segunda Guerra Mundial, en las Conferencias de Moscú, Teherán (1943), y Dumbarton Oaks (1944). La conferencia de San Francisco, en 1945, adoptó la Carta, de acuerdo con la cual las Naciones Unidas,

segunda organización mundial, fueron creadas (Mroz, 1969. p. 53); la creación de estas organizaciones internacionales, perfecciona el sistema westfaliano y asienta el reconocimiento de la personalidad y capacidad jurídica de los Estados, reconociendo la posibilidad de adquirir derechos y obligaciones a través de relaciones internacionales multilaterales o bilaterales.

Se puede establecer que con la Primera y la Segunda Guerra Mundial, se crean organizaciones de seguridad colectiva, la Sociedad de Naciones y Naciones Unidas como forma de materialización de las relaciones internacionales; sin embargo, siendo estas dos organizaciones las que tienen un protagonismo en el derecho internacional; no son las únicas organizaciones que materializan la consolidación de relaciones internacionales; en la actualidad, la comunidad internacional ha logrado la creación de entidades internacionales especializadas en ciertas materias, las cuales buscan un orden común en la comunidad internacional, sobre distintas materias de interés para el mundo.

Del Arenal sostiene que, hasta principios del siglo XX, y salvo excepciones, la teoría internacional se presenta fundamentalmente como una extensión de la teoría política, sin que se produzca en términos generales una toma de conciencia sobre la propia naturaleza de la sociedad internacional y sobre la necesidad de estudiar e interpretar sus problemas no sólo desde la perspectiva del Estado, sino también desde la perspectiva de la sociedad internacional (Del Arenal, 1981. p. 862); por ende, se puede interpretar que las relaciones internacionales son expresiones de la política externa de los Estados, cuya conveniencia se determinará a través de los gobiernos, siendo importante el estudio de las relaciones internacionales bajo un plano de política exterior en beneficio de la política interna de cada Estado en particular.



Las relaciones internacionales se han diversificado a lo largo de la historia y conforme la necesidad de la sociedad internacional, en la actualidad los sujetos de derecho internacional han construido una comunidad internacional diversa, creando entes y organismos que procuran objetivos comunes que pretenden resolver o coadyuvar en distintas problemáticas a nivel mundial como la seguridad colectiva, salud, derechos humanos, comercio, entre otros.

Es así como las relaciones internacionales en un mundo globalizado son imprescindibles para concretar satisfactores y mejoras en la sociedad internacional, dentro de la cual se encuentra una ola de tratados internacionales en comercio, orden tributario o fiscal, de integración de Estados, ambientales, penales, civiles, mercantiles, etc. todos estos tratados internacionales surgen a base de las relaciones internacionales entre sujetos de derecho internacional que tienen como objetivo la búsqueda fines en común lo que hace permeable la consolidación voluntades o bien el conflicto entre Estados.

2.2 Doctrina de relaciones internacionales

Las relaciones internacionales como ciencia han acarreado diferentes aristas respecto a su objeto de estudio y finalidad, para establecer la base doctrinaria del objeto de estudio de las relaciones internacionales se debe considerar las corrientes más relevantes que han surgido, Calduch establece que un primer intento, ya clásico, ha sido realizado por aquellos autores que han contemplado la realidad internacional bajo el prisma de las relaciones de fuerza, de poder o de dominación. En el centro de esta corriente doctrinal se encuentra el realismo político, tanto en su versión clásica (Niebuhr, Morgenthau, Aron, Carr, Kissinger o Kennan), como en el denominado neorrealismo

(Calduch, 1991. p.19); el realismo político establece que el objeto de estudio de las relaciones internacionales se base en la teoría del poder de los Estados, lo cual es un reflejo abstracto de la sociedad internacional bajo la óptica de la fuerza tomando de base el clásico poder hegemónico de las naciones más fuertes frente a las débiles; dicha concepción acarrea aspectos relevantes sobre si el real objeto de estudio de las relaciones internacionales es el actuar único de las naciones y no de otros de sujetos internacionales, es decir, brinda un protagonismo a los Estados poderosos en capacidad económica, tecnológica y defensiva; dejando de lado a los Estados menos poderosos, los entes y organismos internacionales.

Parafraseando a Calduch, este establece que la corriente que determinó en definitiva el objeto de estudio de las relaciones internacionales fue “el criterio de la relevancia de las relaciones internacionales” concebido por Schwarzenberger; en ese sentido, el objeto de estudio de las relaciones internacionales son todas aquellas relaciones sociales y los actores que las generan, que tienen como cualidad la internacionalidad (Calduch, 1991. p.6); en consecuencia, este autor concluye que el objeto de estudio de las relaciones internacionales son las relaciones sociales y los actores que las generan, siempre y cuando tengan la característica de internacionalidad, cabe destacar que este autor no indica que la característica de internacionalidad sea propia de los Estados, si no que, plasma su criterio en la generalidad de entes u organismos sujetos a derecho internacional.

Por su parte, los autores Barolin & Espinosa, establecen que el objeto de estudio de las relaciones internacionales es la sociedad internacional o más específicamente la realidad internacional (Barolin & Espinosa, 2009. p. 28); estos autores tienen la

concepción de la realidad internacional como objeto de estudio, lo conlleva implícito que las relaciones internacionales se dediquen al estudio de un contexto histórico, político y diplomático bajo una coyuntura temporal en el presente.

En discrepancia con los autores Barolin & Espinosa, quienes plantean que la realidad internacional es el objeto de estudio de las relaciones internacionales, se debe enfatizar que esa apreciación se comprende ambigua, a criterio del autor del presente trabajo, ya que diferentes actos y hechos que tienen consecuencias en la sociedad internacional en el presente suponen consecuencias en el futuro y viceversa; asimismo, se ha podido apreciar como los convenios y tratados internacionales que formalizan las relaciones entre sujetos de derecho internacional, prevén consecuencias ulteriores a sus suscripción adelantándose a acontecimientos futuros. Adicionalmente el hecho de estudiar la realidad internacional, es limitativa ya que la misma es resultado de grandes acontecimientos históricos que han mermado en la humanidad, como las guerras mundiales, guerras comerciales, entre otros; por lo que la realidad internacional supone uno de los elementos de estudio de las relaciones internacionales y no su objeto de estudio como tal, ya que las relaciones internacionales deben considerarse atemporales.

Para Del Arenal, las relaciones internacionales tienen como objeto de estudio la sociedad internacional en su globalidad (Del Arenal, 1981, p.853). La sociedad internacional como objeto de estudio de las relaciones internacionales, complementa la óptica de Caldusch, toda vez que la sociedad internacional se considera como conjunto de sujetos de derecho internacional, sus relaciones y las consecuencias de estas.

Se aprecia que tras las corrientes doctrinarias que han intentado determinar el objeto de estudio de las relaciones internacionales, las más importantes son el realismo

político y el criterio de relevancia de las relaciones internacionales, estas corrientes demuestran la evolución que la disciplina de las relaciones internacionales; al punto de lograr definir que durante la concepción de esta disciplina el mundo estaba dividido en poderes hegemónicos consolidados en dos grandes naciones. No obstante, la industrialización, la integración de naciones y la globalización han sido fenómenos que cambiaron el rumbo de las doctrinas conservadoras y tradicionales, siendo en consecuencia el objeto de estudio de las relaciones internacionales la sociedad internacional desde un punto de amplio espectro tomando en consideración los entes que forman parte de la sociedad internacional, las relaciones que crean, la situación de cada relación en el tiempo, los actos y hechos históricos que toman relevancia a nivel mundial.

2.3 Clasificación de las relaciones internacionales

Las relaciones internacionales, como toda disciplina, categoriza, clasifica o tipifica los elementos de estudio, en ese sentido, sintetizando el texto de Calduch, encontramos la siguiente clasificación de relaciones internacionales:

- a. Por el número de actores que intervienen: Se distinguen relaciones bilaterales, las multilaterales y las globales;
- b. Por el grado de vinculación que establece entre los actores: Dentro de estas se encuentran interacciones directas y las indirectas;
- c. Por la naturaleza de las interacciones: Las interacciones internacionales varían en función de su naturaleza política, económica, jurídica, cultural, etc. (Calduch, 1991, p. 82).

La sencillez de la clasificación de las relaciones internacionales por actores, vínculos y naturaleza favorece el entendimiento de la disciplina; sin embargo, se debe

considerar que esta clasificación posee subclasificaciones de las relaciones internacionales, que como se describe pueden disociarse de acuerdo con la relación internacional que se estudie y la cual puede encuadrarse en una o varias tipologías.

En virtud de la clasificación anterior, y por su relevancia de esta investigación, se considera apropiado establecer la siguiente tipología de relaciones internacionales:

- a. **Relaciones internacionales diplomáticas:** Las relaciones diplomáticas son los vínculos formales que mantienen entre sí los Estados y otros sujetos de derecho internacional, que se autorizan recíprocamente la existencia de Misiones permanentes destinadas a cumplir funciones diplomáticas. (Jara, 1989. p.19); este mismo autor define la diplomacia como la ciencia de las relaciones exteriores, el arte de negociar, el manejo de las relaciones internacionales, la ciencia de las relaciones que existen entre los diversos Estados, la forma de concretar una política internacional determinada (Jara, 1989. p.16), en consecuencia se puede establecer que las relaciones diplomáticas constituyen un cumulo de acciones entre Estados y sujetos de derecho internacional que tienen como base el concretar política internacional;
- b. **Relaciones económicas internacionales:** Para Angarita-Calle (2008), quien desarrollo el devenir teórico de las relaciones económicas internacionales, llega a conceptualizarlas de la siguiente manera:

Las relaciones económicas internacionales se enmarcan en el contexto más amplio de las relaciones internacionales, las cuales incluyen cuestiones de carácter político, diplomático, jurídico, institucional-gubernamental, religioso, cultural, medioambiental, geográfico-político, geopolítico,



caracterizadas por la búsqueda de optimizar recursos, elevar la productividad y la competitividad internacionales, reducir costos, pobreza y subdesarrollo, y finalmente lograr el crecimiento económico y el desarrollo social, en un modelo económico capitalista de mercado abierto, sin cortapisas gubernamentales, con la mayor apertura, liberalización y movilidad de los factores de producción, en beneficio del más eficiente y competitivo. (p. 294)

Se puede observar que en la definición anteriormente se presenta, incluye elementos fuera de los económicos y puramente comerciales, adhiere elementos sociales, culturales y políticos, esto recae en un análisis completo de las relaciones internacionales económicas ya que su estudio no puede encasillarse a las teorías básicas y trilladas basadas en ideología. En ese sentido, se puede establecer que las relaciones internacionales económicas son aquel conjunto de vínculos entre los sujetos de derecho internacional que suponen elementos económicos, comerciales, culturales y políticos a los cuales se sujetan con el fin de materializar y regular aspectos vinculantes entre sí.

En consecuencia, para realizar una adecuada clasificación de las relaciones internacionales, debe tomarse en cuenta el sujeto, el objeto y naturaleza; una sola relación puede encontrarse en una o varias clasificaciones, por lo que, al examinar cada caso en particular, esta podrá encuadrar en una o varias de las tipologías de las relaciones internacionales.

2.4 Relaciones internacionales diplomáticas de Guatemala

La Constitución Política de la República de Guatemala establece en su artículo 149 que:

Guatemala normará sus relaciones con otros Estados, de conformidad con los principios, reglas y prácticas internacionales con el propósito de contribuir al mantenimiento de la paz y la libertad, al respeto y defensa de los derechos humanos, al fortalecimiento de los procesos democráticos e instituciones internacionales que garanticen el beneficio mutuo y equitativo entre los Estados.

Este artículo es la base para establecer la política exterior de Guatemala, en él se indica claramente que el propósito de las relaciones internacionales debe ser contribuir con el sostenimiento de la paz, la libertad, respeto a los derechos humanos y el fortalecimiento de la democracia; estas premisas limitan a los gobiernos a crear la política de Estado con base en los presupuestos establecidos para todas las relaciones internacionales sin importar el tipo o clasificación en que se encuentren.

Sintetizando al Licenciado en diplomacia Morales, quien indica que las relaciones diplomáticas de Guatemala inician con la independencia absoluta y el reconocimiento como Estado de Guatemala, es decir en 1823; la nueva organización del Estado se inicia con la entrada en vigencia de la constitución de 1824 la cual supone la búsqueda de la federación centroamericana, por lo que el inicio de las relaciones diplomáticas se asentaron en los Estados Centroamericanos, México, Perú y Colombia; durante el establecimiento de Guatemala como República se abrió al concierto de naciones, buscando fortalecer su reconocimiento como nación ante la comunidad internacional, desarrollo de relaciones internacionales a nivel diplomático, permitiendo estrechar lazos

diplomáticos, nombrando para el efecto secretarios y representantes internacionales en los Estados (Morales, 2015, p. 41); en ese sentido, Guatemala al ser reconocido como Estado libre e independiente ante la comunidad internacional creó relaciones internacionales con aquellos Estados que le dieron ese reconocimiento, principalmente con los Estados centroamericanos, México, Colombia y Perú quienes fueron los principales aliados de Guatemala para obtener el reconocimiento como Estado y sus relaciones internacionales pueden verse manifestadas hasta nuestros días.

Las relaciones diplomáticas nacen desde el momento en el que el Estado surge a la vida internacional, totalmente independiente con el reconocimiento internacional y los nuevos planes de gobierno independiente, por lo que su solo reconocimiento crea lazos internacionales, con el fin de fortalecer y legitimar la investidura como sujeto de derecho internacional frente al mundo y concretizar su posición como Estado ante la comunidad internacional.

En la actualidad, según el Ministerio de Relaciones Exteriores, el Estado de Guatemala tiene entabladas 158 relaciones diplomáticas dentro de las cuales se encuentran embajadas, consulados y misiones diplomáticas ante organismos internacionales. Es importante establecer que todas estas relaciones conllevan ciertos compromisos de reciprocidad entre los entes de derecho internacional, con lo cual se materializa la relación diplomática en aras de cumplir una política exterior de Estado o gobierno (Ministerio de Relaciones Exteriores de Guatemala, 2022); como se manifiesta, Guatemala ha mantenido buenas relaciones diplomáticas con diferentes naciones y sujetos de derecho internacional, no obstante, la política exterior y los gobiernos deben

abrirse al mundo a efecto de consolidar más relaciones diplomáticas con Estados que cuyas relaciones traigan beneficios para el país.

2.5 Relaciones internacionales de comercio de Guatemala

A lo largo de la historia de Guatemala, las relaciones comerciales se basaron como principal fuente comercial en la agricultura, no obstante, esto ha cambiado y las relaciones comerciales se han diversificado; en la actualidad Guatemala tiene relaciones comerciales a nivel mundial poniendo productos y servicios a disposición de comerciantes a nivel internacional.

Parafraseando a Cordero, en 1958 los cinco países centroamericanos suscribieron el Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica de Centroamérica y el Acuerdo sobre el Sistema de Integración de las Industrias Centroamericanas. En 1960, suscribieron el Tratado General de Integración Económica Centroamericana, que dio origen al Mercado Común Centroamericano, y el Tratado de Asociación Económica Centroamericana (Cordero, 2017, p. 11); este primer tratado establece la participación de Guatemala como miembro de un acuerdo multilateral de libre comercio e integración entre los Estados centroamericanos, lo que es una clara manifestación de voluntades y consolidación de relaciones internacionales entre los principales socios comerciales de Guatemala.

Como parte de la integración centroamericana, los países centroamericanos comenzaron adhiriéndose desde finales de la década de 1980 al Tratado General de Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) y posteriormente a su transformación en la Organización Mundial de Comercio (OMC) (Cordero, 2017, p. 12); en ese sentido, Guatemala al igual que los países centroamericanos forman parte de un



tratado internacional multilateral que sale de la región centroamericana, esto con miras a concretar mejores relaciones internacionales entre Estados fuera de la región.

Guatemala es parte de la Organización Mundial del Comercio desde el 21 de julio de 1995 y miembro del Tratado General de Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) desde 1961, comprometiéndose a cumplir con los acuerdos, resoluciones y recomendaciones de este órgano internacional. (Organización Mundial del Comercio, 2022); es decir, que Guatemala entabla una relación directa con la Organización Mundial del Comercio y todos sus miembros, con el fin de crear y concretar nuevas relaciones internacionales de comercio que permitan el establecimiento en nuevos mercados.

Por su parte, las relaciones de comercio exterior de Guatemala se sustentan en los convenios y tratados internacionales bilaterales y multilaterales de los cuales el Estado de Guatemala forma parte en distintas instancias internacionales de índole comercial. De acuerdo con el Ministerio de Economía de Guatemala, los principales acuerdos de comercio exterior se encuentran el Tratado de Libre Comercio de América Central, República Dominicana y América del Norte (CAFTA) el cual contiene las bases de las relaciones de la región centroamericana y los Estados Unidos de América; asimismo, se tiene tratado de libre Comercio con Colombia, China Taiwán, Chile, México, República Dominicana, Panamá y Reino Unido (Ministerio de Relaciones Exteriores de Guatemala, 2022); es ese sentido, se puede concluir que la política de comercio exterior sirve de base para concretar lazos comerciales entre Estados, los tratados y acuerdos de comercio exterior facilitan el comercio internacional entre los distintos mercados brindando beneficios o condiciones que faciliten la importación o exportación de mercaderías o servicios.



Con el devenir histórico y desarrollo de las industrias en Guatemala, la globalización como impulso ha diversificado el comercio internacional y las relaciones comerciales entre Guatemala y otros Estados; cabe resaltar que el avance en el comercio deriva de la necesidad de los mercados, tomando un papel relevante el comerciante en Guatemala y el mundo quienes facilitan el comercio entre naciones, asimismo, los esfuerzos del Estado a crear políticas de comercio exterior, procura la materialización de relaciones de comercio internacional.



CAPÍTULO III

El presente capítulo desarrolla el tema sobre la Organización Mundial del Comercio (OMC) desde sus antecedentes, fines, objetivos, principios, estructura, principales competencias y el sistema de resolución de diferencias como mecanismo para resolver conflictos en el ámbito internacional.

3. Organización Mundial del Comercio

La Organización Mundial del Comercio es un organismo de derecho internacional que tiene como propósito el establecer un marco institucional común para las relaciones comerciales y lograr el libre acceso a los mercados (Aguilar, p. 4), la Organización Mundial del Comercio tiene como objetivo el regular el comercio internacional con la normas comerciales comunes aplicables a todos los participantes del mercado internacional con el fin de brindar un acceso equánime a los mercados internacionales bajo reglas internacionales comunes que limitan el actuar de los comerciantes internacionales y los Estados cuando estos actúan en detrimento del libre mercado internacional.

Es la única organización internacional que se ocupa de las normas globales que rigen el comercio entre los países. Su principal función es garantizar que las corrientes comerciales circulen con la máxima fluidez, previsibilidad y libertad posibles (Organización Mundial del Comercio, 2014); esta organización es un ente de derecho internacional *sui generis* que la coloca en una esfera ecléctica entre derecho internacional público y el derecho común, dado que sus acciones son en el ámbito de derecho internacional y sus efectos recaen directamente en los comerciantes particulares

que realizan su actividad en el mercado internacional bajo la intervención de los Estados que los representan ante este organismo internacional.

Asimismo, de conformidad con el Artículo 3 del Acuerdo de Marrakech el cual establece que una de tantas de las funciones de la OMC es la de ser:

(...) el foro para las negociaciones entre sus Miembros acerca de sus relaciones comerciales multilaterales en asuntos tratados en el marco de los acuerdos (...).

La OMC podrá también servir de foro para ulteriores negociaciones entre sus Miembros acerca de sus relaciones comerciales multilaterales, y de marco para la aplicación de los resultados de esas negociaciones.

Esta función es importante en el desarrollo de las relaciones comerciales y diplomáticas entre Estados, el servir de foro para negociaciones de acuerdos comerciales facilita la comunicación entre miembros, eliminando barreras de distinta índole; los tratados, negociaciones o acuerdos que en ella se discutan deben llevar inmerso los principales objetivos de la Ronda de Uruguay, el Acuerdo de General de Aranceles (GATT por sus siglas en inglés) y los demás acuerdos comerciales en los que cada Estado sea parte.

Se puede establecer que el principal objetivo de la Organización Mundial del Comercio es el garantizar los flujos comerciales bajo un marco institucional de orden común para los Estados, el cual procura el libre acceso y fluidez a los mercados en condiciones equitativas entre competidores; bajo una óptica aplicada de derecho internacional con efectos en particulares de orden común para los comerciantes de cada Estado, tomando en cuenta la búsqueda común de desarrollo económico internacional sostenible; bajo estándares y acuerdos comunes concertados por los miembros de dicha organización, los que procuran una agenda globalizada de políticas comerciales.

Figura I

FICHA TÉCNICA	
Fecha de constitución	1 de enero de 1995
Documento de constitución	Ronda de Uruguay de 1986-1994 (culminan con el acuerdo de Marrakech)
Sede	Ginebra, Suiza
Director General (2022)	Ngozi Okonjo-Iweala
Estados Miembro	164 (representan un 98% del comercio mundial)

Fuente: elaboración propia, fuente <https://www.wto.org>. 11 de noviembre de 2022. (https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/inbrief_s/inbr_s.htm#:~:text=Estructura,el%20conjunto%20de%20los%20Miembros.)

3.1 Antecedentes de la Organización Mundial del Comercio

La Organización Mundial del Comercio es un ente de derecho internacional cuyo nacimiento a la vida jurídica internacional tuvo algunas dificultades políticas y de orden técnico, con el devenir de los años esas dificultades fueron disipadas, los obstáculos políticos y normativos fueron eliminados luego de concurrir voluntades entre los Estados constituyentes. Como su principal antecedente se encuentra la Organización Internacional del Comercio, de la cual Larios Ochaita (2014) relata que:

A partir de 1929 los Estados iniciaron un movimiento proteccionista levantando grandes barreras arancelarias, así como múltiples prohibiciones a los productos de otros Estados con el objeto de beneficiar sus propias industrias. En 1944 en Breton Woods, en donde surgieron los cuatro Organismos Especializados de la ONU, se intentó crear otro organismo económico mundial de carácter comercial: la Organización Internacional del Comercio (OIC). No habiendo prosperado el deseo de crear la OIC se convocó a una Conferencia en La Habana, Cuba, en noviembre 1947, sobre Comercio y Empleo, la cual duró hasta 1948 y culminó con la “Carta de la Habana” que creó la Organización Internacional del Comercio (OIC) cuyo objetivo sería promover y supervisar el crecimiento y desarrollo económico de los Estados a través de la liberalización y expansión del Comercio Internacional.

(p. 330)

El primer antecedente de la Organización Mundial del Comercio (OMC) lo constituye la Organización Internacional del Comercio (OIC), esta institución tenía como objeto el promover y supervisar el crecimiento económico de los Estados y la liberación del comercio internacional; las bases constitutivas de esta organización quedaron plasmados en la Carta de la Habana.

En 1950, el Gobierno de los Estados Unidos anunció que no pediría al Congreso que ratificara la Carta de La Habana, lo que supuso prácticamente la muerte de la OIC (Perez, 2022). Al no ratificar la Carta de La Habana Estados Unidos desincentivo y restó credibilidad a la institución, lo que la llevó prácticamente a su inoperancia.

El intento de creación de la Organización Internacional del Comercio fue un avance en el ámbito de comercio que expuso la fuerza de las hegemonías a nivel mundial, la institución fracasó dado a la falta de interés de los Estados Unidos de América a la



ratificación la Carta de la Habana, no obstante, los Estados tenían pleno conocimiento de la necesidad de su creación, esta necesidad los llevó a consolidar nuevos intentos hasta llegar a lo que hoy en día es la Organización Mundial del Comercio.

Luego del fracaso de la Organización Internacional del Comercio, se crea el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en ingles) el cual fue impulsado por los Estados Unidos, según VanGrasstek (2013):

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) nació en 1947 de las cenizas de la segunda guerra mundial, lo mismo que el Fondo Monetario Internacional y lo que hoy conocemos como Banco Mundial. (...) El GATT abrió sin duda una nueva era de cooperación internacional pero, no obstante, antes de finalmente materializarse en la OMC, tuvo que capear el esfuerzo abortado de crear la Organización Internacional de Comercio, las presiones de otros numerosos conflictos nacionales y regionales y toda la Guerra Fría. Hoy, más de un decenio y medio más tarde, ha llegado el momento de hacer la historia de la OMC, la organización sucesora que heredó el GATT. (p. 7)

La Segunda Guerra Mundial dejó como aprendizaje para el mundo la necesidad de crear controles o entes controladores a nivel internacional en distintos ámbitos, en el ámbito comercial el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio nace a la vida jurídica en 1947, luego de no lograr concretizar la constitución de la Organización Internacional del Comercio, tras la necesidad de regular ciertos aspectos en materia de aranceles aduaneros y comercio, los Estados establecieron acuerdos en esta materia que los regulaba interinamente hasta la creación de la Organización Mundial del Comercio.



El GATT es un acuerdo de voluntades entre los Estados parte y tiene como principales objetivos los siguientes: a) contribuir al mejoramiento de los niveles de vida; b) lograr el pleno empleo; c) mejorar los recursos mundiales; d) desarrollar la producción y el intercambio de mercancías; e) fomentar el desarrollo económico. Con su participación en el GATT, los países miembros se comprometen a aunar sus esfuerzos para lograr dichos objetivos comunes. (Secretaría del GATT, 1959. P.1); con su creación y la decisión de uniformar, estandarizar y armonizar ciertas normas de comercio internacional favoreció a los Estados parte, equiparando en igualdad de condiciones a los actores dentro del comercio internacional en los distintos mercados, sin embargo no tenía la fuerza ejecutiva y vigilancia que se precisaba para cumplir con sus fines.

Los objetivos del GATT desde sus inicios fueron el contribuir a una armonía internacional del mercado bajo premisas y objetivos precisos de mejoras a satisfactorios de índole social como el mejoramiento de la vida, el empleo y la protección de los recursos mundiales; asimismo, factores económicos como la producción e intercambio de mercaderías bajo un plano de desarrollo económico mundial; estos objetivos serán adoptados luego por la Organización Mundial de Comercio como ente rector del mercado internacional en la actualidad bajo una agenda global de desarrollo internacional.

Una vez instaurado el GATT hubo algunas deficiencias que no hacían fácil su aplicación y positividad, fue entonces en La Ronda de Uruguay donde realmente se concretiza la creación de un organismo vinculante que gestionará, ejecutará y materializará las reglas de comercio internacional; según Gómez, Castro & Cardona (2019):

La Ronda de Uruguay comenzó en septiembre de 1986 en Punta del Este (Uruguay) y culminó en 1994 en Marrakech (Marruecos), con la firma del Acuerdo

de Marrakech (Acuerdo constitutivo de la Organización Mundial del Comercio). Su organización se llevó a cabo justo después de los diálogos y la declaración de Punta del Este en el año 1986, tras el mandato Ministerial (presentado por los gobiernos en su momento partícipes), que dispuso las instancias para buscar una aglomeración de principios de equilibrio entre las naciones, lo que se tradujo como el nacimiento a la Ronda. Esta reunión se planificó para durar un cuatrienio, pero dada su complejidad se alargó más de lo previsto. (p. 6)

La necesidad de las naciones de positivizar y vincular las reglas de derecho internacional de comercio, el GATT y las decisiones de comercio, provocó que se iniciara la discusión para concretizar un órgano que hiciera posible sus fines; por lo que se instauró varias rondas de negociaciones dando inicio con la Ronda de Uruguay y terminaron en Marruecos, con el Acuerdo de Marrakech.

Fue hasta 15 de diciembre de 1993 que quedaron 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 123 gobiernos participantes firmaron el Acuerdo en una reunión celebrada en Marrakech (Organización Mundial del Comercio, 2022); con la firma del Acuerdo de Marrakech se da por finalizada una ardua labor que duró 7 años de intensas labores de conciliación, negociación y análisis entre los Estados sobre el sistema de comercio internacional que regiría al mundo.

En ese sentido, la Organización Mundial del Comercio (2014) menciona que:

Nació en 1995, lo que la convierte en una de las organizaciones internacionales más jóvenes. La OMC es la sucesora del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), establecido tras la segunda guerra mundial. Así

pues, aunque la OMC cuenta con pocos años de vida, el sistema multilateral de comercio, que originalmente se estableció en el marco del GATT, cumplió 50 años hace ya cierto tiempo. En los últimos 50 años hemos asistido a un crecimiento excepcional del comercio mundial. Las exportaciones de mercancías han registrado un aumento promedio anual del 6 por ciento y, en 2000, el total de los intercambios comerciales era 22 veces superior al nivel alcanzado en 1950. El GATT y la OMC han contribuido a crear un sistema comercial fuerte y próspero que ha permitido lograr un crecimiento sin precedentes. (p. 3)

La OMC se convirtió en una de las organizaciones internacionales más importantes en los últimos años, su creación permitió la equiparación de las relaciones de comercio internacional; sin importar el tamaño de los mercados y economías de los Estados con el objetivo principal de eliminar las barreras proteccionistas, competitivas y económicos, lo que ha impulsado el desarrollo de las relaciones internacionales de los países con economías en desarrollo.

3.2 Estructura de la Organización Mundial del Comercio

La Organización Mundial del Comercio se encuentra conformada por los Estados miembros y una serie de órganos internos que gobiernan su actuar, actualmente está integrada por 164 Miembros, que representan más del 98% del comercio mundial (Organización Mundial del Comercio, 2022). Al ser un organismo internacional con personalidad jurídica capaz de obtener derechos, obligaciones y manifestar su voluntad a través de acciones u omisiones; la Organización Mundial del Comercio posee una estructura organizacional especializada en el ámbito comercial, en la cual se encuentra representada la voluntad de los Estados miembro.

Dentro de los órganos que conforman la Organización Mundial del Comercio se encuentran:

a. **La Conferencia Ministerial:** El órgano supremo para la adopción de decisiones de la OMC es la Conferencia Ministerial, que normalmente se reúne cada dos años. (Organización Mundial del Comercio, 2022); el Acuerdo de Marrakech en su artículo 4 numeral 1 establece que:

(...) La Conferencia Ministerial desempeñará las funciones de la OMC y adoptará las disposiciones necesarias a tal efecto. La Conferencia Ministerial tendrá la facultad de adoptar decisiones sobre todos los asuntos comprendidos en el ámbito de cualquiera de los Acuerdos Comerciales Multilaterales, si así se lo pide un Miembro, de conformidad con las prescripciones concretas que en materia de adopción de decisiones se establecen en el presente Acuerdo y en el Acuerdo Comercial Multilateral correspondiente.

La Conferencia Ministerial es el máximo órgano de la OMC y sus actividades las toma en el seno de la colaboración y representatividad de las naciones que la forman parte, este órgano establece las decisiones más importantes de la organización y coadyuva con los demás órganos que la conforman.

b. **Consejo general:** Este órgano según Larios (2014):

Es un órgano permanente integrado por todos los Estados Miembros a través de sus delegados permanentes con rango de “jefes de misión diplomática-comercial” ante la OMC. El Consejo General es responsable por la administración cotidiana de la Organización en representación de la Conferencia Ministerial, se reúne varias veces durante el año, tiene un Secretario y un Director General, nombrados por la Conferencia Ministerial. Sus



funciones generales son: asistencia administrativa y técnica; preparar análisis, prestar asistencia jurídica; organizar negociaciones para adhesión de nuevos miembros. (p. 335)

De acuerdo con el Acuerdo de Marrakech en su artículo 4 numeral 2 el Consejo General durante los intervalos entre reuniones de la Conferencia Ministerial, desempeñará las funciones de ésta; asimismo, buscará fomentar y entablar relaciones entre otras entidades gubernamentales. Este órgano tiene como objetivo el brindar el soporte general a la OMC tiene a su cargo el establecer sesiones, guiar, gestionar y determinar procedimientos entre los comités; así como, el fomentar y entablar relaciones con otras entidades intergubernamentales.

- c. **Consejo del Comercio de Mercancías:** de acuerdo conl artículo 4, numeral 5 del acuerdo de Marrakech “El Consejo del Comercio de Mercancías supervisará el funcionamiento de los Acuerdos Comerciales Multilaterales (...); la OMC establece que el funcionamiento del GATT es responsabilidad del Consejo del Comercio de Mercancías el cual está integrado por representantes de todos los países Miembros, asimismo, en la actualidad tiene 10 comités que se ocupan de temas específicos como agricultura, acceso a los mercados, subvenciones, medidas antidumping, entre otros (Organización Mundial del Comercio, 2022).

Este Consejo es especialista en la aplicación de los Acuerdos Comerciales Multilaterales, por lo que su trayectoria en la materia lo convierte un uno de los órganos más técnicos de la organización, adicionalmente, tiene a su cargo los comités específicos los cuales desarrollan en gran medida la evaluación de

actividades comerciales, políticas, normativas y la aplicación de los Acuerdos Multilaterales de Comercio.

- d. **Consejo del Comercio de Servicios:** de acuerdo con artículo 4, numeral 5 del acuerdo de Marrakech *“El Consejo del Comercio de Servicios supervisará el funcionamiento del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (...)”*; la OMC indica que el Consejo del Comercio de Servicios se encarga del funcionamiento del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, asimismo, supervisa el trabajo de dos comités y dos grupos subsidiarios los cuales son: Comité de Servicios Financieros, el Comité de Compromisos Específicos, el Grupo de Trabajo sobre la Reglamentación Nacional y el Grupo de Trabajo sobre las Normas del AGCS (Organización Mundial del Comercio, 2022); Este Consejo desarrolla las actividades del comercio de servicios, tiene bajo su cargo la regulación de los comités específicos y grupos de trabajo en torno a los comités especializados en servicios como medio de comercio.
- e. **Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual:** Conforme a lo que establece la OMC este Consejo se encarga de supervisar el funcionamiento del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (Organización Mundial del Comercio, 2022); la propiedad intelectual se convirtió en uno de los activos más importantes en el comercio internacional, por lo que dentro de la estructura de la OMC se creó un Consejo que se dedicara al desarrollo y cumplimiento de los Acuerdos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio.



- f. **Comités:** El numeral 7 del artículo 5 del acuerdo de Marrakech establece que el Consejo General creará los Comités de Comercio y Desarrollo, Restricciones por Balanza de Pagos y Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos, asimismo, podrá establecer Comités adicionales con las funciones que estime apropiadas; en ese sentido, el Consejo General tiene la potestad de crear comités específicos para tratar asuntos de relevancia.
- g. **Secretaría:** El artículo 6 del Acuerdo de Marrakech establece que la Secretaría estará a cargo de un Director General, el cual será nombrado por la Conferencia de Ministerial, su función será exclusivamente internacional y no estará supeditada a la voluntad de los Estados miembro; de acuerdo con la OMC la secretaría tiene como función ofrecer apoyo técnico y profesional a los distintos consejos y comités, prestar asistencia técnica a los países en desarrollo, vigilar y analizar la evolución del comercio mundial, facilitar información al público y a los medios de comunicación y organizar las conferencias ministeriales (Organización Mundial de Comercio, 2022); la Secretaría funge como el ente técnico, administrativo y profesional para el desarrollo de las actividades de los distintos Consejos y Comités que conforman a la OMC.
- h. **Órgano de Examen de Políticas Comerciales:** La OMC establece que la función principal de este órgano es realizar exámenes de las políticas comerciales de los Miembros en el marco del Mecanismo de Examen Políticas Comerciales (Organización Mundial del Comercio, 2022); es decir, que este se encarga de la revisión y evaluación de las políticas de comercio de los Estados

Parte, pudiendo establecer observaciones o informes respecto a las acciones adoptadas en materia de comercio por los gobiernos;

- i. **Órgano de Solución de Diferencias:** De acuerdo con la OMC el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC tiene a su cargo resolver las diferencias que pueden plantearse con respecto a cualquiera de los Acuerdos comprendidos en el Acta Final de la Ronda Uruguay, asimismo, está facultado de establecer grupos especiales de solución de diferencias, someter los asuntos a arbitraje, adoptar los informes de los grupos especiales y del Órgano de Apelación, vigilar la aplicación de las recomendaciones y resoluciones que figuran en dichos informes, y autorizar la suspensión de concesiones en caso de incumplimiento de las recomendaciones (Organización Mundial del Comercio, 2022); La actividad de este órgano es sumamente importante, el mecanismo de resolución de diferencias de la OMC la caracteriza frente a todos los demás sujetos de derecho internacional, su labor es disponer de la capacidad técnica y relaciones diplomáticas entre los Estados, con el fin de resolver controversias derivadas de actividades en detrimento de los acuerdos de comercio.

Los órganos internos de la Organización Mundial del Comercio dan vida a la gestión y la labor de su mandato ante la comunidad internacional, internamente se gobierna bajo los principios de democracia, división de poderes, fiscalización y diversidad, como preceptos rectores en el actuar.



internacionales de comercio, el comportamiento armónico entre miembros y la aceptación democrática de los acuerdos de la Conferencia Ministerial y del Consejo General.

Esta organización nace a raíz de la necesidad de los Estados de tener reglas que faciliten el comercio internacional y de fortalecer las políticas de comercio exterior de los países en búsqueda de un desarrollo común. El comercio de mercancías se ha regulado a través de los múltiples acuerdos multilaterales de mercancías, el tránsito de productos o bienes entre Estados es la principal fuente de comercio internacional, las reglas arancelarias y las normas de libre mercado son estandartes para la protección de los mercados.

Por su parte, los servicios constituyen una rama del comercio en expansión, la globalización ha establecido un flujo de servicios internacionales entre los Estados que incrementa con el devenir del tiempo, el acuerdo de comercio de servicios provee límites a las legislaciones locales principalmente en relación a los obstáculos de inversión extranjera y prestación de servicios financieros.

Adicionalmente, el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, tiene una relevancia para los Estados miembro, en virtud que establece y reafirma las bases para la protección de la propiedad intelectual a nivel internacional, brindado certeza jurídica a los comerciantes; procura que los Estados no utilicen la legislación local como mecanismo para la discriminación de competidores en los mercados nacionales, respecto a actos de competencia desleal o uso inapropiado de activos intelectuales.

3.3.1 Principios rectores

La Organización Mundial del Comercio, tiene a su cargo el sistema de comercio internacional el cual conlleva al cumplimiento de distintos acuerdos multilaterales a los cuales los Estados miembro se encuentran sujetos, desde su concepción la OMC ha procurado el desarrollo sostenible de los países, teniendo como base los factores comerciales que buscan reducir tratos preferenciales en materia de comercio liberando las barreras proteccionistas en el mercado internacional.

Los acuerdos comerciales guardan una estructura específica, que hace más sencillo su entendimiento y aplicación, Witker & Hernández (2002) establecen que los acuerdos que son competencia de la OMC cumplen con ciertos órdenes esquemáticos respecto a su contenido, para lo cual comparte que:

Todos los acuerdos siguen un esquema común, aunque presentan diferencias en algunos detalles (la forma de enumeración de los artículos, la clasificación por secciones, la enumeración de las notas, la incorporación de los anexos, etcétera). Las partes que componen los acuerdos son: 1°. La enunciación de los principios generales (el texto de los acuerdos). 2°. La incorporación de acuerdos y anexos adicionales, los cuales están relacionados con cuestiones muy específicas de la materia en regulación. 3°. Las listas de negociaciones, en las cuales cada uno de los países miembros señala las condiciones de acceso de bienes y servicios a su mercado. (p. 89)

En ese sentido, se puede deducir que los acuerdos comerciales competencia de la OMC tienen un orden lógico para su entendimiento y respectiva aplicación, incorpora una sección principios, el cuerpo del acuerdo, los acuerdos particulares y el listado de



negociaciones, los acuerdos comerciales son la principal fuente actividades de la OMC y sus órganos administrativos internos.

Los acuerdos comerciales competencia de la OMC enmarcan una serie de principios que cimientan el sistema de comercio internacional, asimismo, contiene las principales disposiciones a cumplir por todos los Estados miembro, a continuación, se desarrolla los principios que rigen el comercio internacional y el actuar de la OMC:

a. **Principio de no discriminación:** El principio de no discriminación se manifiesta en dos subprincipios, siendo estos el de nación más favorecida y trato nacional; este principio limita el actuar de los Estados en relación a cualquier trato diferente o especial para otros miembros, trata de equiparar las relaciones comerciales a iguales condiciones a cualquier participante del mercado, a continuación, se desarrollan los dos subprincipios de no discriminación:

I. **Nación más favorecida:** El GATT en su Artículo 1 contempla el principio de nación más favorecida, las Naciones Unidas define este principio como: *"treatment accorded by the granting State to the beneficiary State, or to persons or things in a determined relationship with that State, not less favourable that treatment extended by the granting State to a third State or to persons or things in the same relationship with that third State."* (United Nations, 2010) [el trato otorgado por el Estado concedente al Estado beneficiario, o a personas o cosas en una determinada relación con ese Estado, no menos favorable que el trato otorgado por el Estado concedente a un tercer Estado o a personas o cosas en la misma relación con ese tercero

Estado]; este principio por sus características es considerado de no discriminación, es de gran relevancia para todos los Estados miembro, se manifiesta en distintos acuerdos comerciales a nivel bilateral o multilateral de índole comercial y procura equiparar en igualdad de condiciones a los Estados en vías de desarrollo y Estados desarrollados, eliminando ciertas barreras arancelarias y no arancelarias para la importación y exportación de mercaderías y servicios.

- ii. **Trato nacional:** El artículo 3 del GATT establece “(...) *Las partes contratantes reconocen que los impuestos y otras cargas interiores, así como las leyes, reglamentos y prescripciones que afecten a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución o el uso de productos en el mercado interior y las reglamentaciones cuantitativas interiores que prescriban la mezcla, la transformación o el uso de ciertos productos en cantidades o en proporciones determinadas, no deberían aplicarse a los productos importados o nacionales de manera que se proteja la producción nacional (...)*”; este principio previene la discriminación al extranjero frente a las personas locales, por medio de la aplicación de medidas que den lugar a que este último posea una ventaja competitiva artificial. (Cazali, 2017. P. 1); este principio establece el trato que los Estados deben darse entre sí, es un principio de no discriminación, el cual pretende eliminar los tratos desiguales para mercadería y servicios importados y los tratos preferenciales a mercancías o servicios locales, pues supone la equiparación bajo las

mismas reglas y facilidades con que se tratan a los comerciantes en cada territorio en particular.

- b. **Principio de reciprocidad:** Consiste en que, si un Estado es beneficiario de una concesión, está en la obligación de ofrecerle un trato equivalente al Estado que propuso dicha concesión. Esto evita que algunos Estados se beneficien del sistema sin ofrecer nada a cambio. (García-Matamoros, Restrepo Escobar, & Arevalo-Ramírez, 2017, p. 548); se puede advertir que debe existir reciprocidad entre Estados cuando estos llegan a acuerdos de concesión, lo que sucede de forma precisa en los convenios y tratados de libre comercio donde se concesionan ciertas actividades de comercio.
- c. **Principio de transparencia:** Se establece que los gobiernos deben publicar todas las leyes y reglamentos pertinentes. (Organización Mundial del Comercio, 2001); la publicidad de las leyes, normas y actos administrativos es una garantía para todos los participantes de los mercados, la cual consiste en que los Estados están sujetos por imperio de sus leyes internas e internacionales a publicar los actos administrativos de orden general brindando certeza jurídica al actuar del Estado frente a los otros Estados miembro y los participantes del comercio internacional en general.
- d. **Principio de exigibilidad:** Si un Estado no cumple con las obligaciones adquiridas, después de un proceso ante el órgano de solución de controversias, se puede acudir a medidas compensatorias. (García-Matamoros, Restrepo Escobar, & Arevalo-Ramírez, 2017. P. 549); el adherirse o ratificar de los acuerdos de la OMC constituye la vinculación de su contenido y por ende al integro cumplimiento de los mismos, estos son exigibles a través de

mecanismos diseñados para positivizar las normas internacionales en materia de comercio o bien manifestaciones de los órganos internos de la OMC.

Las normas y principios de la OMC constituyen la plataforma de las políticas y estrategias comerciales utilizadas por los Estados, sobre cuya base pueden reclamar ante el Órgano de Solución de Controversias de la organización en caso de que otros países las incumplan (Nuñez, 2017, p. 45); en ese sentido, se prevé que las normas sustantivas establecidas por los miembros de la OMC son exigibles bajo el mecanismo de solución de diferencias instaurado por dicho organismo, lo que provoca que los acuerdos sean efectivos y se materialicen.

Como se ha desarrollado, la OMC tiene múltiples funciones y dentro de su competencia se encuentra dar cumplimiento a el GATT, acuerdos comerciales, resoluciones, protocolos, entre otros; los cuales son vinculantes para los Estados miembro y deben acatarse conforme a las disposiciones que emita por los órganos de la OMC, bajo el amparo de los principios internacionales en materia de comercio que se han desarrollado, estos principios son pilares para guiar la toma de decisiones frente a diferencias internacionales de orden bilateral o multilateral.

3.3.2 *Tratados multilaterales de la Organización Mundial del Comercio*

Los tratados multilaterales en materia de comercio suscritos por los Estados parte de la Organización Mundial del Comercio forman en gran medida la competencia de esta institución, en ese sentido se encuentran: El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT); los Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio de Mercaderías; los Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio de Servicios y el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el

Comercio (ADPIC), este conjunto de acuerdos forman parte de las normas sustantivas de comercio internacional.

A continuación, se desarrolla brevemente el contenido de los acuerdos multilaterales de comercio internacional competencia de la Organización Mundial del Comercio:

- a. **Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio:** Este acuerdo puede ser definido como un tratado internacional multilateral en materia de comercio exterior con la finalidad principal de estimular y proteger la actividad comercial internacional entre los entes pertenecientes a los Estados parte del mismo. (De Silva, 2012, p. 27); se considera que este acuerdo es un tratado internacional ya que su creación deviene de la consolidación de múltiples voluntades entre sujetos de derecho internacional, es de carácter multilateral por la intervención de más de dos Estados miembro y supone la sujeción a su contenido, regula aspectos generales relativos al comercio multilateral;
- b. **Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994:** Este acuerdo consolida las disposiciones del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio de 1947, los protocolos de certificaciones de concesiones arancelarias, adhesión, exenciones de partes contratantes, asimismo, establece un marco jurídico internacional general del comercio exterior. Por ser este un acuerdo general, brinda el marco de política y regulación de las actividades de comercio exterior (Witker & Hernández, 2002, p. 91); en consecuencia, es el acuerdo marco para la regulación del comercio internacional y comercio exterior, incorporando los protocolos, decisiones y regulaciones para todos los Estados miembro;

- c. **Acuerdo sobre la Agricultura:** Witker & Hernández explican que el objetivo de este acuerdo es establecer el inicio de una transformación del comercio de productos agropecuarios, logrando un compromiso específico en el acceso a los mercados, ayuda interna y competencia de las exportaciones para países agrícolas. (Witker & Hernández, 2002. P. 92); se puede inferir que el acuerdo es de carácter proyectivo y busca el involucramiento de los Estados miembro que se dedican principalmente a la agropecuaria a buscar el desenvolvimiento de sus industrias, a fin de aumentar el carácter competitivo de las mismas, esto para estandarizar requerimientos fiscales arancelarios y no arancelarios;
- d. **Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias:** La OMC indica que este acuerdo establece las reglas básicas para la normativa sobre inocuidad de los alimentos y salud de los animales y preservación de los vegetales. El Acuerdo autoriza a los países a establecer sus propias normas. (Organización Mundial del Comercio, 2022); el acuerdo permite que los Estados establezcan los requisitos de seguridad alimenticia e inocuidad sobre las mercancías, si bien los Estados establecen las medidas sanitarias y fitosanitarias para el ingreso a su territorio, este Acuerdo los obliga a tener estas reglas definidas;
- e. **Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido:** El Centro de Comercio Internacional (2003) establece que el objeto de este acuerdo:
- Es la eliminación de las restricciones que aplican actualmente algunos países desarrollados a la importación de textiles y ropa de vestir. A tal fin se establecen en el Acuerdo procedimientos para integrar plenamente el comercio de textiles en el sistema del GATT, obligando a los países a eliminar las restricciones en

cuatro etapas en un período de 10 años que finalizará el 1° de enero de 2005.

Sin embargo, la flexibilidad que ofrecen los procedimientos de integración ha permitido que en las dos primeras etapas los países eliminen las restricciones solamente con respecto a un reducido número de productos. (p.175)

El acuerdo es de carácter progresivo establece un plan para la eliminación de restricciones en la importación de textiles y vestido, buscando que existan una reducida cantidad de restricciones sobre estos productos hasta eliminar en gran medida las restricciones o tratos preferenciales para su importación y exportación de mercadería textil y de vestido;

- f. **Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio:** Según la OMC el objetivo del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (Acuerdo OTC) es que los reglamentos técnicos, las normas y los procedimientos de evaluación de la conformidad no sean discriminatorios ni creen obstáculos innecesarios al comercio. (Organización Mundial del Comercio, 2022); lo que busca este acuerdo es eliminar aquellos requisitos obsoletos o burocráticos que algunos Estados miembros sostienen en su normativa interna, estos obstáculos restringen el flujo de mercadería, provocando atrasos innecesarios u colocan el riesgo la integridad de esta; por lo que este acuerdo, procura la eliminación de estos a fin de tener una actividad comercial sin obstáculos normativos;
- g. **Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio:** Para el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (1994), este acuerdo:

Reconoce que algunas medidas en materia de inversiones pueden tener efectos de restricción y distorsión del comercio. Se dispone que ninguna



parte contratante aplicara medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio que sean incompatibles con los artículos III (trato nacional) y IX (prohibición de las restricciones cuantitativas) del Acuerdo General. A tal efecto, se adjunta al Acuerdo una lista ilustrativa de medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio que se conviene son incompatibles con los citados artículos. En la lista se incluyen las medidas que exigen que una empresa compre determinados niveles de productos de origen nacional (“prescripciones en materia de contenido nacional”) o que limita el volumen o el valor de las importaciones que esa empresa puede comprar o utilizar a una cantidad relacionada con el nivel de los productos que exporte (“prescripciones en materia de nivelación del comercio”). (p.15)

El acuerdo busca establecer medidas para el trato de las inversiones procurando que los Estados parte apliquen los principios de comercio internacional a sus legislaciones locales, y sujeta a medidas en materia de inversión específicas para determinados productos y servicios;

- h. **Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994:** Para Witker & Hernández, este acuerdo tiene como objetivo el evitar que las prácticas antidumping constituyan un obstáculo al comercio internacional, estableciendo que dichas prácticas sólo pueden aplicarse contra el dumping cuando este cause, amenace causar daño un sector de la producción existente, o retrase sensiblemente la creación de la industria en tal sector. (Witker & Hernández, 2002, p. 107); el acuerdo regula aspectos relevantes a la inversión extranjera dentro de los Estados Miembro, basado en el principio de trato nacional el cual procura que los inversionistas

extranjeros tengan tratos equiparables al inversionista nacional, su principal objetivo es eliminar el dumping evitando actividades monopólicas de los Estados;

- i. **Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994:** La Superintendencia de Administración Tributaria establece que este acuerdo se basa en la noción positiva del valor y en la aplicación del precio realmente pagado o por pagar, para determinar el valor en aduana de las mercancías (Superintendencia de Administración Tributaria, 2022); es decir, establece la determinación del precio real de la mercadería y el valor respectiva de los aranceles. Por su parte la Secretaría del Mercado Común del Sur establece que el propósito de este acuerdo es el de establecer un sistema equitativo, uniforme y neutral para la valoración en aduana de las mercancías que responda a la realidad del comercio internacional y evite el empleo de valores en aduana arbitrarios o ficticios. (Secretaría del MERCOSUR, 2006, p. 3), en ese mismo sentido, establece un sistema equitativo para la determinación imparcial de la valoración de la mercancía en aduana, para todos los Estados miembro.

Interpretando a Witker & Hernández, este acuerdo se conoce como Código de Valoración Aduanera establece ciertos principios en materia aduanera consistentes en establecer un sistema equitativo, uniforme y neutro de valoración de aduana; asimismo, el acuerdo otorga a la administración de aduana solicitar información adicional para realizar dicha valoración (Witker & Hernández, 2002, p. 113). Este acuerdo principalmente establece aspectos estandarizados para la administración de aduana, establece principios



aduaneros y las reglas de aplicación general a las importaciones y exportaciones de los países miembro principalmente sobre la valoración de las mercaderías;

- j. **Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición:** La función del acuerdo es establecer un marco internacional de derechos y obligaciones para los miembros usuarios de empresas certificadoras y los miembros exportadores; asimismo, para asegurar la solución justa y equitativa de las diferencias que se susciten entre exportador y tales entidades. (Vásquez, 1995. P.49); como se explica el objetivo principal del acuerdo es regular a las empresas que certifican las mercaderías en aspectos de calidad previa expedición o salida a su lugar de destino;
- k. **Acuerdo sobre Normas de Origen:** Parafraseando a Izam, el objetivo de este acuerdo es armonizar y clarificar las normas de origen que tienen que ver con el comercio no preferencial se debe entender a las reglas de origen como una normativa de fondo para identificar la procedencia de la mercancía importada (Izam, 2004, p. 444); los Estados miembro deben procurar que las normas de origen no brinden un trato especial a sectores industriales, comerciales o de servicios; este acuerdo busca la uniformidad de las normas locales que deberán buscar un trato ecuanime para todos los comerciantes y competidores en un mercado;
- l. **Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación:** El objetivo de este acuerdo es instituir una disciplina internacional en relación con las ayudas que los gobiernos brindan a la producción nacional y a las exportaciones, para evitar que estas prácticas

afecten negativamente los intereses de los países miembros de la OMC (Vásquez, 1995. P, 51); con este acuerdo se procura estandarizar las normas relativas a las exportaciones, con el fin de no afectar los intereses de los Estados miembro, es decir normas, estándares y acuerdos internacionales para los comerciantes;

- m. **Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias:** La OMC indica que este acuerdo trata dos cuestiones distintas, pero íntimamente relacionadas: las disciplinas multilaterales que rigen la concesión de subvenciones, y la aplicación de medidas compensatorias para neutralizar el daño causado por las importaciones subvencionadas (Organización Mundial del Comercio, 2022); se debe entender como disciplinas multilaterales aquellas reglas con las cuales un Estado miembro puede hacer uso de subvenciones a su vez se regula lo relativo a los derechos compensatorios que algunas industrias pudieran sufrir por la instauración de un subsidio;
- n. **Acuerdo sobre Salvaguardias:** Parafraseando a Vásquez, Este acuerdo se limita a la aplicación de medidas de salvaguardia para prevenir o reparar el daño grave y facilitar el reajuste, que efectúe un miembro determinado a quien las importaciones de un producto, en particular, se han incrementado en su territorio en condiciones que causan o amenazan un daño una rama de producción nacional (Vásquez, 1995, p. 52); el acuerdo busca establecer medidas mitigadoras a los daños que una o varias prácticas comerciales puedan ocasionar al mercado o economía de los Estados miembro, procura establecer un nivel protección económico con un fin preventivo a cualquier daño radical a las importaciones de un Estado.



- o. **Acuerdo sobre Facilitación del Comercio:** La Alianza Global para la Facilitación del Comercio establece que el acuerdo tiene por objeto abordar los obstáculos al comercio causados por requisitos fronterizos burocráticos y que dificultan el comercio internacional para las empresas de todos los tamaños, especialmente las pequeñas y medianas empresas (Alianza Global para la Facilitación del Comercio, 2022); este acuerdo procura eliminar barreras, requisitos u obstáculos en la movilización de mercaderías entre los Estados miembro, especialmente para aquellos medianos y pequeños comerciantes.
- p. **Acuerdo General Sobre el Comercio de Servicios y Anexos:** Parafraseando a Umaña, el Acuerdo General Sobre el Comercio de Servicios y Anexos es un acuerdo multilateral cuyo objetivo es establecer un conjunto de normas, disciplinas que regulan las medidas adoptadas por los Estados miembro en materia de comercio de servicios, con el fin de que ciertos sectores sean administrados de manera razonable, objetiva e imparcial; evitando obstáculos innecesarios al comercio de servicios (Umaña, 2015, p. 21); El acuerdo regula de forma general el comercio de servicios para todos aquellos miembros, determina reglas y medidas sobre el comercio de servicios, basado en los principios de comercio internacional.
- El comercio de servicios se clasifica De acuerdo con las modalidades de suministro las cuales según Umaña, se pueden dividir en cuatro: a) Suministro transfronterizo; b) Consumo en el extranjero; c) Presencia comercial; y, d) Presencia de personas físicas (Umaña, 2015, p. 22); estas modalidades facilitan la regulación sobre el suministro o entrega de los servicios ya que se



clasifica el tipo de servicio a comercializar, bajo determinadas reglas de comercio exterior.

Estas modalidades se encuentran descritas en la parte I numeral 2 del Acuerdo General Sobre el Comercio de Servicios, la modalidad de suministro transfronterizo consiste en que solo el servicio trasciende fronteras y es recibido por el consumidor de un Estado miembro de un comerciante de servicios en otro Estado miembro; el consumo extranjero se realiza cuando un consumidor recibe el servicio en un Estado miembro del cual no es originario, la presencia comercial se refiere a que el prestador de servicios tiene sucursal, agencia, concesionaria o representación en cualquiera de los Estados miembro, donde el consumidor pueda acudir a recibir los servicios sin salir de su jurisdicción; por último se encuentra, la modalidad de presencia de personas físicas, en esta última modalidad se refiere al traslado de las personas que prestaran los servicios a la localidad del receptor de servicios.

En ese sentido, este acuerdo permite individualizar sectores de los servicios que considerablemente pueden verse afectados al establecer cualquier tipo de obstáculo a su comercio por los Estados, principalmente normas que contraríen los principios de no discriminación comercial, entre los sectores regulados se encuentran el sector financiero, telecomunicaciones, transporte de personas físicas, transporte marítimo, entre otros sectores de importancia internacional.

- q. **El Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC):** Este acuerdo es de vital importancia para la definición de la propiedad intelectual a nivel internacional, regula normas mínimas para la protección de los derechos de propiedad intelectual de



los comerciantes, vela por el cumplimiento de los principios no discriminatorios respecto a comercio internacional, determina las libertades de los Estados en garantizar la protección de la propiedad intelectual de conformidad con los instrumentos multilaterales en la materia dentro de sus propias legislaciones. Los autores Lentner & Proaño (2016), establecen que este acuerdo se considerado como:

El instrumento multilateral, regula un sin número de temas, dentro de los cuales se encuentra los derechos de autor y los derechos conexos, marcas de fábrica o de comercio, indicaciones geográficas, modelos industriales, patentes, esquemas de trazado de los circuitos integrados, incluyendo temas de competencia como es el control de las prácticas anticompetitivas en las licencias contractuales. (...) El ADPIC recopila temas que ya existían en otros instrumentos internacionales como era el Convenio de París de 1883 enfocado en la regulación de temas de propiedad industrial, y el Convenio de Berna de 1886 encaminado a proteger obras literarias y artísticas. (p. 56)

Cómo se advierte, el acuerdo es un marco de referencia internacional para la protección la propiedad intelectual ninguno de los Estados puede ignorar las apreciaciones de este acuerdo, toda vez que establece los parametros minimos para la protección de la propiedad intelectual a nivel internacional, lo que permite brindar certeza jurídica a los comerciantes o dueños de activos intangibles en diferentes zonas geograficas del mundo.

En buena medida los Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio de Mercancías son los principales instrumentos a conocer de la Organización Mundial del Comercio, dichos acuerdos son negociados constantemente y contemplan las principales reglas



internacionales en materia de comercio; si bien cada uno de ellos se especializa en distintas materias, los mismos contienen la estructura, principios y objetivos con los que fue concebida la Organización Mundial del Comercio.

El contenido de los Acuerdos Multilaterales forman en gran parte la competencia de la Organización Mundial del Comercio, cada acuerdo de forma general es vinculante, coercible y su contenido principalmente se desarrolla en el marco de diferentes ramas del comercio internacional como importación, inversión, salvaguardia, exportación, dumping, subsidios, servicios, propiedad intelectual y compensaciones; las materias que regulan procuran mantener sano el mercado internacional, liberando las barreras proteccionistas que pudieran ocupar los Estados para favorecer a cierta industria con beneficios contra la libre competencia y el mercado internacional.

La Organización Mundial del Comercio es responsable de la ejecución, gestión y positividad de los principales acuerdos comerciales a nivel internacional; asimismo, tiene bajo su responsabilidad los acuerdos plurilaterales, mecanismos de examen de políticas comerciales y el mecanismo de resolución de diferencias. Los acuerdos obedecen a la necesidad de la organización de ejecutar su objeto y finalidad, por lo que son instrumentos de orden sustantivo y adjetivo para la materialización de las normas de comercio internacional.

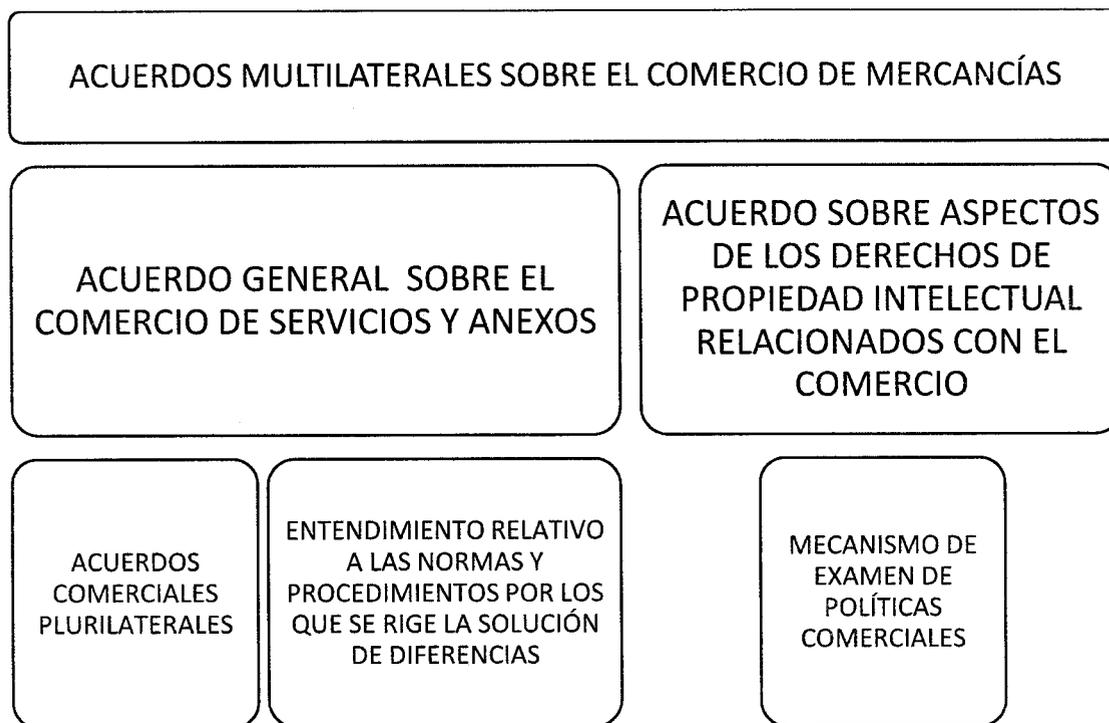
La competencia técnica y especializada de esta organización, desde su creación le ha permitido suministrar certeza y validez jurídica a sus actos a nivel internacional, por el solo reconocimiento de los Estados miembro; con el desarrollo económico, industrialización y relaciones internacionales, la organización debe estar a la vanguardia de los cambios económicos y sociales que ocurren en el mundo, para mantener vigente



las bases con las que se consolidaron los acuerdos y adaptarse a las nuevas modalidades de comercio como las cibermonedas, comercio tecnológico, entre otros.

Con gran acierto, esta organización sustenta su actuar en los principios no discriminatorios en materia comercio los cuales son base para las negociaciones multilaterales que se han llevado a cabo dentro de los acuerdos comerciales, lo que constituye una manifestación expresa de la organización y de los Estados miembro para mantener en funcionamiento un mercado libre de barreras u obstáculos innecesarios; con la finalidad de sostener la economía y relaciones internacionales de comercio sanas entre los Estados miembro.

Figura III



Fuente: Elaboración propia, fuente Acuerdos de la Organización Mundial del Comercio. Ginebra. Suiza, 2017.

3.4 Sistema de solución de diferencias de la Organización Mundial del Comercio

La Organización Mundial del Comercio es la encargada de gestionar, administrar y ejecutar el mecanismo o sistema de solución de diferencias, el cual se encuentra regulado en el Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias (ESD), el punto 2 del artículo 3 de dicho entendimiento, establece que:

El sistema de solución de diferencias de la OMC es un elemento esencial para aportar seguridad y previsibilidad al sistema multilateral de comercio. Los



Miembros reconocen que ese sistema sirve para preservar los derechos y obligaciones de los Miembros en el marco de los acuerdos abarcados y para aclarar las disposiciones vigentes de dichos acuerdos de conformidad con las normas usuales de interpretación del derecho internacional público.

Es de vital importancia comprender que la creación del mecanismo de solución de conflictos de la OMC es vinculante para cualquiera de sus miembros y se conforma en aras de preservar el cumplimiento de los derechos y las obligaciones de los acuerdos multilaterales de comercio de la OMC.

Antes de la entrada en vigencia del entendimiento del mecanismo de solución de diferencias de la Organización Mundial del Comercio, las solución de diferencias se llevaba a cabo de acuerdo con una votación por parte de los miembros en búsqueda del veto al infractor, interpretando a los autores García-Matamoros, L. V., Restrepo Escobar, A. C., & Arévalo Ramírez, W. O. el sistema de solución de diferencias de la OMC tiene como antecedente el contenido de los artículos XXII y XXIII del GATT de 1947 los cuales establecen como mecanismo “el consenso positivo”, estos artículos establecían la forma de vetar a un Estado miembro de la OMC por sus prácticas contra el libre mercado y los fines de la OMC bajo una ronda de votación que debía ser unánime, su obsolescencia llegó cuando la OMC sumó más participantes y donde el veto a un miembro dificultaba a los países afectados a encontrar una efectiva resolución a las acciones del Estado denunciado (L. V., Restrepo Escobar, A. C., & Arévalo Ramírez, W. O, 2017, p. 545); el mecanismo de conceso positivo, traía a parejadas dificultades en su aplicación dentro de las principales se cuenta la votación por unanimidad, al establecer que el resultado de la votación debía ser unanime se dificulto su aplicación; conforme la OMC fue adquiriendo miembros concensuar una decisión era problemático como organización, adicionalmente

el Estado vetado no tenía mecanismos de defensa ante una votación en concenso, además que la decisión podría no ser imparcial u objetiva, ya que el voto para vetar a un Estado miembro podría ser susceptible a motivos políticos y no técnicos en comercio internacional.

Según López-Jurado (2010), el sistema de solución de diferencias de la OMC ha dejado un precedente en el derecho internacional, brinda ciertas bondades para la positividad de la norma sustantiva internacional, previendo para el efecto que:

El procedimiento de solución de diferencias plasmado en el Entendimiento sigue vinculado a la lógica que venía funcionando en el marco del GATT de 1947, del que se mantienen tanto el sistema de consultas como la posible actuación de los grupos especiales o paneles cuyos informes deben ser adoptados para devenir en obligatorios. Sin embargo, incorpora novedades muy importantes, especialmente en el plano institucional, que han contribuido a configurar un sistema absolutamente original, y ya no sólo respecto al que existía en 1947, sino incluso en el panorama jurídico internacional. Ello ha sido posible, en particular, gracias a la creación del Órgano de Solución de Diferencias (OSD) y del Órgano de Apelación (OA). (p.188)

La instauración del Órgano de Solución de Diferencias como un órgano independiente de la OMC cuya jurisdicción se encuentra diseñada para hacer valer las disposiciones de los acuerdos comerciales de la OMC, supone una distinción frente a todos los demás organismos de derecho internacional; ya que ninguna de las organizaciones de derecho internacional poseen un órgano especializado en la solución de conflictos a disposiciones técnicas de comercio de sus Estados miembro, la particularidad de este mecanismo radica en la equiparación de sus miembros como

iguales; sin imponer, ventajas por el carácter de sus economías, política o condición militar.

El artículo 2 del entendimiento establece que:

(...) el Órgano de Solución de Diferencias para administrar las presentes normas y procedimientos y las disposiciones en materia de consultas y solución de diferencias de los acuerdos abarcados salvo disposición en contrario de uno de ellos. En consecuencia, el OSD estará facultado para establecer grupos especiales, adoptar los informes de los grupos especiales y del Órgano de Apelación, vigilar la aplicación de las resoluciones y recomendaciones y autorizar la suspensión de concesiones y otras obligaciones en el marco de los acuerdos abarcados.

En ese sentido, este artículo declara la creación del OSD y el Órgano de Apelación, esto identifica el objetivo principal del mecanismo, brindando a sus órganos la naturaleza jurisdiccional en materia de comercio internacional y la potestad técnica como órgano consultor.

Los autores García-Matamoros, L. V., Restrepo Escobar, A. C., & Arévalo Ramírez, W. O. (2017) indican que la importancia de la jurisdicción del Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio:

Resulta muy importante destacar que la jurisdicción de la OMC es obligatoria, exclusiva y excluyente, elementos que la hacen particularmente importante. Lo anterior tiene las siguientes consecuencias: i) los países miembros de la OMC no tienen la posibilidad de alegar falta de jurisdicción del OMC, esta es aceptada por el solo hecho de pertenecer a la misma; ii) cualquier controversia que surja sobre un eventual incumplimiento de las reglas de la OMC debe ser resuelta mediante la

aplicación del procedimiento expuesto en este documento, no ante ninguna otra jurisdicción interna o internacional, y iii) ningún Estado que se sienta afectado por el incumplimiento de un Acuerdo de la OMC puede tomar medidas directas, deben ser siempre canalizadas por el OSD. (p. 552)

La jurisdicción del OSD establece el nivel de competencia de este órgano, el tipo de conflictos que se resolverán y que serán de conocimiento del mecanismo de resolución de diferencias, los autores establecen las características tales como obligatoriedad, exclusividad y exclusión de otras jurisdicciones o arreglos; la obligatoriedad como característica de la jurisdicción es evidente, al ser un mecanismo que nace en el seno de la OMC por lo que es vinculante para todos los Estados que forman parte de este ente internacional; la característica de exclusividad y exclusión, a consideración del autor del presente trabajo de investigación, son debatibles respecto a su real aplicación, toda vez que un Estado no miembro de la OMC pudiera someterse y aceptar la jurisdicción del OSD para resolver algún conflicto en particular, el entendimiento no indica la exclusividad de forma expresa para los no miembros de la OMC pudiendo asumir la competencia para conflictos entre un sujeto de derecho internacional no parte de la OMC.

Lo anterior haciendo uso del principio internacional de *forum prorogatum* el cual expresa de una manera general la posibilidad de hacer competente una determinada jurisdicción en virtud del sometimiento voluntario a la misma de las partes (Pecourt García, 1961, p. 7), es decir que al aceptar la jurisdicción del OSD el Estado no miembro se somete al cumplimiento de los compromisos adquiridos dentro de ese órgano.

Por su parte la exclusión de jurisdicción y de arreglos fuera del mecanismo de la OMC, no es ineludible toda vez que los Estados miembro pueden someter sus conflictos

a métodos alternos, mecanismos no jurisdiccionales, o bien a la competencia de otro órgano internacional.

El Acuerdo de Marrakech en su artículo IV establece que el OSD está integrado por:

El Consejo General se reunirá según proceda para desempeñar las funciones del Órgano de Solución de Diferencias establecido en el Entendimiento sobre Solución de Diferencias. El Órgano de Solución de Diferencias podrá tener su propio presidente y establecerá las normas de procedimiento que considere necesarias para el cumplimiento de dichas funciones.

En ese sentido, es el Consejo General de la OMC quien integra el OSD pudiendo nombrar a un presidente, ajeno al Consejo General, para dirigir dicho órgano.

El OSD tiene como objetivo el supervisar la totalidad del proceso de solución de diferencias de la OMC, está facultado para establecer grupos especiales, adoptar los informes de los grupos especiales y del Órgano de Apelación, vigilar la aplicación de las resoluciones y recomendaciones y autorizar la suspensión de obligaciones en el marco de los acuerdos abarcados. (Organización Mundial del Comercio, 2017); este órgano es de vital importancia para la organización ya que tiene facultades coercitivas para constreñir a los Estados miembros para cumplir las recomendaciones y acciones que resulten al terminar el proceso.

Durante el proceso de solución de diferencias existen varios órganos que forman parte del sistema que contribuyen a la solución de diferencias entre los miembros, se encuentran:

- a. **Grupos Especiales:** Los grupos especiales son órganos cuasi-judiciales en cierto modo tribunales encargados de resolver las diferencias entre los

Miembros en primera instancia. Normalmente se componen de tres expertos, y en casos excepcionales de cinco, seleccionados específicamente para cada caso. (Organización Mundial del Comercio, 2022); este grupo especial es la manera contenciosa de iniciar el proceso de solución de diferencias, la designación de quienes conforman el grupo se hace basado en la materia de la diferencia, conocimiento y experiencia del miembro del grupo especial esto con el fin de dar una adecuada solución.

Los grupos especiales tienen tres miembros como regla general, o cinco si las partes así lo acuerdan. Se trata de personas expertas que son elegidos ad hoc (es decir para ese propósito en particular) y no pueden ser nacionales de los Estados parte en la controversia (García-Matamoros, Restrepo Escobar, & Arevalo-Ramírez, 2017, p. 558); los grupos especiales se encuentran dotados de imparcialidad y conocimiento técnico, específico en la materia de la que se trate la controversia, con el el objeto de llegar a una solución adecuada.

- b. **Terceros:** El artículo 10 del ESD establece la facultad de terceros Estados miembro, que tengan un interés sustancial en la diferencia, quienes podrán ser oídos o presentar sus alegatos ante el OSD y grupo especial. Estos terceros sirven como coadyuvantes en la reclamación y aportan un soporte técnico, jurídico y sustento a la reclamación original, cabe resaltar que, al ser terceros y no reclamantes su actuar se limita a aportar sustento a la reclamación y determinar su afectación o daño sobre el acto reclamado, sin embargo, no tiene el derecho a apelar el informe de grupo especial.
- c. **Órgano de Apelaciones:** Parafraseando a García-Matamoros, L. V., Restrepo Escobar, A. C., & Arévalo Ramírez, W. O. este es un órgano permanente

conformado por siete miembros elegidos por cuatro años, cuyas decisiones se toman bajo el principio de colegialidad, el examen que realiza es a la interpretación jurídica y conclusiones; como consecuencia, la forma de resolver es enmendando los informes o reportes del órgano especial (García-Matamoros, Restrepo Escobar, & Arevalo-Ramírez, 2017, p. 571). Este órgano se encarga de conocer las acciones de apelación en contra de los informes emitidos por el grupo especial, su labor es la de revisión de los puntos de derecho controvertidos por las partes; la toma de decisiones es colegiada y procura dirimir controversias técnicas en materia jurídica y no comercial.

d. **Tribunal Arbitral:** El artículo 22 del ESD establece que:

(...) El arbitraje estará a cargo del grupo especial que haya entendido inicialmente en el asunto, si estuvieran disponibles sus miembros, o de un árbitro nombrado por el Director General, y se concluirá dentro de los 60 días siguientes a la fecha de expiración del plazo prudencial. No se suspenderán concesiones u otras obligaciones durante el curso del arbitraje.

Este tribunal tiene bajo su responsabilidad resolver sobre las concesiones, medidas y plazos a cumplir una vez emitido el informe del grupo especial y las enmiendas pertinentes por el Órgano de Apelaciones, en ese sentido, la función del tribunal es poner fin a la disputa y utilizar las medidas coercitivas necesarias para hacer cumplir los informes, concesiones, medidas y plazos establecidos.

Estos órganos forman parte del sistema de solución de diferencias de la OMC cada uno actúa conforme la etapa que corresponde en el proceso; los grupos especiales son

órganos *ad hoc* que se conforman de acuerdo con la naturaleza específica de la reclamación, es decir que el panel investigador es experto en la materia para rendir informe y dar recomendaciones adecuadas para resolver la diferencia, los terceros juegan un papel importante en las reclamaciones ya que constituyen un soporte técnico al Estado reclamante.

El órgano de apelación que sirve como una segunda instancia, solo para dirimir hechos controvertidos de derecho contenidos en el informe emitido por el grupo especial, ambas partes tienen el derecho acudir al órgano de apelación e indicar su disconformidad respecto a puntos de derecho específicos no tomados en cuenta o no interpretados adecuadamente, a su consideración, por el grupo especial.

Por último, el tribunal arbitral tiene como principal función el resolver en la aplicación de concesiones, plazos y medidas, por lo cual las partes se someten a la jurisdicción y en consecuencia buscan que se emita un laudo vinculante para ejecutar y hacer cumplir el informe adoptado por el OSD.

El sistema de solución de diferencias de la OMC, es un mecanismo de jurisdicción internacional que prevé positivizar las normas sustantivas de comercio internacional con el fin de resolver conflictos internacionales entre los Estados Miembros de la OMC, es de suma relevancia para el derecho internacional; desde su concepción, ha sido un mecanismo eficiente, eficaz y con credibilidad en el ámbito internacional; los miembros se encuentran en igualdad de condiciones, para concretar negociaciones u acuerdos comerciales y poner fin a conflictos de comercio internacional, esta característica permite que economías o mercados pequeños puedan resolver conflictos en igualdad de condiciones.

3.5 Proceso de solución de diferencias ante el Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial de Comercio

El proceso de solución de diferencias ante el Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio comprende una serie de fases procesales ante distintas instancias internacionales, de orden voluntaria o contenciosa, buscan poner fin a las diferencias que existen entre los Estados miembro a raíz de un conflicto de comercio internacional, el proceso se ventila de la siguiente manera:

- a. **Fase de consultas:** La solicitud de consultas constituye un aviso formal de los aspectos generales de la diferencia y en ella figuran las razones en las que se basa la reclamación, indicando las medidas en litigio y los fundamentos jurídicos de esta. (Wills, 2020. P.172); el mecanismo de solución de diferencias de la OMC inicia al momento en el que uno de los Estados miembro ejerce su derecho de acción presentando consultas al supuesto Estado infractor, dicha consulta debe ser notificada al OSD.

Una vez el demandante presenta la solicitud de celebración de consultas al demandado (notificando al OSD), este tiene 10 días para responder a la misma, a menos que se convenga lo contrario. Asimismo, entre las partes se deberán entablar las consultas de buena fe dentro de un plazo de no más de 30 días a partir de que se haya recibido la solicitud, con el propósito de llegar a una solución mutuamente satisfactoria (Wills, 2020. P 173); de acuerdo con el numeral 7 del artículo 4 del Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias, una vez presentada la consulta se tiene 60 días para resolver la controversia con o sin

la respuesta del Estado reclamado, previo a avanzar a la siguiente etapa, conocida como el establecimiento de los grupos especiales.

- b. **Establecimiento de Grupo Especial:** Transcurridos los 60 días desde la presentación oficial de la consulta, el Estado reclamante podrá solicitar el establecimiento de un grupo especial, de conformidad con el numeral 2 del artículo 6 el cual establece:

Las peticiones de establecimiento de grupos especiales se formularán por escrito. En ellas se indicará si se han celebrado consultas, se identificarán las medidas concretas en litigio y se hará una breve exposición de los fundamentos de derecho de la reclamación, que sea suficiente para presentar el problema con claridad.

Como se ha mencionado con anterioridad, el establecimiento de grupo especial le corresponde al OSD, quien luego de presentada la solicitud deberá examinar su contenido en la sesión que para el efecto se disponga, el establecimiento de grupo especial se hará a más tardar en la sesión siguiente a la cual fue conocida la solicitud por primera vez por OSD.

La conformación del panel se erige de conformidad con el principio de consenso negativo. Es decir, que para no conformarlo se necesitaría que todos los miembros de la OMC, incluyendo al demandante, votaran en contra de su conformación (García-Matamoros, Restrepo Escobar, & Arevalo-Ramírez, 2017, p. 557); en consecuencia, para que no se someta una reclamación o controversia a grupo especial todos los Estados miembro deben votar para su no conformación.

Una vez establecido el grupo especial el mandato de dicho órgano se encuentra contenido en el numeral 1 del artículo 7 del ESD el cual establece:

Examinar, a la luz de las disposiciones pertinentes (del acuerdo abarcado (de los acuerdos abarcados) que hayan invocado las partes en la diferencia), el asunto sometido al OSD por (nombre de la parte) en el documento ... y formular conclusiones que ayuden al OSD a hacer las recomendaciones o dictar las resoluciones previstas en dicho acuerdo (dichos acuerdos).

Su principal mandato es el realizar el examen a los hechos controvertidos y establecer recomendaciones para resolver la controversia, dicho mandato puede cambiar siempre y cuando ambas partes se encuentren de acuerdo en el tópico, hechos o situación que deberá ser sujeta de análisis del grupo especial, dicho cambio debe realizarse los primeros 20 días de establecido el grupo especial.

La conformación de los grupos especiales se encuentra regulado en el artículo 8 del ESD el cual establece que:

Se integran por tres expertos quienes estarán formados por personas muy competentes, funcionarios gubernamentales o no, a saber, personas que anteriormente hayan integrado un grupo especial o hayan presentado un alegato en él, hayan actuado como representantes de un Miembro o de una parte contratante del GATT.

La conformación de grupo especial se encuentra a cargo del OSD quien toma la decisión de designar a los responsables de realizar el análisis jurídico y de

los hechos con el fin de emitir un informe de recomendaciones, en el cual se establezca soluciones satisfactorias a la controversia.

Estos funcionarios deberán actuar a título personal y no representar a ningún Estado o instancia internacional; como parte de esa imparcialidad los representantes de los Estados dentro de la controversia se encuentran excluidos y con la imposibilidad de participar en el grupo especial.

La propuesta de integrantes de grupo especial puede ser objetada por cualquiera de los Estados que forman parte de la controversia, en este preciso caso, se ajustaran al proceso de integración que establece el numeral 7 del artículo 8 del ESD el cual indica que:

Si no se llega a un acuerdo sobre los integrantes dentro de los 20 días siguientes a la fecha del establecimiento del grupo especial, a petición de cualquiera de las partes, el Director General, en consulta con el Presidente del OSD y con el Presidente del Consejo o Comité correspondiente, establecerá la composición del grupo especial, nombrando a los integrantes que el Director General considere más idóneos con arreglo a las normas o procedimientos especiales o adicionales previstos al efecto en el acuerdo o acuerdos abarcados a que se refiera la diferencia, después de consultar a las partes en ella. El Presidente del OSD comunicará a los Miembros la composición del grupo especial así nombrado a más tardar 10 días después de la fecha en que haya recibido dicha petición.

Esta oposición a uno o más de los integrantes del grupo especial permite que los Estados miembro que las personas designadas en la integración sean idóneas e imparciales, el ESD no establece de forma categórica cuales son los

motivos para oponerse al nombramiento de un integrante del grupo especial, pero se puede deducir que la oposición tiene que ser basada en relación a la imparcialidad y especialidad del miembro que conocerá el asunto.

Una vez instaurado el grupo especial este debe emitir su informe en absoluta independencia en el plazo de 6 meses, durante el período de análisis del grupo especial este tiene facultades para solicitar información a las partes involucradas; las cuales deberán atender a la solicitud del grupo especial en el plazo que para el efecto este establezca, el numeral 7 del artículo 12 del ESD determina que:

(...) el grupo especial expondrá en su informe las constataciones de hecho, la aplicabilidad de las disposiciones pertinentes y las razones en que se basen sus conclusiones y recomendaciones. Cuando se haya llegado a un arreglo de la cuestión entre las partes en la diferencia, el informe del grupo especial se limitará a una breve relación del caso, con indicación de que se ha llegado a una solución.

Para emitir el informe el grupo especial debe realizar un examen a los hechos controvertidos, lo cual debe realizar de conformidad con lo establecido en el ESD, los acuerdos sustantivos y las incidencias que conlleva esta etapa; Sánchez (2007), describe las incidencias realizadas en el grupo especial de la siguiente manera:

En el acuerdo se describe con cierto detalle cómo deben actuar los grupos especiales. Las principales etapas son las siguientes:

1. Antes de la primera audiencia: cada parte en la diferencia expone sus argumentos, por escrito, al grupo especial.

2. Primera audiencia: el país reclamante y la parte demandada exponen sus argumentos: el país reclamante (o los países reclamantes), el país de mandado y los terceros que hayan anunciado tener interés en la diferencia exponen sus argumentos en la primera audiencia del grupo especial.
3. Réplicas: los países afectados presentan réplicas por escrito y exponen verbalmente sus argumentos en la segunda reunión del grupo especial.
4. Expertos: cuando una parte en la diferencia plantea cuestiones de carácter científico o técnico, el grupo especial puede consultar a expertos o designar un grupo consultivo de expertos para que prepare un informe al respecto.
5. Proyecto inicial: el grupo especial da traslado de los capítulos expositivos (hechos y argumentación) de su informe a ambas partes en la diferencia y les da un plazo de dos semanas para formular observaciones. En este informe no se incluyen las constataciones y conclusiones.
6. Informe provisional: a continuación, el grupo especial da traslado de un informe provisional (en el que se incluyen sus constataciones y conclusiones) a ambas partes y les da un plazo de una semana para que soliciten un reexamen.
7. Reexamen: el periodo de reexamen no debe exceder de dos semanas. Durante ese tiempo el grupo especial puede celebrar nuevas reuniones con las dos partes en la diferencia.

8. Informe definitivo: se envía el informe definitivo a las partes en la diferencia y, tres semanas más tarde, se distribuye a todos los miembros de la OMC. Si el grupo especial decide que la medida comercial objeto de la diferencia constituye una infracción de un acuerdo de la OMC o un incumplimiento de una obligación dimanante de las disposiciones de la OMC, recomienda que se ponga en conformidad con dichas disposiciones. El grupo especial puede sugerir la manera en que podría hacerse. El informe se convierte en una resolución del órgano de solución de diferencias, transcurridos 60 días, a no ser que se rechace por consenso. Ambas partes en la diferencia pueden apelar (y en algunos casos ambas lo hacen). (p. 15)

Como se describe con anterioridad, el proceso para la realización del informe especial conlleva distintas etapas en las cuales se prevé cumplir con los principios establecidos en el GATT, el ESD, sus anexos y los principios rectores del derecho internacional; en este proceso se ven reflejados cada uno de ellos, con el fin de brindar certeza jurídica a los involucrados, en esta instancia se obtiene la resolución de la diferencia a criterio del grupo especial, no obstante de la apelación, a quien compete darle fuerza ejecutoria es al OSD con la adopción del informe.

- c. **Adopción del informe por el Órgano de Solución de Diferencias:** El informe es presentado al OSD quien tiene la facultad de adoptarlo o no, para su adopción este informe incluirá los hechos, la aplicabilidad de las disposiciones reclamadas y las razones en que se basan sus conclusiones y recomendaciones. En caso de que se haya llegado a un acuerdo entre las

partes durante los procedimientos del grupo especial, se presentará un informe con una breve relación del caso donde se establezca que se ha llegado a una solución mutuamente acordada (Wills, 2020. p. 178); de conformidad con el artículo 16 del ESD “el OSD dentro de los 60 días siguientes a la fecha de distribución del informe del grupo especial a los Miembros, tendrá la facultad de adoptar el informe en una reunión del OSD, a menos que una parte en la diferencia notifique formalmente a éste su decisión de apelar o que el OSD decida por consenso no adoptar el informe”. La adopción del informe del grupo especial implica que el informe es vinculante para las partes y debe acatarse de conformidad con las recomendaciones establecidas en él.

Sobre la adopción del informe Wills (2020) establece que :

Es importante tener en cuenta que los informes del grupo especial (y como se explicará a continuación, del Órgano de Apelación) son vinculantes para las partes en la diferencia solo cuando el OSD los ha adoptado. El ESD prevé que el OSD debe adoptar el informe en un plazo comprendido entre 20 y 60 días contados desde la fecha de distribución del informe a los miembros, a menos que durante este periodo se notifique la decisión del apelar o el OSD decida por consenso no adoptar el informe. Cuando uno de los miembros parte de la diferencia notifica su decisión de apelar, la adopción del informe del grupo especial queda suspendida, ya que el Órgano de Apelación podría modificar o revocar sus constataciones. (p. 179)

- d. La adopción del informe implica la obligatoriedad de su contenido, para que las partes adopten las recomendaciones y resoluciones que establece el grupo

especial, no obstante, las partes pueden acudir a la apelación con el fin de que se realice un examen de la resolución ante el órgano de apelación, quien a su vez deberá emitir un informe sobre los puntos de derecho en conflicto; dicho informe también debe someterse a conocimiento del OSD para que decida adoptarlo o no.

- e. **Apelación:** El artículo 5 numeral 6 del ESD establece que la apelación “(...) *tendrá únicamente por objeto las cuestiones de derecho tratadas en el informe del grupo especial y las interpretaciones jurídicas formuladas por éste*”, lo que supone que el Órgano de Apelaciones tenga una jurisdicción restrictiva o circunscrita para conocer cuestiones de derecho contenidas en el informe especial y alegadas por la parte recurrente.

Por su parte el artículo 5 numeral 5 del ESD dispone que: por regla general:

La duración del procedimiento entre la fecha en que una parte en la diferencia notifique formalmente su decisión de apelar y la fecha en que el Órgano de Apelación distribuya su informe no excederá de 60 días. Al fijar su calendario, el Órgano de Apelación tendrá en cuenta las disposiciones del párrafo 9 del artículo 4, si procede. Si el Órgano de Apelación considera que no puede rendir su informe dentro de los 60 días, comunicará por escrito al OSD los motivos del retraso, indicando el plazo en el que estima que podrá presentarlo. En ningún caso la duración del procedimiento excederá de 90 días.

Para rendir su informe el órgano de apelación podrá solicitar información a las partes y al grupo especial de acuerdo con el cronograma que presentará ante

el OSD para resolver la apelación, además podrá escuchar a los terceros involucrados o con interés en el asunto, a efecto de escuchar sus alegatos.

La apelación es un recurso de impugnación el cual puede ser planteado por cualquiera de las partes (no aplica a terceros) como medio para recurrir el informe emitido por el grupo especial, previo a que el mismo sea vinculante, es decir, que sea adoptado por el OSD. Conforme al cronograma el órgano de apelación procederá a rendir informe luego de sometidas y examinadas las cuestiones de derecho impugnadas, para el efecto el informe de apelación podrá confirmar, modificar o revocar las constataciones y conclusiones jurídicas del grupo especial.

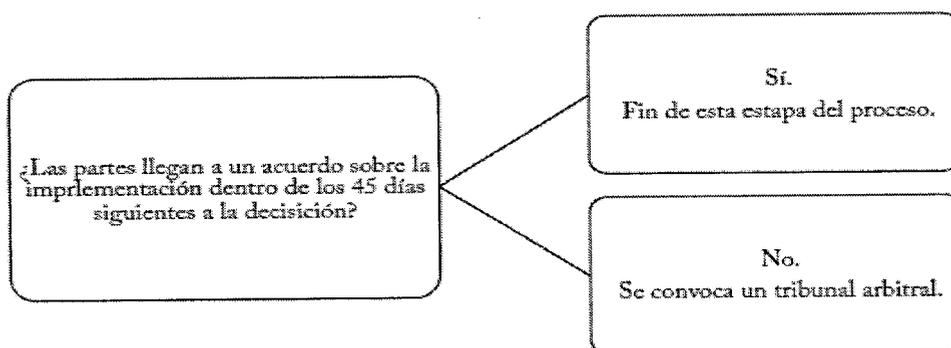
- f. **Adopción del informe del Órgano de Apelación:** Una vez emitido el informe de apelación, deberá ser adoptado o no por el OSD 30 días después de haber sido distribuido a los miembros, para que el informe no sea adoptado debe existir el consenso negativo y votar para no adoptar el informe. El adoptar el informe normalmente significa que debe suprimir o modificar la medida incompatible para ponerla de conformidad con las normas de la OMC (Wills, 2020. p.183); en consecuencia, las partes deben dar pronto cumplimiento a las recomendaciones y resoluciones que dieron fin a la solución de la diferencia, en caso de que no sea factible cumplir inmediatamente, el miembro afectado dispondrá de un plazo prudencial para hacerlo.
- g. **Ejecución del informe del Grupo Especial o del Órgano de Apelación:** El artículo 21 del ESD establece que el OSD celebrará una reunión con el miembro afectado 30 días siguientes a la adopción del informe del grupo especial o del órgano de apelación, con el fin de informar al OSD de su

propósito en cuanto a la aplicación de las recomendaciones y resoluciones del OSD; el plazo para cumplimiento puede ser propuesto por el miembro afectado, de común acuerdo por las partes o por medio de arbitraje.

García-Matamoros, L. V., Restrepo Escobar, A. C., & Arévalo Ramírez, W. O. establecen que la determinación del plazo para cumplimiento de las recomendaciones y resoluciones puede realizarse por las tres vías anteriores a través de las siguientes incidencias:

- a. Arreglo directo:

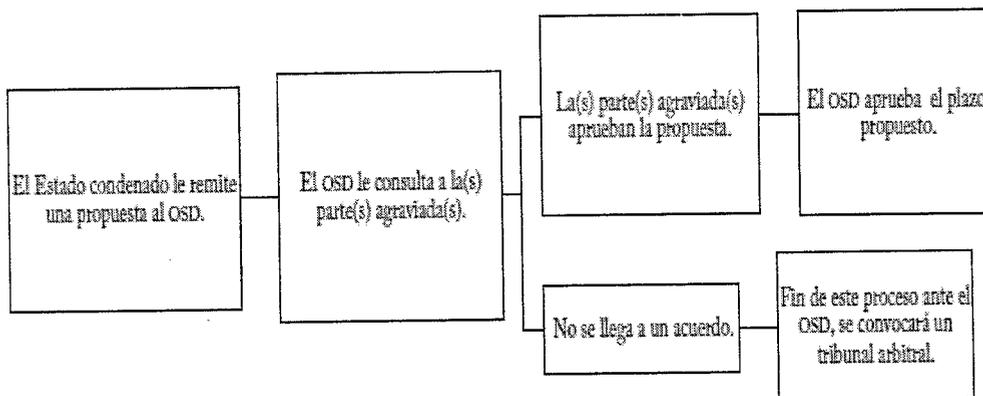
Figura IV



Fuente: García-Matamoros, Restrepo Escobar, & Arevalo-Ramírez, Procedimiento, litigio y representación ante tribunales internacionales, Procedimiento ante el Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio, Universidad del Rosario, Bogotá Colombia, Pág. 573, 2017.

b. Arreglo directo con intervención de la OSD

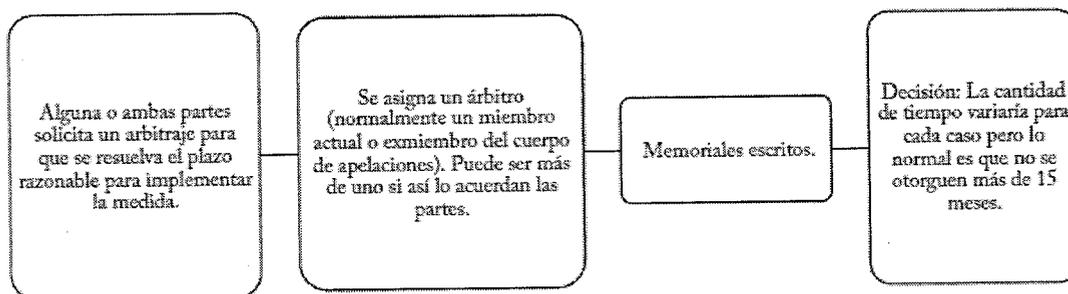
Figura V



Fuente: García-Matamoros, Restrepo Escobar, & Arevalo-Ramírez, Procedimiento, litigio y representación ante tribunales internacionales, Procedimiento ante el Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio, Universidad del Rosario, Bogotá Colombia, Pág. 573, 2017.

c. Arbitraje

Figura VI



Fuente: García-Matamoros, Restrepo Escobar, & Arevalo-Ramírez, Procedimiento, litigio y representación ante tribunales internacionales,



Procedimiento ante el Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio, Universidad del Rosario, Bogotá Colombia, Pág. 573, 2017.

De conformidad con el artículo 21, el miembro afectado debe rendir informe al OSD seis meses después al plazo prudencial establecido para la implementación del informe del grupo especial u órgano de apelación, asimismo, cuando el Estado miembro no ha cumplido las recomendaciones y resoluciones del OSD puede plantearse una disputa de cumplimiento, la cual deberá conocer el mismo grupo especial (en la medida de lo posible) y resolver en 90 días.

Emitido el informe sobre las cuestiones de cumplimiento, el grupo especial puede tomar dos determinaciones: la primera es que en efecto el Estado condenado ha puesto sus medidas de conformidad con lo que se había solicitado, o la segunda, puede determinar que el Estado “condenado” no cumplió con poner las medidas en conformidad, tal como se le había exigido (García-Matamoros, Restrepo Escobar, & Arevalo-Ramírez, 2017. p. 574); de persistir el incumplimiento por el Estado condenado, el Estado que se ve afectado por el incumplimiento de las recomendaciones y resoluciones del OSD podrá solicitar medidas compensatorias y suspensión de consecuencias, de conformidad con el artículo 22 del ESD.

Las medidas compensatorias a primera vista puede sonar como un pago monetario, no siempre se presenta de ese modo. La compensación significa que ambas partes se ponen de acuerdo por medio de un proceso de consultas para llegar a un acuerdo, en el que el Estado “condenado” le hace concesiones aduaneras al Estado demandante para reparar los perjuicios ocasionados.

(García-Matamoros, Restrepo Escobar, & Arevalo-Ramírez, p. 575. 2017); por ende, es un acuerdo de reparación entre los miembros en conflicto, que busca una medida para resarcir a la parte afectada dentro del conflicto, dichas compensaciones deben terminar cuando el miembro cumpla con las recomendaciones y resoluciones, que fueron emitidas en la reclamación.

Por su parte el Estado demandante puede solicitarle al OSD que le dé permiso para suspenderle al Estado que incumple, las concesiones aduaneras otorgadas, una medida que se conoce también como una “medida de retorsión” (García-Matamoros, Restrepo Escobar, & Arevalo-Ramírez, p. 576. 2017); las suspensiones a concesiones se establecen como una sanción para el Estado condenado, ya que representan el interrumpir la igualdad de concesiones aduaneras bajo lo que supone una sanción económica ante los diferentes Estados.

El mecanismo de solución de diferencias de la Organización Mundial del Comercio, es un sistema de derecho internacional que busca el efectivo cumplimiento de los acuerdos a los que los miembros se han sometido al formar parte de este organismo internacional; el llevar a cabo un procedimiento *sui generis* en aras de cumplir con el objetivo y mandato de esta organización, se procura un debido proceso aplicable con principios procesales de derecho internacional.

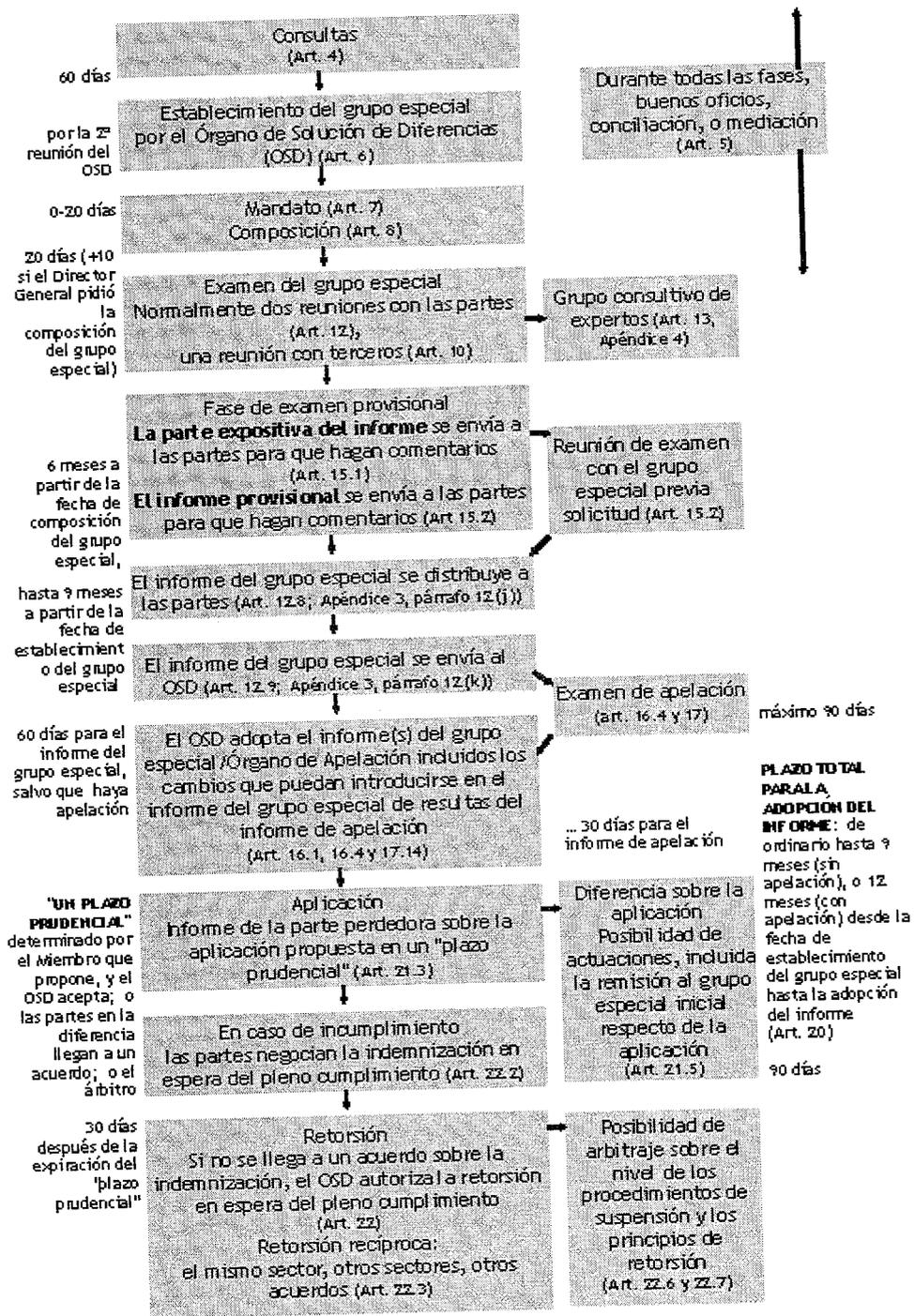
Cada una de las etapas esta diseñada para hacer valer las disposiciones sustantivas, desde la etapa de consultas hasta la adopción del informe del grupo especial o del órgano de apelaciones, en la fase no contenciosa se procura establecer arreglos de forma voluntaria sin involucrar los aspectos contenciosos o disponer de un arreglo

heterocopositivo por el grupo especial; durante la fase contenciosa se diseña la aplicación de los principios y garantías adjetivas de todo procedimiento jurídico.

Asimismo, se prevé la apelación como proceso de revisión a la resolución emitida en primera instancia por el grupo especial, este se encuentra a cargo del órgano de apelación a quien se le limita su competencia a los aspectos de derecho con los que se encuentre en desacuerdo cualquiera de las partes; una vez resuelta la segunda instancia se procesa a la ejecución de las recomendaciones y resoluciones con la finalidad de brindar al Estado afectado un plazo prudencial para poner en marcha las medidas adoptadas por el OSD, cabe resaltar que la determinación del plazo de cumplimiento no es impositiva, ya que el OSD es quien permite que las partes opten a cualquiera de los métodos para determinar el plazo de cumplimiento de medidas.

El actuar del OSD durante el proceso es directivo e imparcial, busca de forma objetiva cumplir el mandato de la OMC y a su vez brindar la oportunidad a los Estados de conseguir arreglos adecuados durante el proceso de resolución de conflictos, al momento de la ejecución el OSD se convierte en un ente vigilante y provee la capacidad para imponer medidas para el cumplimiento de las recomendaciones y resoluciones del mecanismo, en ese sentido, como medidas para la efectividad de cumplimiento tiene las opciones de compensaciones y suspensión de consecuencias; esto brinda al OSD la potestad de hacer valer el contenido de las disposiciones de los órganos que evaluaron los hechos y las causas de derecho. Sin embargo, si uno de los órganos que conforman el mecanismo no cumple su mandato el mecanismo se puede ver viciado en su integridad, provocando inestabilidad en el proceso, ejecución y evaluación de las recomendaciones y resoluciones a las que cada uno en lo particular haya llegado; trayendo inestabilidad institucional a toda la organización.

Figura VII



Fuente: Organización Mundial del Comercio, www.wto.org, 31 de noviembre de 2022. https://www.wto.org/images/img_cbt_course/dispute_settlement_s/chart_disp_settl_process_s.gif





CAPÍTULO IV

El presente capítulo analiza los métodos de resolución de conflictos internacionales, haciendo énfasis en los métodos para resolver conflictos de comercio internacional; explica el grado de obligatoriedad o naturaleza vinculante de las resoluciones emitidas en los distintos métodos y desarrolla la posibilidad de los Estados miembro de la Organización Mundial del Comercio a someter sus diferencias ante otros fueros jurisdiccionales.

4. Métodos de resolución de conflictos para remediar los conflictos internacionales en materia de comercio fuera del fuero de la Organización Mundial del Comercio

El conflicto es un concepto que alude a una situación de tensión y desacuerdo entre dos o más partes, refiere a posiciones encontradas. Se produce debido a una relación establecida entre los sujetos intervinientes, quienes persiguen objetivos y que, en función de estos poseen, necesidades insatisfechas o incompatibles (Granchelli, 2020, p. 1); es decir, que el término conflicto, es la contraposición de voluntades o desacuerdo de sujetos intervinientes con objetivos y necesidades incompatibles. Asimismo, se puede conceptualizar como una colisión de derechos o pretensiones (Cabanellas, 2006, p. 69); es una contraposición de derechos y pretensiones entre sujetos de derecho; o, también puede ser considerado como la oposición de intereses en que las partes no ceden (Ossorio, 1973, p.199), es decir, la oposición de intereses entre partes. En consecuencia, se puede conceptualizar el termino conflicto como aquella oposición o desacuerdo de voluntades, intereses, derechos o pretensiones entre sujetos de derecho.



En cuanto a los conflictos de orden internacional, estos pueden denominarse bajo el término «controversia internacional o diferencia», es utilizado en la Carta de las Naciones Unidas como una determinada especie de litigio internacional, todavía como «un desacuerdo en un punto de Derecho o, de hecho, una contradicción, una oposición de tesis jurídicas o de intereses entre dos personas o Estados» (Amigo, 1995, p. 513); en ese sentido, los conflictos internacionales constituyen el desacuerdo de voluntades, intereses, derechos o pretensiones entre sujetos de derecho internacional, la particularidad consiste en el elemento subjetivo de la controversia internacional; lo que por su sola naturaleza les faculta a diferentes acciones en el ámbito internacional de orden diplomático o jurisdiccional.

Parafraseando a Amigo, existen dos especies de controversias internacionales la política y la jurídica, las cuales se distinguirán de acuerdo con el grado de acogida de las leyes y políticas aplicables a la controversia; para diferenciar una de la otra en esta clasificación no se prevé la naturaleza del conflicto, si no, el ámbito donde se va a resolver la disputa, es decir, si se llevará a cabo en un órgano o ente de derecho internacional con jurisdicción o a través de un medio alternativo de resolución de conflictos por voluntad de los involucrados (Amigo, 1995, p. 514); este autor, nos indica que existen dos tipos de conflictos entre sujetos de derecho internacional; políticos y jurídicos, la diferencia entre ambos consiste en el uso de la normativa internacional sustantiva y la aplicación de diplomacia o jurisdicción internacional.

Desde la génesis del Derecho Internacional, se ha procurado la solución de controversias de forma pacífica, los entes internacionales principalmente los Estados,

luego de las terribles guerras que la humanidad ha sufrido, buscan encontrar una solución a conflictos internacionales a través de distintos medios.

Con la concepción de la Convención para el Arreglo Pacífico de los Conflictos Internacionales y la Carta de las Naciones Unidas; los sujetos de derecho internacional se avocan principalmente a métodos pacíficos como los buenos oficios y mediación, métodos que se caracterizan en resolver las controversias de manera rápida, eficaz y de forma pacífica, sin la intervención de terceros ajenos con jurisdicción, es decir entre las partes del conflicto.

Los métodos alternos de resolución de conflictos son usados como alternativa para la solución de controversias entre partes en el ámbito internacional. La resolución de conflictos es de vital importancia para mantener equilibrio en la sociedad internacional, cualquier mala negociación en el ámbito político o jurídico pudiera terminar en catástrofes diplomáticas, económicas o humanitarias.

4.1 Concepto de métodos alternos de resolución de conflictos

Los métodos alternos de resolución de conflictos consisten en diversos procedimientos mediante los cuales las personas puedan resolver sus controversias sin la necesidad de una intervención jurisdiccional. (Vado, 2006, p. 377); uno de los elementos más importantes en el concepto de métodos alternos de resolución de conflictos, es la no intervención de un ente jurisdiccional, entendiéndose que este ente con jurisdicción posee la capacidad de convocar, notificar y coercionar a las partes a cumplir con la resolución que el emita; por lo contrario en este tipo de métodos impera la voluntad de las partes.

Además, los métodos alternos de resolución de conflictos son considerados como procesos que guardan características y lógica diferente a la del proceso judicial. Son herramientas que facilitan el tratamiento de conflictos adecuándose a las características que estos poseen. (Ormachea, 1999, p. 44); en ese sentido, estos mecanismos o medios de resolución de conflictos, tienen como característica la adaptabilidad, o sea que, las partes son quienes pueden adaptar o ajustar la controversia a uno o varios mecanismos a su elección e incluso modificar un mecanismo y adecuarlo a la necesidad de resolución del conflicto.

Parafraseando a Marquez & De Villa, los métodos alternos de resolución de conflictos pueden ser autocompositivos y heterocompositivos, los primeros son métodos en las cuales el conflicto es resuelto por las partes a través de acuerdo de voluntades con o sin la guía de un tercero que no interviene en la toma de decisión; por su parte los segundos, se refieren a aquellos métodos que requieren la intervención de un tercero a efecto de que el realice la toma de decisión a la solución del conflicto, es decir, que las partes entregan la potestad de resolver el conflicto a un tercero luego de que cada una exponga sus pretensiones (Marquez & De Villa, 2013, p.1588); en otras palabras, los métodos heterocompositivos tienen intervención directa de un tercero, en tanto, los autocompositivos únicamente requiere la intervención de las partes.

De acuerdo con Eglá, la finalidad de los métodos alternos de resolución de conflictos supone el mejoramiento del tejido social mediante relaciones de tolerancia, con apertura de canales para la participación de las minorías en un ambiente de verdadera democracia. (Eglá, 2014. p. 87); la finalidad de estos métodos es poner fin a un conflicto de forma pacífica en búsqueda de la continuación de las relaciones entre las partes,



generando certeza jurídica y respeto a cada una de las partes, influyendo en la sociedad de forma positiva al no someter a conflictos actos bélicos o acciones de hecho, ya que la resolución se origina del acuerdo o sometimiento de voluntades entre los intervinientes.

Los métodos alternos de resolución de conflictos son procedimientos con características propias a la controversia que buscan la resolución de conflictos sin la necesidad de intervención jurisdiccional, adaptable a la medida o naturaleza del conflicto, con la objeto de obtener una solución pacífica y preservar la buena voluntad entre los intervinientes quienes se comprometen mutuamente a respetar el acuerdo o resolución que aceptaron.

4.2 Métodos de resolución de conflictos internacionales

Los sujetos de derecho internacional son susceptibles de contraer conflictos entre sí, los cuales deben ser resueltos de acuerdo con los principios y normas de derecho internacional a través de los métodos de resolución de conflictos internacionales; estos métodos nacen desde la existencia del Derecho Internacional, de acuerdo con Prado, estos fueron incluidos en el Tratado de París del 30 de marzo de 1856 y el XXIII Protocolo del Congreso de París del 14 abril del mismo año (Prado, 1991, p. 49); si bien los conflictos internacionales pueden resolverse a través de la jurisdicción internacional, previo a cualquier maniobra jurisdiccional las partes deben someterse a un método alternativo de resolución de conflicto, esto con la finalidad de encontrar una solución pacífica y razonable entre los sujetos en conflictos, que no ponga en riesgo las relaciones internacionales.

Existen dos tipos de métodos de resolución de conflictos internacionales, los "Políticos o Diplomáticos" que tienden a facilitar el acuerdo entre las partes en litigio,

siendo estos: la negociación directa, los buenos oficios, la mediación, la investigación y la conciliación. Y los “Jurídicos” que consisten en someter el litigio a un Tribunal Internacional o Arbitral para que lo resuelva a través de una sentencia o de un laudo, siendo estos: el arbitraje y la jurisdicción internacional (arreglo judicial) (Villalta, 2015, p. 17); en ese sentido, se puede inferir que en relación a los conflictos internacionales los métodos políticos o diplomáticos todos son autocompositivos, es decir no se necesita de la intervención de un tercero con jurisdicción que resuelva el conflicto; en tanto que los métodos jurídicos, son heterocompositivos, los que requieren la intervención de un arbitro o tercero con jurisdicción internacional; dentro de los métodos diplomáticos tenemos la negociación, mediación, conciliación, investigación y buenos oficios, por su parte en los métodos jurisdiccionales se encuentra el arbitraje, el juicio, las reclamaciones, entre otros.

Se debe entender jurisdicción internacional como cualquier procedimiento jurisdiccional de arreglo de controversias internacionales por mediación de un órgano arbitral o judicial, y ya sea éste de naturaleza ocasional o permanente, pero siempre fallando de conformidad con las reglas del derecho internacional público. (Gómez-Robledo, 2003, p. 518); en otras palabras, la jurisdicción internacional es la potestad que se le otorga a un ente o sujeto de derecho internacional para que resuelva una diferencia de derecho de acuerdo con sus procedimientos, los principios y normas internacionales de derecho generales o específicas.

Cabe resaltar que la jurisdicción internacional no se encuentra concentrada en un solo órgano, poder internacional o ente internacional; como la jurisdicción ordinaria de cada Estado, esta es desconcentrada y por ende la comparten diferentes entes de

derecho internacional que son reconocidos por los Estados y sujetos de derecho internacional quienes aceptan someterse a su jurisdicción, como la Organización Mundial del Comercio, la Organización de Naciones Unidas, la Corte Penal Internacional, entre otros.

La jurisdicción internacional no es originaria debido a que no proviene de la soberanía del pueblo, esta tiene potestad jurisdiccional debido a que la justificación internacional sólo existe de modo derivado, es decir, haber sido admitida por la jurisdicción del Estado (Perú Legal, 2023); por lo que, es una jurisdicción derivada y no originaria ya que no nace a través de un pacto social de los sujetos de derecho internacional, si no, de la voluntad individual que cada uno le brinda al admitirla en la ratificación o adhesión de un tratado internacional.

A diferencia de la jurisdicción internacional, los métodos alternos de resolución de conflictos internacionales se encuentran fuera de un órgano, poder o ente de derecho internacional; las partes son susceptibles de poder acudir a cualquiera de estos métodos sin necesidad de someterse a la jurisdicción de un órgano o ente de derecho internacional que resuelva el conflicto.

La Carta de San Francisco en su artículo 33 establece que ante cualquier tipo de controversia entre Estados o sujetos de derecho internacional estos deben agotar la vía pacífica para la solución de controversias; por lo que, deben hacer uso de métodos alternos de resolución de conflictos iniciando con los buenos oficios y la mediación, de forma enunciativa dicho artículo establece como métodos la negociación, investigación, conciliación, mediación y arbitraje; así como, cualquier otro medio pacifico de solución de controversias.

Los buenos oficios como método para la resolución de conflictos buscan poner en contacto a las partes que se encuentran distanciadas, facilitando su acercamiento para hacer viables las negociaciones directas, sin que por ello el tercero participe en éstas (Podesta, 1995, p. 9); o sea que, los buenos oficios tienen la finalidad de realizar actos introductorios de negociación que permiten iniciar acercamientos diplomáticos entre sujetos de derecho internacional, con la finalidad de que las partes encuentren una solución pacífica a la controversia, con el cambio de posiciones y resoluciones en una vía directa y diplomática.

El artículo 9 del pacto de Bogotá de 1948, define el concepto de buenos oficios de la siguiente manera:

El procedimiento de los Buenos Oficios consiste en la gestión de uno o más Gobiernos Americanos o de uno o más ciudadanos eminentes de cualquier Estado Americano, ajenos a la controversia, en el sentido de aproximar a las partes, proporcionándoles la posibilidad de que encuentren directamente una solución adecuada.

Consecuentemente dicho pacto también determina cual es la prosecución de los buenos oficios, en su artículo 10 establece:

Una vez que se haya logrado el acercamiento de las partes y que éstas hayan reanudado las negociaciones directas quedará terminada la gestión del Estado o del ciudadano que hubiere ofrecido sus Buenos Oficios o aceptado la invitación a interponerlos; sin embargo, por acuerdo de las partes, podrán aquéllos estar presentes en las negociaciones.

Tal sentido, los buenos oficios puede ser definidos como procedimientos voluntarios con intervención de un tercero cuyo objetivo principal es poner en contacto a los Estados o sujetos de derecho internacional, con el afán de crear un lazo de comunicación entre los mismos y no llegar a una vía contenciosa para la resolución del conflicto.

La negociación es un medio de solución de conflictos en el que las partes buscan persuadir una a la otra del hecho de que su percepción de una situación determinada es la correcta (García, 2001, p.142), este método procura la persuasión de una parte a la otra con la finalidad de concretar una percepción común del conflicto y llegar a un acuerdo entre ambas partes, además puede ser conceptualizada como una discusión o conversaciones, entre los representantes de dos o más sujetos de derecho internacional que está diseñada para producir un acuerdo sobre un punto que es de interés compartido o en cuestión entre ellos (Arredondo, 2019, p. 81); en relación con lo anterior, la negociación es un diálogo o discusión entre los sujetos de derecho internacional en conflicto que busca la identificación de puntos de interés compartidos en el controversia con el afán de llegar a un acuerdo en común sobre cada punto de interés identificado o bien de todo el conflicto.

En ese sentido, la negociación internacional es un método por el cual las partes en conflicto procuran poner en contacto a representantes de Estados o sujetos de derecho internacional a fin de consolidar acuerdos comunes sobre una materia en particular.

Por otra parte, la mediación constituye un procedimiento voluntario de gestión o resolución de conflictos o toma de decisiones, en el que las partes solicitan y aceptan la



intervención de un mediador y/o mediadores profesionales, imparciales, neutrales y sin capacidad para tomar decisiones por ellas ni imponer las mismas, que les asiste con la finalidad de favorecer vías de comunicación y búsqueda de acuerdos consensuados (Carrascal, 2001, p. 29); como se demuestra la mediación busca una vía alternativa para la solución de controversias, a través del apoyo de un mediador, el mediador será un tercero que guiará a las partes a la toma de una decisión con técnicas de comunicación y acuerdos consensuados. En materia internacional, la mediación constituye un método diplomático de resolución de conflictos, que procura la intervención de un tercero imparcial, denominado mediador, que analiza, guía, prioriza y determina puntos entre los sujetos de derecho internacional para que estos tomen una decisión respecto al conflicto que se pretende resolver.

La conciliación es medio de solución pacífica de las controversias por medio del cual las partes designan una comisión que procede al examen imparcial de una controversia y se esfuerza por definir términos de arreglo susceptibles de ser aceptados por las partes. Los términos de arreglo propuestos por la Comisión no son obligatorios para las partes (Villalta, 2015, p. 18); este método se caracteriza por la intervención de un tercero que presenta propuestas de arreglo para las partes, este tercero puede ser un sujeto o una comisión que para el efecto determinen los sujetos de derecho internacional, este tercero tiene el deber de proponer formulas ecuanimes para resolver el conflicto; las cuales pueden o no adoptar las partes. Por lo anterior puede conceptualizarse como un método heterocompositivo en materia internacional en el cual un tercero ofrece a las partes formulas ecuanimes para resolver conflictos internacional, pudiendo las partes aceptarlas o no.



La investigación consiste en un examen imparcial y objetivo de los hechos que han dado lugar a un conflicto, efectuado por una comisión especial, con la esperanza de que se aclaren los puntos que separan a las partes. Tiene por objetivo aclarar cuestiones de hecho referentes a una controversia internacional. (Amigo, 1995, p. 524); este método busca esclarecer dificultades específicas de un hecho o acto de un sujeto de derecho internacional en particular, con el fin de tomar una decisión sobre la controversia que los atañe, cabe resaltar que la actividad investigativa puede delegarse o ser tratada por las partes en conflicto.

Interpretando las palabras de Villalta, el arbitraje internacional tiene como fundamento el consentimiento de los Estados, proveyendo a las partes de la potestad de elegir al tribunal donde se someterá la disputa, con el fin de que este emita la sentencia o laudo arbitral obligatoria (Villalta, 2015, p 19); el arbitraje constituye un método jurisdiccional en materia internacional que de acuerdo con la voluntad de las partes se pone la controversia a disposición de un tribunal a su elección para que dirima la diferencia conforme a los principios y normas de derecho internacional a través de un laudo o sentencia arbitral vinculante para cumplimiento de los sujetos en conflicto.

Los métodos judiciales tienen por finalidad llegar a una decisión jurídica obligatoria para las partes, proferida por personas u órganos independientes y son adecuados a la solución de las controversias, no limitándose solamente a prevenir el litigio. El órgano más conocido para la solución judicial de controversias internacionales es el Tribunal Internacional de Justicia (Amigo, 1995, p. 528); este método supone la aplicación de las normas y leyes internacionales que busca resolver el conflicto a través de un tribunal judicial con plena capacidad jurisdiccional para resolver los conflictos o controversias



internacionales, dicho tribunal es conformado de acuerdo con el contenido del tratado o acuerdo internacional que lo constituyó, dentro del proceso las partes no tienen la capacidad de elegir a sus miembros, solo se someten al proceso y a la competencia del tribunal internacional; en este método se ve reflejado el poder coercitivo que contiene la sentencia del tribunal sobre el hecho o acción sometido a jurisdicción internacional, ya que es vinculante para los particulares o los sujetos de derecho internacional sometidos a la competencia del tribunal.

Los métodos descritos son los más relevantes dentro del derecho internacional, sin perjuicio de la existencia de otros, como se ha mencionado con anterioridad, estos buscan resolver los conflictos internacionales de forma pacífica o bien bajo la jurisdicción de un tercero, con el objeto de mantener la paz mundial, el desarrollo sostenible y la libertad de cada sujeto de derecho internacional.

Los métodos diplomáticos o políticos procuran que los sujetos de derecho internacional, lleguen a un acuerdo no beligerante, pacífico y que mantenga las relaciones internacionales entre los involucrados de forma cordial, cooperativa y amistosa; por su parte los métodos jurisdiccionales, resuelven los conflictos internacionales basándose en los principios, normas y leyes sustantivas de orden internacional aplicables cada conflicto en particular, encargando para el efecto a un arbitro, juez, tribunal o tercero con jurisdicción, a efecto de interpretar la norma internacional y emitir un laudo, informe, recomendación, conclusiones o sentencia exigible entre las partes y frente a terceros.

4.3 Efectos vinculantes de los métodos de resolución de conflictos internacionales

Los Estados y otros actores internacionales actualmente suscriben y aplican una diversa gama de acuerdos internacionales. En el plano más general, se acostumbra a dividirlos en (i) acuerdos que son “vinculantes” y, por lo tanto, se rigen por el derecho, ya sea el derecho internacional (tratados) o el derecho interno (contratos), y (ii) acuerdos que no son vinculantes (“compromisos políticos”), para los cuales el derecho no es fuente de fuerza normativa alguna. (Comité Jurídico Interamericano, 2020, p. 25); la Organización de Estados Americanos a través del Comité Jurídico Interamericano, identifica una ambigüedad en cuanto a los efectos vinculantes de los acuerdos, tratados y compromisos políticos internacionales, establece la obligatoriedad de los acuerdos internacionales siempre que estos se encuentren bajo la aplicación del derecho internacional, es decir, la Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados, el mismo tratado internacional y los procedimientos internos de los sujetos de derecho internacional que se suscriban, ratifiquen o se adhieran a dichos acuerdos; en tanto que los acuerdos o compromisos diplomáticos o políticos no son vinculantes por no someterse al derecho internacional.

Parafraseando a Amigo, la fuerza vinculante del método de resolución de conflicto internacional dependerá del foro en el que se ventila la controversia, en otras palabras, depende de la fuerza de vinculación de los miembros del organismo internacional. Si la controversia se resuelve a través de un método diplomático o jurisdiccional que se encuentre entre el tratado internacional que da origen al organismo internacional en el que se somete la controversia, la resolución diplomática o política tiene más fuerza vinculante, aunque siempre será sensible a incumplirse por una o varias de las partes,



sin embargo, al encontrarse en un organismo internacional naturalmente la vía jurisdiccional será vinculante para los sujetos de derecho internacional miembros de esa organización que sometieron la controversia a su disposición (Amigo, 1995, p. 527); los conflictos o controversias internacionales que se resuelven a través de los métodos políticos o diplomáticos deben constreñir a las partes para que el acuerdo sea respetado y por ende vinculante entre quienes lo suscriben; sin embargo, estos arreglos carecen fuerza coercitiva, la amenaza de conflictos bélicos, diplomáticos, comerciales o económicos hacen que los acuerdos tengan un grado de obligatoriedad.

No obstante lo anterior, cabe resaltar que los acuerdos diplomáticos o políticos son susceptibles de incumplimiento, lo que supone una fragilidad a la obligatoriedad de estos, ya que, si el conflicto es de tal interés o de alta magnitud, las partes pueden incumplir los arreglos en los que concluyeron la controversia y continuar con su actuar o con medidas de hecho sin consecuencia alguna.

En relación con lo anterior, los métodos políticos o diplomáticos son vinculantes en la medida del compromiso, buena fe y voluntad de las partes en el cumplimiento de los puntos resueltos; si la resolución de conflictos se realiza bajo un método diplomático inmerso en un organismo internacional, como la Organización de Naciones Unidas, Organización de Estados Americanos, entre otros; los acuerdos adquiridos entre las partes tienen una mayor fuerza vinculante y por ende de mejor ejecución, en caso de incumplimiento los sujetos deben acogerse a los métodos jurisdiccionales donde la resolución es vinculante para las partes y lo resuelto ejecutable ante la comunidad internacional.



Partiendo de que los conflictos internacionales se resuelven a través de métodos políticos o diplomáticos y métodos jurisdiccionales; los primeros se terminan a través de acuerdos o compromisos internacionales, en tanto que los últimos finalizan en un informe, laudo, o sentencia, dependiendo del órgano que resuelve; los efectos vinculantes dependerán de cada caso en particular y serán los sujetos involucrados quien brinden el grado de obligatoriedad o cumplimiento de los acuerdos a los que se llegen o de la legitimidad del órgano que emite sentencia o laudo.

Pese a lo anterior, los métodos diplomáticos o políticos tienen efectos vinculantes en la medida en que los sujetos de derecho internacional deciden brindarle el grado de obligatoriedad, a través de un acuerdo o tratado internacional sometido a derecho internacional o bien a un simple acuerdo o compromiso político no vinculante; por otro lado, los métodos jurisdiccionales por su sola naturaleza son vinculantes y generan consecuencias para los sujetos de derecho internacional.

4.4 Métodos de resolución de conflictos internacionales en materia de comercio fuera del fuero de la Organización Mundial del Comercio

El sistema de resolución de controversias internacionales en materia de comercio a través del proceso de reclamaciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC) es un proceso *sui generis*, que por cuyas características constituye un método de orden jurisdiccional; este no es el único que existen para la resolución de conflictos comerciales internacionales entre diferentes sujetos de derecho internacional.

Los Estados miembros tienen la opción de someter su diferencia a la vía jurisdiccional o a la vía diplomática; para tal efecto la OMC prevé dentro de su fuero la

intervención en ambos, el artículo 5 del Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias (ESD) establece:

1. Los buenos oficios, la conciliación y la mediación son procedimientos que se inician voluntariamente si así lo acuerdan las partes en la diferencia. 2. Las diligencias relativas a los buenos oficios, la conciliación y la mediación, y en particular las posiciones adoptadas durante las mismas por las partes en la diferencia, serán confidenciales y no prejuzgarán los derechos de ninguna de las partes en posibles diligencias ulteriores con arreglo a estos procedimientos. 3. Cualquier parte en una diferencia podrá solicitar los buenos oficios, la conciliación o la mediación en cualquier momento. Éstos podrán iniciarse en cualquier momento, y en cualquier momento se les podrá poner término. Una vez terminado el procedimiento de buenos oficios, conciliación o mediación, la parte reclamante podrá proceder a solicitar el establecimiento de un grupo especial. (...) 5. Si las partes en la diferencia así lo acuerdan, el procedimiento de buenos oficios, conciliación o mediación podrá continuar mientras se desarrollen las actuaciones del grupo especial. 6. El Director General, actuando de oficio, podrá ofrecer sus buenos oficios, conciliación o mediación para ayudar a los Miembros a resolver la diferencia.

Se puede observar, que el mismo entendimiento establece la posibilidad de los Estados miembro a acudir a medios de resolución de conflictos alternativos a los procesos contemplados bajo el fuero de la Organización Mundial del Comercio.

El ESD permite a los Estados en conflicto acudir a los buenos oficios, conciliación o mediación para la resolución de la diferencia comercial los cuales pueden ser

gestionados paralelamente al proceso de solución de diferencias de la Organización Mundial del Comercio, asimismo, se establece la facultad para el Director General de intervenir en cualquiera de los métodos indicados, la naturaleza o el uso de estos no tiene efecto vinculante para las partes, más allá del compromiso internacional al que se sujetan al resolver la diferencia, la OMC no tiene facultades de imponer recomendaciones dentro de los procesos que se resuelven bajo estos métodos; si las partes llegan a un acuerdo, durante el proceso de reclamaciones, deben informar al Órgano de Solución de Diferencias (OSD) para resolver el archivo de la diferencia.

Si bien, la jurisdicción de la Organización Mundial del Comercio se considera exclusiva, esto debe entenderse en el marco del sistema de resolución de controversias, siendo este exclusivo su uso para los Estados miembro de la OMC; este principio de exclusividad no se refiere a que el sistema sea la única vía para la resolución de diferencias en materia comercial, ya que, el mismo ESD es el que permite acudir a métodos diplomáticos o políticos para resolver los conflictos que nazcan entre los Estados miembro.

Fortaleciendo el argumento de la existencia de otra jurisdicción en la que se contempla un método diferente al de la OMC para resolver conflictos en materia de comercio, se encuentra el Sistema de Integración Centroamericano (SICA) contenido en el Tratado Centroamericano sobre Solución de Controversias Comerciales, este método se encuentra a cargo de un órgano regional cuya naturaleza es la búsqueda de la resolución de controversias internacionales en materia de comercio que puedan surgir dentro de sus miembros, para ello crea un procedimiento de consultas entre Estados, así como un proceso *sui generis* ante el Consejo de Ministros de Integración Económica

(COMIECO) quien podrá solicitar informes técnicos, convocar a buenos oficios, conciliación o mediación o bien emitir recomendaciones a través de informe para los Estados en conflicto; una vez, agotadas las instancias anteriores cualquiera de los Estados parte tomará la decisión de someter la disputa a arbitraje internacional.

El artículo 4 del Tratado Centroamericano sobre Solución de Controversias Internacionales establece:

Elección de foros. 1. Las controversias que surjan en relación con lo dispuesto en los Instrumentos de la Integración Económica serán resueltas de acuerdo con los procedimientos establecidos en el presente Tratado. 2. Las controversias que surjan en relación con lo dispuesto en los Acuerdos de la OMC o en los convenios negociados de conformidad con este último, podrán resolverse mediante los procedimientos establecidos en este Tratado o de conformidad con los procedimientos contenidos en el Entendimiento, a elección de la Parte reclamante. 3. Una vez se haya solicitado el establecimiento de un tribunal arbitral conforme a las disposiciones de este Tratado, o bien el establecimiento de un grupo especial conforme al Entendimiento, el foro seleccionado será excluyente de cualquier otro. 4. Para efectos de este artículo, se considerará iniciado un procedimiento de solución de controversias conforme al Entendimiento, cuando un Estado Parte solicite el establecimiento de un grupo especial conforme al artículo 6 del Entendimiento.

Este artículo destaca la preminencia de la voluntad de las partes a elegir donde someter la diferencia internacional y la importancia del principio de exclusividad de los sistemas de resolución de conflictos, en el numeral 3 de este artículo, determina que al

ser seleccionado el foro y el método de resolución de conflicto jurisdiccional donde se ventilará la diferencia este excluirá automáticamente a cualquier otro, es decir, que como parte de la jurisdicción internacional el someter la diferencia a un método jurisdiccional este limita la potestad de conocer la diferencia a otro método de resolución de conflicto internacional.

Los tratados de libre comercio establecen aspectos de resolución de controversias entre los Estados contratantes, generalmente en su contenido se establecen cláusulas para la resolución amistosa (métodos diplomáticos o políticos) y la cláusula compromisoria para resolver disputas en un arbitraje internacional (jurisdiccional), como ejemplo de esto se encuentra el Tratado de Libre Comercio de Centroamérica, Estados Unidos y República Dominicana (DF-CAFTA) el cual establece en su capítulo 20 lo relativo a las disputas entre los Estados parte, incorporando métodos diplomáticos y el arbitraje como método jurisdiccional; en relación a aspectos de inversión y aspectos financieros, capítulo 10 "B" y 12 respectivamente, establecen procesos con alguna especialidad, sin embargo, siempre hacen referencia al capítulo 20 como norma general para resolver cualquier conflicto que surja a raíz de este tratado internacional.

La Organización Mundial del Comercio a través de su sistema de solución de diferencias posee métodos de solución de controversias internacionales idóneos para dilucidar las diferencias comerciales entre los Estados miembro, sin embargo, existen otros métodos que pueden ser utilizados por las partes para resolver conflictos comerciales de índole internacional; se puede deducir que los métodos diplomáticos o políticos por su propia naturaleza se encuentra fuera de los fueros internacionales y son las partes quienes pueden someter la controversia de forma voluntaria para su resolución.

Por otro lado, encontramos otros métodos o sistemas de resolución de controversias regionales, los cuales establecen prácticas basadas en el derecho internacional para resolver conflictos de índole comercial a nivel de integraciones regionales, con particularidades que lo diferencian del sistema general de la Organización Mundial del Comercio; por último se encuentran los tratados de libre comercio, que de conformidad con su contenido pueden establecer métodos especializados para resolver sus conflictos e incorporar cláusulas compromisorias para someter las disputas comerciales específicas a jurisdicción internacional, sin efectos multilaterales.

En consecuencia, existen otros métodos de resolución de conflictos internacionales en materia de comercio fuera del fuero de la Organización Mundial del Comercio, como se ha mencionado, todos los métodos diplomáticos o políticos son opciones para resolver las diferencias comerciales entre los Estados miembro, no obstante, los sujetos de derecho internacional pueden sujetarse a otros métodos e incluso a otra jurisdicción que se encuentran en diferentes instrumentos internacionales.

CAPÍTULO V

En este capítulo se desarrolla el actuar de la Misión Permanente de Guatemala ante la Organización Mundial del Comercio, su objetivo, naturaleza y calidad; se conceptualiza el fenómeno de las guerras comerciales; además se realiza un estudio del impacto en las relaciones comerciales y diplomáticas de las reclamaciones planteadas por Guatemala que han sido declaradas a su favor contra los Estados reclamados y se concluye con un análisis sobre la idoneidad del sistema de resolución de diferencias de la Organización Mundial del Comercio y sus efectos en las relaciones internacionales de Guatemala.

5. Reclamaciones de Guatemala ante la Organización Mundial del Comercio y su impacto en las relaciones diplomáticas y comerciales con los Estados Reclamados

El Estado de Guatemala es miembro activo de la Organización Mundial del Comercio (OMC) desde el 21 de julio de 1995 y miembro del GATT desde el 10 de octubre de 1961 (Organización Mundial del Comercio, 2022); como sujeto de derecho internacional ha ejercido su derecho de acción en diferentes ocasiones presentando reclamaciones ante el Órgano de Solución de Diferencias (OSD) de la OMC contra otros miembros que a su criterio han faltado al cumplimiento de los acuerdos comerciales en detrimento de sus intereses y los del comercio internacional.

La Constitución Política de la República de Guatemala establece en su artículo 119 literal I) que como parte del régimen económico, el Estado está obligado a "(...) Promover el desarrollo ordenado y eficiente del comercio interior y exterior del país,

fomentando mercados para los productos nacionales (...); en ese sentido, la política exterior de comercio se delega al Organismo Ejecutivo quien a través la quien a través del Ministerio de Economía, tiene la obligación de ejecutar las atribuciones y competencias técnicas en la materia para definir a través de sus viceministerios, direcciones y órganos administrativos las directrices en materia de comercio exterior de gobierno con las que Guatemala regirá sus relaciones de comercio en la sociedad internacional.

Al Ministerio de Economía le corresponde de acuerdo con artículo 37 de la Ley del Organismo Ejecutivo, Decreto 114-97 del Congreso de la República de Guatemala:

(...) hacer cumplir el régimen jurídico relativo al desarrollo de las actividades productivas no agropecuarias, del comercio interno y externo, de la protección al consumidor, del fomento a la competencia, de la represión legal de la competencia desleal, de la limitación al funcionamiento de empresas monopólicas; de inversión nacional y extranjera, de promoción a la competitividad, del desarrollo industrial y comercial (...).

Por lo que, además de establecer la política de comercio exterior, en su competencia se encuentra el cumplimiento al régimen jurídico económico y de comercio exterior, lo que supone encontrarse al frente de la ejecución, gestión y cumplimiento de los tratados internacionales en materia de comercio que haya ratificado o suscrito Guatemala.

El Ministerio de Economía de Guatemala es el encargado de hacer cumplir el régimen jurídico relacionado con el desarrollo de las actividades del comercio interior y



exterior. Se encarga de proteger al consumidor, fomentar la competitividad entre las empresas, establecer límites a las empresas monopólicas, fomentar las inversiones extranjeras y nacionales, analizar el desarrollo industrial y comercial. (Arciniegas, 2018); como función intrínseca de este ministerio se encuentra el desarrollo de la política de comercio exterior, teniendo una doble calidad en sus atribuciones, siendo técnico en materia de comercio y economía; y a su vez, responsable de forma diplomática en materia de comercio frente a los socios comerciales con los que se han ratificado convenios multilaterales o bilaterales en materia económica o de comercio.

En ese sentido, al formar parte de la Organización Mundial del Comercio y en cumplimiento a los acuerdos multilaterales que la constituyen, el Ministerio de Economía como parte de sus atribuciones mantiene una misión permanente ante la OMC; esta misión es la encargada de velar por el cumplimiento y defensa de los acuerdos de la OMC para la República de Guatemala como Estado miembro, bajo un marco de política exterior definido por el gobierno.

Actualmente, el Viceministerio de Integración y Comercio Exterior se encuentra a cargo de la misión permanente, de acuerdo con el Reglamento Interno del Ministerio de Economía, Acuerdo Gubernativo 211-2019 en su artículo 32 establece que:

(...) para la realización de sus atribuciones, el Viceministerio de integración y Comercio Exterior, está conformado por las Direcciones siguientes: a) Dirección de Política de Comercio Exterior b) Dirección de Administración del Comercio Exterior e) Misión permanente de Guatemala ante la Organización Mundial del Comercio (...)



Este viceministerio tiene a su cargo el promover las relaciones económicas y el desarrollo del comercio exterior, dentro de lo que incluye cumplir e impulsar la política de comercio exterior, su administración y gestión; así como, promover el perfeccionamiento de la integración económica regional.

Asimismo, como parte de este viceministerio se encuentra la Dirección de Política Exterior la cual debe prestar cooperación directa a la Misión Permanente de Guatemala ante la Organización Mundial del Comercio, en ese sentido, se crea dentro de dicha dirección el Departamento de Apoyo a la Misión Permanente de la Organización Mundial del Comercio.

El artículo 33 literal c) del Reglamento del Ministerio de Económica establece que:

(...) el Departamento de Apoyo a la Misión de la Organización Mundial del Comercio, es el órgano responsable de brindar apoyo para dar seguimiento. al cumplimiento de los compromisos y obligaciones adquiridos por Guatemala ante la OMC; ser el enlace para. las consultas respectivas en temas de negociación en dicho foro multilateral con la Misión Permanente de Guatemala ante la Organización Mundial del Comercio; así como realizar otras funciones que en materia de su competencia, le sean asignadas por la autoridad superior.

Esta dirección es el brazo de apoyo institucional de la misión permanente y como una de sus principales actividades tiene a su cargo la atención de las consultas que se realicen en la OMC o sus miembros al Estado de Guatemala, asimismo, vela por el cumplimiento de los compromisos y obligaciones adquiridas por Guatemala ante este organismo.

La Misión Permanente de Guatemala ante la Organización Mundial del Comercio se define, de acuerdo con el artículo 37 del Reglamento del Ministerio de Economía como:

(...) el órgano especializado en comercio internacional, responsable de posicionar los intereses comerciales de Guatemala en la Organización Mundial del Comercio -OMC-, y otros Organismos Internacionales como, la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual -OMPI-, el Centro de Comercio Internacional -CCI-, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo -CNUCED-.

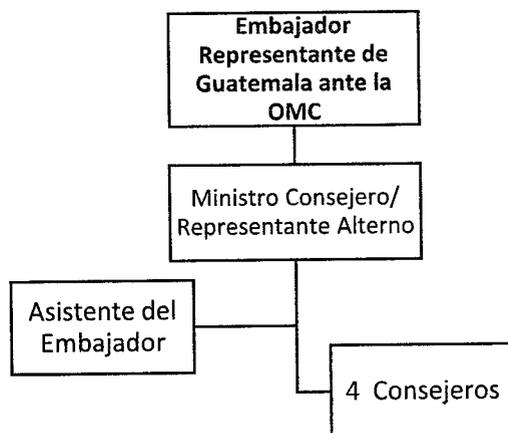
Este mismo artículo establece las facultades para el cumplimiento de su mandato, dentro de las cuales destacan:

(...) b) Ejercer la representación de Guatemala para la negociación, renegociación, y administración de acuerdos bilaterales, plurilaterales y multilaterales en el marco de las actividades que en el ámbito de su competencia se desarrollen dentro de las organizaciones internacionales; (...) c) Ejercer la representación de Guatemala en los procedimientos de solución de diferencias ante las organizaciones internacionales con miras a promover y defender los intereses comerciales y sistémicos del país; (...) e) Actuar como interlocutor del Gobierno de Guatemala con las organizaciones internacionales (...).

Es decir que esta misión, es el órgano técnico y especializado en comercio internacional encargado de representar al Estado de Guatemala ante la OMC, además tiene la potestad de entablar negociaciones, dar respuesta a consultas y plantear las reclamaciones ante el OSD.

La Misión Permanente de Guatemala ante la Organización Mundial del Comercio, se encuentra integrada conforme al siguiente esquema:

Figura VIII



Fuente: elaboración propia, fuente: <https://www.mineco.gob.gt/>. 26 de diciembre de 2022. (https://portal.mineco.gob.gt/sites/default/files/Integracion%20y%20comercio%20exterior/organigrama_mision_omc.png.)

Los integrantes de la Misión Permanente de Guatemala ante la Organización Mundial del Comercio son expertos técnicos en comercio internacional, estos representantes ostentan cargos diplomáticos al ser una misión de Guatemala en un ente extranjero; por lo que esta misión goza de una doble calidad, es decir técnica y diplomática.

5.1 Las Reclamaciones ante la Organización Mundial del Comercio de Guatemala

Históricamente Guatemala ha tenido que recurrir ante el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC en distintas ocasiones presentado consultas, reclamaciones y

adhiriéndose como tercero a otras acciones, según la OMC a la fecha se han presentado 10 reclamaciones promovidas por Guatemala ante el OSD, 2 reclamaciones contra Guatemala y como tercero ha actuado en 58 diferencias (Organización Mundial del Comercio, 2023); siendo un país en vías de desarrollo ha utilizado el mecanismo de solución de diferencias para la resolución de conflictos en materia comercial adecuadamente lo que lo posiciona como un negociador serio y con experiencia ante estas negociaciones.

El Ministro Consejero de la Misión Permanente de Guatemala ante la Organización Mundial del Comercio en entrevista al Policy Center for the New South, ha indicado la relevancia del mecanismo de solución de diferencias, considerando este como uno de los sistemas más adecuados para la resolución de diferencias entre los Estados miembro, asimismo, indica que para usar el sistema se necesita cierta experiencia por lo que es necesario estar involucrado en el proceso de resolución de disputas e incentiva a los países en vías de desarrollo a su uso y experiencia. Por otro lado, también manifiesta que cuanto más sea utilizado el mecanismo de resolución de diferencias, su uso se hace menos recurrente, ya que existe cierta experiencia, comprensión y solvencia que permite realizar negociaciones con más soporte técnico con otros Estados (Molina, 2019); es relevante destacar la importancia que el uso del mecanismo tiene ante el foro internacional, ya que como se ha expresado, al poseer esa experiencia hace que las negociaciones con los demás miembros sean más fluidas, además de poseer el conocimiento y detalles técnicos para defender una postura en esta instancia internacional, apegándose a la política de comercio exterior en beneficio de Guatemala.



De acuerdo con la Organización Mundial del Comercio (2023), Guatemala a presentado como reclamante los siguientes casos:

- a. Comunidades Europeas-Régimen de la distribución de la importación, venta y distribución de plátano (1995);
- b. Comunidades Europeas-Régimen de la distribución de la importación, venta y distribución de bananos (1996);
- c. Comunidades Europeas-Régimen de la distribución de la importación, venta y distribución de bananos (1999);
- d. Chile-Sistema de bandas de precios y medidas de salvaguardia aplicados a determinados productos agrícolas (2001);
- e. México-Determinadas medidas de fijación de precios para la valoración en aduana y para otros efectos (2003);
- f. México-Derechos antidumping sobre las tuberías de acero procedentes de Guatemala (2005);
- g. China-Donaciones, préstamos y otros incentivos (2009);
- h. República Dominicana-Medidas de salvaguardia sobre las importaciones de casos de polipropileno y tejido tubular (2010);
- i. Perú-Derecho adicional sobre las importaciones de determinados productos agropecuarios (2013);
- j. India-Medidas relativas al azúcar y la caña de azúcar (2019).

Cabe destacar que, dentro de estos casos, el Estado de Guatemala ha iniciado el proceso de consultas y en su mayoría se han resuelto a través de acuerdos y negociaciones amigables, avocándose a algún método de resolución de conflictos alternativo



al jurisdiccional de la Organización Mundial del Comercio para solucionar la controversia comercial.

Los casos en que Guatemala ha solicitado el establecimiento de grupo especial y han sido favorables, son los siguientes:

- a. México-Derechos antidumping sobre las tuberías de acero procedentes de Guatemala contra (2005);
- b. República Dominicana-Medidas de salvaguardia sobre las importaciones de casos de polipropileno y tejido tubular (2010);
- c. Perú-Derecho adicional sobre las importaciones de determinados productos agropecuarios (2013);
- d. India-Medidas relativas al azúcar y la caña de azúcar. (2019)

Por su parte, Guatemala ha sido reclamada por México en dos ocasiones por medidas antidumping en cemento portland procedente de México en 1996 y 1999, en el caso presentado en 1996 el grupo especial llegó a la conclusión de que Guatemala incumplía el artículo 5 del Acuerdo Antidumping, a lo que Guatemala apeló por considerar que existían ciertas cuestiones de derecho en el informe del grupo especial; el Órgano de Apelación en su informe indicó que efectivamente México no había satisfecho el contenido del párrafo 2 del artículo 6 del OSD por no indicar la medida concreta que estaba impugnando (Organización Mundial del Comercio, 2023); en ese sentido, Guatemala consiguió una resolución favorable en el caso de merito haciendo uso de la apelación, habiendo defendido los intereses del Estado de acuerdo con la política exterior

de comercio adoptada por el gobierno en ese entonces, en dicha apelación se estableció la inobservancia de México respecto a la identificación de las medidas supuestamente incumplidas por Guatemala.

No obstante lo anterior, en 1999 México continuó con su acción y presentó una nueva disputa ante el OSD, este segundo caso era la continuidad del primero, donde el grupo especial constituido en esa controversia determinó que Guatemala había incumplido con varios de los compromisos adquiridos en el Acuerdo Antidumping, esto en virtud de realizar medidas de obstaculización a la importación de cemento proveniente de Mexico y mantener procesos administrativos bajo reserva de confidencialidad y otros aspectos; este caso no se recurre al Órgano de Apelaciones y el informe del grupo especial es adoptado por el OSD (Organización Mundial del Comercio, 2023); al haber sido adoptado el informe de grupo especial Guatemala, no tuvo más opción que acatar las ordenes del OSD al haber sido adoptado, por lo que debía levantar las medidas y cumplir con las recomendaciones pertinentes en el plazo establecido para el efecto.

Las reclamaciones planteadas, recibidas y a las que se ha adherido Guatemala le han brindado cierta experiencia para realizar negociaciones en este ente internacional, lo que representa credibilidad en su actuar ante la OMC y frente a otros Estados; asimismo, es protagonista del planteamiento de diferencias que afectan a los intereses del comerciante nacional en el mercado internacional lo que le ha brindado confianza y certeza al uso de este mecanismo.

5.2 Reclamaciones de Guatemala ante la Organización Mundial del Comercio declaradas a su favor

El mecanismo de resolución de diferencias de la OMC ha demostrado a nivel internacional ser una herramienta eficiente para la solución de conflictos entre Estados en materia de comercio, Guatemala como miembro de esta organización internacional ha hecho uso en varias ocasiones del mecanismo siendo favorecida con un alto grado de aciertos en las reclamaciones que ha planteado y las cuales han llegado a ser conocidas por el grupo especial, de estas reclamaciones destacan las más recientes contra la India y Perú.

En el caso preciso de la India, la reclamación versa sobre las medidas relativas al azúcar y la caña de azúcar por considerar que la India ha incumplido con el Acuerdo de Agricultura respecto al precio de estos productos y subvenciones a la exportación, esta reclamación fue planteada en 2019 y en la actualidad el grupo especial ya ha emitido su informe declarando que la India ha incumplido con el Acuerdo de Agricultura como alega Guatemala, esta reclamación se encuentra ante el órgano de apelación para determinar las cuestiones de derecho que según la India no fueron constatadas; no obstante, el contenido del informe del grupo especial es claro en establecer que efectivamente la India durante cinco campañas azucareras consecutivas, brindó ayuda interna a los productores de caña de azúcar encima del nivel permitido del 10% del valor total de la producción (Organización Mundial del Comercio, 2023).

En consecuencia, el grupo especial ha constatado que la India ha incumplido con los artículos 3.3, 7.2, 8 y 9.1 del Acuerdo de Agricultura y los artículos 3.1 y 3.2 del Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias, al encontrarse en proceso de

apelación aún no se ha adoptado el informe por el OSD por lo que la diferencia aún sigue su curso, en espera de ser resuelta de forma definitiva; sin embargo, es importante resaltar que Guatemala y la India han estrechado sus relaciones internacionales, siendo ambos grandes competidores en el mercado internacional de cardamomo.

La diferencia planteada en 2013 entre Guatemala y Perú versa sobre derechos adicionales a las importaciones de determinados productos agropecuarios impuestas por el Perú, la alegación principal fue la imposición del sistema de franja de precios adoptado para productos agropecuarios, según la OMC este funciona sobre la base de: i) una franja formada por un precio piso y un precio techo, que reflejan el precio internacional de los últimos 60 meses; y ii) un precio de referencia publicado quincenalmente, que refleja el precio medio en los mercados internacionales para cada producto afectado. Por su parte el Perú indicaba que el Tratado de Libre Comercio entre ambas naciones disponía lo contrario a los acuerdos de la OMC y el GATT, por lo que se debía ceñir a la legislación internacional general y en específico al contenido del Tratado de Libre Comercio (Organización Mundial del Comercio, 2023); esta diferencia establece aspectos de derecho sumamente interesantes, desde los argumentos vertidos por Guatemala para reclamar el incumplimiento a un acuerdo general hasta las bases de la defensa del Perú, principalmente la aplicabilidad o no de los acuerdos generales frente a un tratado internacional de libre comercio.

El grupo especial constató que Perú había incumplido con el Acuerdo de Agricultura y GATT de 1944, según el resumen de caso de la OMC (2023) las principales conclusiones fueron las siguientes.

El Grupo Especial constató que el Perú había actuado de manera incompatible con las obligaciones que le correspondían en virtud del párrafo 2 del artículo 4 del Acuerdo sobre la Agricultura al mantener medidas del tipo de las que se había prescrito que se debían convertir en derechos de aduana propiamente dichos. En particular, el Grupo Especial constató que los derechos adicionales resultantes del SFP constituyen gravámenes variables a la importación o, al menos, comparten suficientes características con los gravámenes variables a la importación como para ser considerados una medida aplicada en la frontera similar a un gravamen variable a la importación, en los términos de la nota 1 del Acuerdo sobre la Agricultura.

El Grupo Especial constató igualmente que los derechos adicionales resultantes del SFP no constituyen precios mínimos de importación ni comparten suficientes características con los precios mínimos de importación como para ser considerados medidas aplicadas en la frontera similares a un precio mínimo de importación, en los términos de la nota 1 del Acuerdo sobre la Agricultura (...).

Las constataciones pertinentes del grupo especial establecieron parcialmente los derechos vulnerados por el Perú a los alegatos de Guatemala; sin embargo, el Perú y Guatemala acudieron al órgano de apelación, Perú alegó una inadecuada interpretación sobre el conflicto de normas entre el Tratado de Libre Comercio y el contenido de los Acuerdos de la OMC y el GATT respecto a la renuncia del derecho de Guatemala a acudir al sistema de resolución de diferencias de la OMC, a lo que el órgano de apelación constató que el grupo especial había actuado conforme a derecho y en consecuencia sus argumentos fueron rechazados.



Por su parte Guatemala en su apelación indicó una inadecuada interpretación de los conceptos “precio mínimo de importación”, “medidas similares aplicadas en frontera” y la solicitud de completar el análisis jurídico realizado por el grupo especial; la resolución de la apelación fue rechazada parcialmente respecto a las peticiones, no obstante, constató error en el informe de grupo especial respecto a los conceptos objeto de análisis al no analizar su diseño, estructura y funcionamiento; Posteriormente el OSD adoptó el informe y Perú solicitó arbitraje para definir la forma y plazo de cumplir con las recomendaciones del grupo especial y órgano de apelación (Organización Mundial del Comercio, 2023); como se demuestra, Guatemala actuó de forma apropiada en la defensa de sus intereses y la política exterior de gobierno, esta reclamación trae aperejado una alta credibilidad ante el resto de los miembros de la OMC ya que fue ampliamente debatida y contenía aspectos de derecho internacional sumamente importantes que concatenar, previo a su planteamiento y defensa.

En el caso Guatemala y Perú, se puede establecer como las actuaciones dentro del sistema de resolución de diferencias de la OMC se van desarrollando de acuerdo con los procedimientos establecidos; se ve reflejado el actuar de los órganos y la prosecución del proceso en cada fase establecida, es importante resaltar que como indica el entendimiento las partes hicieron uso cada uno de sus derechos, tanto en el planteamiento de la controversia como en la solicitud de apelación. Por otro lado en la resolución de fondo resaltar como Guatemala llevó a cabo un adecuado análisis sustantivo en la materia con el fin de conseguir un resultado acorde a las peticiones de su planteamiento, esto expone a Guatemala como un país capaz y con responsabilidad



en la materia para conseguir negociaciones más sólidas y firmes en ese foro internacional.

La reclamación de Guatemala planteada en 2010 contra la República Dominicana, arrojó un resultado favorable de forma parcial, el Grupo Especial constató que la República Dominicana actuó de manera incompatible con sus obligaciones en virtud del Acuerdo sobre Salvaguardias al excluir de la definición de producto nacional ciertos productos y a ciertos productores, no proporcionar explicaciones razonadas sobre la existencia de daño grave, no tomar las medidas razonables para excluir a Tailandia como país en desarrollo; República Dominicana apeló el informe y el órgano de apelación declaró que el Estado reclamado debía cumplir con las medidas impuestas en el informe del grupo especial, las cuales eran razonables, pertinentes y adecuadas para resolver la controversia, siendo este último adoptado por el OSD (Organización Mundial del Comercio, 2023); en este caso particular, se observa como el planteamiento de Guatemala fue conducto para que terceros vulnerados pudieran sumarse a sus consultas y reclamaciones, esto permitió que se evidenciara las barreras impuestas por República Dominicana, dando como resultado la eliminación o modificación de las medidas impuestas.

La reclamación planteada el 2007 por Guatemala contra México sobre derechos antidumping sobre las tuberías de acero procedentes de Guatemala, concluyó con el establecimiento de grupo especial y adopción de informe de este último, la resolución estableció la constatación que las medidas antidumping, impuestas por México, sobre las importaciones de tuberías de acero negras y galvanizadas procedentes de Guatemala eran incompatibles con las prescripciones de los párrafos 3 y 8 del artículo 5, los párrafos



1, 2, 4 y 5 del artículo 3 y los párrafos 3, 5, 6 y 7 del Anexo II del Acuerdo Antidumping, el OSD adoptó el informe del grupo especial y México se comprometió a cumplir con las recomendaciones del grupo especial (Organización Mundial del Comercio, 2023); esta controversia entre Guatemala y México demuestra que los Estados tienen pleno conocimiento de las medidas que toman contra determinado producto, productor o nación como origen de las mercancías o servicios; en este caso se llegó hasta la fase de grupo especial y con el hecho de no apelar ante el órgano de apelación y comprometerse al cumplimiento de las recomendaciones del grupo especial, refleja el grado de sensatez al cumplimiento de las normas internacionales de ambos países en conflicto.

Las disputas comerciales cada día son más frecuentes en un mundo globalizado por lo que encausar estas bajo la competencia del OSD contribuye a la credibilidad del sistema y fortalece la posición de Guatemala como economía emergente en la región. Como se ha podido apreciar el planteamiento de reclamaciones ante el OSD ha convertido a Guatemala en un actor respetable ante la comunidad internacional, el hacer uso del sistema de solución de diferencias y el conocimiento técnico ha sido imperativo para obtener resultados positivos en cada una de las reclamaciones planteadas.

De las reclamaciones en las que se ha conformado grupo especial se puede apreciar que grandes economías en el comercio internacional se han adherido como terceros lo que ha provocado un soporte y peso en cada disputa iniciada por Guatemala, la experiencia y el involucramiento en múltiples casos como reclamante, tercero o reclamado y estas disputas han fortalecido el papel que juega en este organismo.

El uso del sistema de solución de diferencias consolida una posición en el mercado internacional de las mercancías y servicios guatemaltecos, abriendo para el efecto más oportunidades a los comerciantes en espacios económicos que no se frecuentaban con anterioridad; el papel que juega la OMC respecto a países en vías de desarrollo permite que estos tengan acceso a conseguir mejores negociaciones comerciales y a resolver problemas de sus propios comerciantes en particular, tomando los problemas de estos por cuenta de los Estados y planteándolos en un foro internacional que brinda certeza a los participantes del comercio internacional para entablar relaciones comerciales con iguales oportunidades frente a mercados poco accesibles.

5.3 Guerra comercial internacional

Tras encontrarse en un mundo globalizado donde el principal factor de todos los conflictos internacionales se centra en la economía de los países, el comercio internacional es una herramienta para determinar el crecimiento, decremento o estabilidad económica de cada país en la comunidad internacional, por lo que puede ser utilizado por gobiernos de potencias económicas para establecer guerras comerciales donde se ataca a través de acciones u omisiones, en mercados en particular, restringiendo el acceso o imponiendo obligaciones innecesarias con el fin de restringir el tránsito de las mercancías y servicios en el mercado, creando conflictos con resultados similares a conflictos internacionales de orden bélicos, políticos o diplomáticos.

Una guerra comercial se puede definir como un conflicto en virtud del cual un país impone medidas dirigidas a restringir la entrada de uno o más productos importados desde otro país o grupo de países. Como consecuencia de lo anterior, el país o grupo de países que se ve menoscabado toma medidas similares en contra del primer país como



represalia (San Martín, 2018, p. 1); una de las principales características de la guerra comercial es la toma de acciones unilaterales, por un sujeto de derecho internacional, en detrimento del libre mercado, es decir, las restricciones en el tránsito de las mercancías y servicios a ciertos mercados internacionales, ya sea de forma regional o por Estados en particular, provocando un retroceso a la evolución de libre mercado y en la aplicación de acuerdos internacionales como el GATT o los acuerdos de libre comercio que procuran la liberación de barreras arancelarias o no arancelarias a la importación y exportación de mercancías y servicios.

Una guerra comercial se produce cuando un país decide imponer aranceles, cuotas a la importación o cualquier otro tipo de barrera arancelaria, o no arancelaria en algunos casos, a un producto o a un grupo determinado de productos para proteger y desarrollar la industria nacional (Sánchez, 2018); este concepto coincide con el anterior respecto a la imposición de barreras arancelarias o no arancelarias a determinados productos para proteger la industria del Estado que las impone, cabe resaltar que contiene la acción de imponer estas barreras es una decisión unilateral voluntaria y consciente del Estado agresor, lo que supone una regresión de la ideología de libre mercado a una más proteccionista.

En consecuencia, se puede conceptualizar guerra comercial como un conflicto de carácter internacional entre sujetos de derecho internacional, que toman de forma consciente y voluntaria medidas unilaterales para excluir o restringir el acceso a mercados internacionales, a través de disposiciones arancelarias o no arancelarias fuera de los principios y acuerdos internacionales de comercio; con el fin de proteger un mercado en particular, bajo una política de comercio exterior proteccionista.

Parafraseando a Agosin, en el año 2018 se produce un conflicto comercial entre dos grandes potencias internacionales los Estados Unidos y China este conflicto se origina en virtud de las medidas proteccionistas impuestas de forma unilateral por el Gobierno de los Estados Unidos, sin consultar al poder legislativo y socios comerciales de dicho país, estas fueron provocadas por las acciones de China en expandir su capacidad de mercado respecto a productos de tecnología, automovilístico y agrícola; las medidas tomadas por Estados Unidos no fueron solo para China si no para otros países que comercializan aluminio, sin embargo, el ataque principal fue hacia China en cuanto a las restricciones impuestas en materia arancelaria y no arancelaria a productos seleccionados para ingresar al mercado estadounidense, estas medidas podrían haber provocar una recesión económica y que la economía mundial empiece a tomar actitudes más proteccionista (Agosin, 2019, p.7); es importante resaltar que en esta disputa internacional la decisión unilateral de los Estados Unidos fue a nivel del gobierno central, es decir del ejecutivo, la presidencia de turno toma esa decisión y violando los acuerdos de la OMC, lo que provoca una inestabilidad en la institución y en el mercado internacional.

En cuanto al papel de la OMC dentro de la disputa internacional Agosin (2019), establece:

Estados Unidos está empeñado en debilitar, sino destruir, la institucionalidad que el país ha liderado en construir por más de 70 años. En lo comercial, dicha institucionalidad está encarnada en los principios que rigen a la Organización Mundial del Comercio (OMC). El principio básico al cual los países deben atenerse en sus políticas comerciales es el de Nación Más Favorecida (NMF), el cual



establece que los aranceles que un país aplica a otro país deben generalizarse a toda la membresía de la OMC (casi todos los países del planeta). La escalada arancelaria en contra de China, así como la aplicación selectiva de aranceles al acero y al aluminio, claramente violan este principio. Otro principio básico es la “consolidación” de aranceles, que implica que, una vez que un país ha notificado a la OMC sus aranceles, no puede modificarlos unilateralmente. Nuevamente, Estados Unidos está violentando este principio.

Por último, la negativa de Estados Unidos a nombrar miembros para los paneles de la OMC de resolución de controversias podría dejar sin suficientes jueces a dichos paneles a partir de fines de 2019. Una de las funciones centrales de la OMC es justamente dirimir disputas entre miembros, evitando así que ellos tomen medidas unilaterales que luego se presten para represalias y escaladas proteccionistas. (p. 8)

Cómo se mencionó con anterioridad, el ataque de un Estado contra otro sin acudir a la vías establecidas por el derecho internacional, provoca inestabilidad en las instituciones jurídicas de derecho internacional, principalmente de los organismos que las ejecutan; tal es el caso de la Organización Mundial del Comercio, si los Estados toman por cuenta propia la forma de resolver conflictos comerciales y acuden a acciones unilaterales en detrimento de la economía mundial, no sólo dañan a la sociedad internacional, si no, vulneran la credibilidad, certeza e institucionalidad de la organización.

Por su parte, Rosales indica que es importante no perder de vista que la "guerra comercial" no es más que una fase inicial de un conflicto de mayor duración. Lo que realmente está en juego es la hegemonía tecnológica en el resto del siglo XXI. Entramos

a una nueva fase de la globalización, marcada por esta pugna tecno-económica entre EE.UU. y China por el control de las tecnologías. (Rosales, 2019, p. 2); tras la expansión de la globalización y los procesos de integraciones regionales se puede determinar que el mundo busca liberar fronteras y equiparar desigualdades, los actos tendientes a mantener una hegemonía sobre determinado sector o industria provocan un desequilibrio en la comunidad internacional, principalmente en la economía de los países. El interés de una guerra comercial es mantener el poder hegemónico de los países con economías más grandes, provocando conflictos internacionales que ponen en peligro la institucionalidad de los entes de control internacional, los mercados internacionales y el tejido social internacional, vulnerando principios, derechos y obligaciones de orden internacional creados para evitar conflictos internacionales que provoquen catástrofes humanitarias.

Para los Estados con economías emergentes, pequeñas o en desarrollo el impacto de una guerra comercial podría ser devastador, provocaría un incremento en el costo de producción, transporte, distribución, aranceles e impuestos; las monedas nacionales se debilitarían y el consumidor tendría menos acceso a productos básicos, servicios competitivos y a la vanguardia; estos serían los más afectados en cuanto a negociaciones en materia de comercio internacional siendo incapaces de constreñir a otro Estado a negociar en igualdad de condiciones poniéndolos en una gran desventaja ante Estados con economías fuertes.

La Organización Mundial del Comercio es de vital importancia para el comercio internacional, busca establecer la igualdad de condiciones a los Estados miembro para realizar negociaciones como pares bajo las mismas reglas de comercio; el fenómeno de



las guerras comerciales resta institucionalidad a la OMC, quien requiere de la solvencia, credibilidad y fuerza de los mismos Estados miembro para mantener la estabilidad económica del planeta.

5.4 El impacto en las relaciones diplomáticas y comerciales de Guatemala con los Estados reclamados

La Constitución Política de la República de Guatemala en sus artículos 149 y 151 establece que Guatemala normará sus relaciones con otros Estados conforme a los principios, reglas y prácticas internacionales que contribuyan a la paz, la libertad, respeto y defensa de los derechos humanos y al fortalecimiento de los sistemas democráticos; asimismo indica, que se mantendrá relaciones de amistad, solidaridad y cooperación con aquellos Estados, cuyo desarrollo económico, social y cultural, sea análogo al de Guatemala.

La regularización sobre las relaciones internacionales del Estado refleja una directriz para su consolidación, basándose en el fomento de sistemas democráticos y los intereses análogos de Guatemala, el formar parte de la Organización Mundial del Comercio demuestra como el Estado se alinea a los compromisos e intereses de desarrollo económico y de valor democrático a nivel mundial; sometiéndose a una jurisdicción internacional que busca el desarrollo económico de sus miembros.

El involucramiento en actividades internas de la OMC le permite a Guatemala entablar relaciones internacionales de carácter diplomático y comercial, a través de la Misión Permanente de Guatemala ante la Organización Mundial del Comercio quien juega un rol dual de diplomacia y comercio.



La Ley del Servicio Diplomático, Decreto Ley 148 del Jefe de Gobierno de la República de Guatemala, en su artículo 4 establece que:

El servicio diplomático comprende las misiones que Guatemala acredite en el extranjero, las cuales se denominarán: a) Delegaciones permanentes; b) Delegaciones temporales; c) Embajadas; d) Legaciones; y, e) Misiones especiales. Se considerarán como delegaciones permanentes las de duración constante que el Gobierno de la República acredite ante organismos internacionales, y como temporales las que sin ese carácter se acrediten ante los mismos organismos.

En ese mismo sentido, la Convención de Viena sobre Relaciones Diplomáticas en su artículo 2 establece:

(...) por "jefe de misión", se entiende la persona encargada por el Estado acreditante de actuar con carácter de tal; b. por "miembros de la misión", se entiende el jefe de la misión y los miembros del personal de la misión; c. por "miembros del personal de la misión", se entiende los miembros del personal diplomático, del personal administrativo y técnico y del personal de servicio de la misión (...)" y en su artículo 5 numeral 3 indica "(...) 3. El jefe de misión o cualquier miembro del personal diplomático de la misión podrá representar al Estado acreditante ante cualquier organización internacional (...).

Se puede apreciar que la naturaleza de la Misión Permanente de Guatemala ante la Organización Mundial del Comercio tiene un carácter diplomático y técnico, esta característica trae aparejado el que su actuar dentro y fuera de la OMC tenga una



dicotomía en el ámbito diplomático y comercial con efectos directos para el Estado de Guatemala y con los Estados que se relaciona.

En ese orden de ideas, las acciones u omisiones que realicen los delegados y representantes de Guatemala ante la Organización Mundial del Comercio tienen cierto impacto en distintos ámbitos, como se ha mencionado con anterioridad, principalmente en los ámbitos diplomático y comercial; si bien el actuar de la Misión Permanente de Guatemala ante la Organización Mundial del Comercio ha sido loable respecto a la defensa de los intereses de los comerciantes guatemaltecos y las negociaciones estratégicas entre Estados, es importante que se resalte el impacto en las relaciones internacionales de orden diplomático y comercial con los Estados reclamados ante el sistema de solución de diferencias de la OMC.

De acuerdo con el Ministro Representante de la Misión Permanente de Guatemala ante la OMC, identifica que efectivamente puede existir impacto positivo o negativo en las relaciones diplomáticas o comerciales con los Estados reclamados, menciona que los Estados miembro con poca experiencia en el mecanismo de solución de diferencias tienden a generar más fricciones en las relaciones diplomáticas y son proclives a considerar que esta vía es la más efectiva para la resolución de controversias en el ámbito comercial (Molina, 2023). Conforme a las consideraciones de este experto, dentro de los aspectos relevantes a tomar en consideración para establecer la afectación en las relaciones diplomáticas o comerciales de los Estados reclamados resalta la madurez de las economías, la experiencia en el sistema de resolución de controversias de la OMC, el potencial de las medidas diplomáticas o comerciales que verdaderamente amenacen la estabilidad de las relaciones internacionales entre Guatemala y los otros Estados

reclamados; estos indicadores son elementos importantes para establecer la postura de la contraparte, el nivel de riesgo, la forma en la que enfrentará el conflicto que se instaura dentro del mecanismo de resolución de diferencias y las posibles consecuencias a asumir.

En las últimas reclamaciones, presentadas por Guatemala contra México, República Dominicana, Perú y la India, se observa como la buena diplomacia y relaciones internacionales se han mantenido, las condiciones entre los países siguen siendo las mismas; el respeto, cordialidad y solidaridad entre los Estados se ha mantenido sin ningún altercado o conducta detractora en sus relaciones.

A continuación, se realiza un análisis de la balanza comercial entre Guatemala y los países reclamados que ocuparon la adopción de informe de grupo especial o informe del órgano de apelación del OSD, dentro del sistema de solución de diferencias de la Organización Mundial del Comercio, tomando en consideración tres años previos y tres años posteriores a la presentación de consultas; las estadísticas, registros y números son obtenidos del Banco de Guatemala, como ente encargado de las estadísticas macroeconómicas del país.

En la relación comercial entre Guatemala y la India se puede observar que la balanza comercial siempre ha sido desfavorable para Guatemala, desde antes de la reclamación se puede notar una estabilidad e incrementos de las importaciones de la India; asimismo, se puede advertir que en 2019, año en el que fue planteada la reclamación ante el Órgano de Solución de Diferencias, existe una caída significativa en el rubro de exportaciones para Guatemala manteniéndose durante los años posteriores esa misma disminución.

Figura IX

GUATEMALA – INDIA		
AÑO	IMPORTACIÓN	EXPORTACIÓN
2018	\$ 371,956.00	\$ 17,672.50
2017	\$ 345,047.00	\$ 26,579.30
2016	\$ 266,856.39	\$ 17,165.24
2019	\$ 297,254.40	\$ 24,730.00
2020	\$ 300,696.30	\$ 19,532.40
2021	\$ 541,227.70	\$ 17,339.10
2022	\$ 559,516.70	\$ 15,212.20

Fuente: elaboración propia, fuente: (<http://banguat.gob.gt>. 18 de enero de 2023. (<http://banguat.gob.gt/sites/default/files/banguat/estaeco/comercio/default.asp?kactual=2>).

La balanza comercial entre Guatemala y la India posee cierta disminución en cuanto a las exportaciones luego de la presentación de las consultas y rendición de informe final de grupo especial, demuestran un decremento para Guatemala y un aumento para la India; es importante mencionar que el proceso de reclamación ante el OSD aún no ha concluido dado a que India apeló el informe de grupo especial, por lo que aún no se encuentran firmes las recomendaciones.

Cabe resaltar que la reclamación que se ventila ante el órgano de apelaciones del OSD de la OMC, trasciende a nivel internacional ya que las acciones implementadas por la India afecta el precio del azúcar y la caña de azúcar considerados *commodities* [materias primas], lo que claramente repercute en el mercado azucarero internacional, esto hace que esta reclamación en particular sea de vital atención por las futuras consecuencias que tendrá para las relaciones internacionales de Guatemala, no solo con la India si no con otros países que compiten en ese mercado.

La balanza comercial entre Guatemala y Perú, al igual que la de India, siempre ha sido desfavorable para Guatemala, a excepción del año 2010; en los siguientes años siguió con poco crecimiento, sin embargo, en el año 2013 se ve un desplome y caída de más del 50% de las exportaciones de Guatemala hacia el Perú, en dicho año fue planteada la reclamación.

Figura X

GUATEMALA-PERÚ		
AÑO	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES
2010	\$ 67,439.80	\$ 79,885.50
2011	\$ 102,222.70	\$ 82,403.60
2012	\$ 115,893.50	\$ 80,241.30
2013	\$ 91,731.90	\$ 30,110.70
2014	\$ 204,237.40	\$ 30,553.00
2015	\$ 104,080.10	\$ 52,790.60
2016	\$ 85,170.40	\$ 50,879.30

Fuente: elaboración propia, fuente: (<http://banguat.gob.gt>. 18 de enero de 2023. (<http://banguat.gob.gt/sites/default/files/banguat/estaeco/comercio/default.asp?kactual=2>).

Se puede inferir que la baja en la balanza comercial para Guatemala es consecuencia, en cierta medida, por la reclamación planteada en el OSD de la OMC esto derivado del comportamiento de Perú en las diferentes instancias en el sistema de resolución de diferencias, se observa un incremento en los años 2015 y 2016; sin embargo, este incremento no ha llegado a igualar o equiparar la balanza a los años anteriores de planteada la diferencia ante la OMC.

La balanza comercial entre Guatemala y la República Dominicana demuestra una balanza a favor de Guatemala, la reclamación fue planteada en el año 2010, en dicho

año se observa un incremento en las exportaciones de Guatemala, durante los años posteriores a la reclamación la balanza ha permanecido a favor de Guatemala, con un marcado incremento en las importaciones de la República Dominicana que superaron el 400%, quedando en evidencia que ningún año posterior igualó los 134 mil de exportación del año en que se hizo el reclamo.

Figura XI

GUATEMALA-REPÚBLICA DOMINICANA		
AÑO	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES
2007	\$ 24,226.70	\$ 91,990.90
2008	\$ 23,725.40	\$ 113,642.70
2009	\$ 21,848.30	\$ 107,162.10
2010	\$ 39,492.30	\$ 134,038.20
2011	\$ 83,402.00	\$ 127,185.80
2012	\$ 124,711.50	\$ 115,464.40
2013	\$ 126,192.50	\$ 127,573.20

Fuente: elaboración propia, fuente: (<http://banguat.gob.gt>. 18 de enero de 2023. (<http://banguat.gob.gt/sites/default/files/banguat/estaeco/comercio/default.asp?kactual=2>).

Las características geográficas de la República Dominicana hacen que la mayoría de los productos sean importados, por lo que el impacto de la reclamación planteada fue positivo a favor de Guatemala; un factor adicional en la relación entre Guatemala y República Dominicana es el Tratado de Libre Comercio de República Dominicana, Centroamérica y América del Norte (DR-CARTA), este tratado libera ciertas barreras generales entre las naciones y busca la diversificación de los mercados, por lo que en

este caso la reclamación permitió que los productos guatemaltecos no tuvieran obstáculo de importación, teniendo un impacto positivo para las exportaciones de Guatemala.

Por su parte la balanza comercial entre Guatemala y México, es favorable a México las características de esta relación comercial es regular, como se observa en la siguiente figura, en los años anteriores y posteriores a la reclamación la balanza comercial se mantuvo con un incremento paulatino de forma anual para ambos países.

Figura XII

GUATEMALA-MÉXICO		
AÑO	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES
2004	\$ 666,488.20	\$ 208,359.50
2005	\$ 794,158.30	\$ 215,842.40
2006	\$ 948,151.00	\$ 354,777.80
2007	\$ 1,184,249.20	\$ 463,955.50
2008	\$ 1,411,574.30	\$ 509,492.70
2009	\$ 1,185,625.70	\$ 425,693.90
2010	\$ 1,542,578.60	\$ 448,492.30

Fuente: elaboración propia, fuente: (<http://banquat.gob.gt>. 18 de enero de 2023. (<http://banquat.gob.gt/sites/default/files/banquat/estaeco/comercio/default.asp?kactual=2>).

La reclamación planteada por Guatemala tuvo un efecto negativo para nuestro país, desde la aceptación y compromiso de México a cumplir con el informe del grupo especial. Si bien la reclamación permitió que el flujo de los mercados se mantuviera, si hubo consecuencias negativas para Guatemala, en dicha balanza comercial.

Se puede concluir que la balanza comercial entre Guatemala y los países reclamados es negativa entre India, Perú y México; es decir, Guatemala importa más

bienes o servicios de los que exporta a estos países, tomando en consideración que su balanza siempre es negativa, el incremento o decremento de esta es claramente notorio, existe una evidente disminución en las exportaciones que se realizan por Guatemala para la India y el Perú, teniendo como resultado un impacto negativo para la relación comercial entre ambos. Por su parte las relaciones comerciales de Guatemala con la República Dominicana, demuestran haber tenido un impacto positivo a favor de Guatemala, luego de la reclamación; lo que sugiere una sólida relación entre estas naciones en distintos ámbitos, lo cual debe ser valorado por la cercanía geográfica, la armonía cultural y diplomática.

En el ámbito diplomático, se puede observar que las relaciones internacionales de Guatemala con los Estados reclamados no tuvo afectación que pudiera entorpecer sus misiones en cada país o su desempeño en foros internacionales; por el momento todas las relaciones han permanecido en armonía y no se han desgastado de forma exponencial.

Sin embargo, las relaciones comerciales o diplomáticas no solamente pueden verse afectadas por el actuar de Guatemala en un foro como la OMC, si no por decisiones diplomáticas o internas de la nación que afectan a otros Estados; según Jimenez,

Guatemala es protagonista de una guerra comercial con los países árabes quienes tomaron represalias en su contra por el movimiento de la embajada de Guatemala en Israel de Telaviv a Jerusalem, esto provocó que los Estados árabes que eran el principal mercado de cardamomo para Guatemala adquirieran este producto a la India. (Jimenez, 2023). En ese sentido, se demuestra como una decisión diplomática puede afectar las relaciones comerciales y los mercados internacionales a los cuales Guatemala tiene

acceso; la decisión tomada de forma imprudente del gobierno de turno provocó una afectación directa a los productores, comerciantes y exportadores de especies hacia esos países; quienes simplemente tomaron la decisión de no continuar comprando producto guatemalteco a razón de cuestiones diplomáticas. Esta controversia en particular no tenía cabida en la OMC, sin embargo, es importante mencionar que los actos políticos y diplomáticos afectan directamente en el ámbito comercial y económico de Guatemala.

Se puede deducir que existen efectos positivos o negativos como resultado del planteamiento de una reclamación ante el OSD, los países miembros de la OMC tienen el derecho intrínseco de accionar, ante este organismo, con el fin de defender los derechos de los comerciantes particulares frente a medidas en detrimento del libre mercado.

5.5 Idoneidad del sistema resolución de conflictos de la Organización Mundial del Comercio y sus efectos en las relaciones internacionales de Guatemala

Cómo se ha podido apreciar en el transcurso de la presente investigación, el comercio internacional es una actividad imprescindible para el desarrollo de los países en el ámbito económico y diplomático; las relaciones que surgen entre mercantes de distintas latitudes del mundo llevan intrínseco el desarrollo de vínculos jurídico-políticos que permiten el desarrollo de actividades de distinta naturaleza para los particulares y sujetos de derecho internacional, estos últimos establecen una política de comercio exterior a través de la cual cada sujeto de derecho internacional moldea las relaciones comerciales de orden internacional que desea concretar con países que tengan visiones similares o coherentes.



Estos vínculos que se desarrollan entre Estados o sujetos de derecho internacional son considerados relaciones internacionales que forman parte del tejido social internacional, a raíz de la consolidación de intereses comunes surge una serie de compromisos internacionales para los sujetos de derecho internacional quienes formalizan estos lazos a través de tratados internacionales o actos diplomáticos.

Guatemala, como sujeto de derecho internacional, establece relaciones internacionales de conformidad con la Constitución Política de la República y las políticas o planes del gobierno de turno, al poseer plena capacidad jurídica en la sociedad internacional forma parte de distintas organizaciones de orden mundial que tienen como objetivo el regular parte de la sociedad internacional con la finalidad de mantener la paz y equilibrio a nivel internacional; en el ámbito comercial es parte de la Organización Mundial del Comercio, al ser un actor pleno en la sociedad internacional se somete a la normativa sustantiva y adjetiva de dicha organización, reconociendo la jurisdicción internacional que ostenta y el carácter vinculante de cada decisión que se tome en ese foro internacional.

Al formar parte de la Organización Mundial del Comercio y adoptar su jurisdicción, Guatemala tiene derechos y obligaciones ante dicho organismo, dentro de sus derechos se encuentra el derecho de accionar o entablar reclamaciones a otros Estados como parte de la defensa de sus intereses económicos; no obstante, el accionar ante de la Organización Mundial del Comercio, o cualquier otra jurisdicción internacional, conlleva cierto riesgo que se deben identificar previo al planteamiento de cualquier acción que exponga las relaciones internacionales, principalmente aquellas que pudieran provocar efectos negativos con consecuencias humanitarias, económicas o diplomáticas.



Este análisis previo, para el caso de Guatemala, debe ser realizado por la Misión Permanente de Guatemala en la Organización Mundial del Comercio, junto con el Viceministerio de Comercio Exterior del Ministerio de Economía de Guatemala con la finalidad evaluar el contenido de la reclamación respecto a los derechos que se defenderán y el proceso que se implementará para la defensa de los derechos económicos de Guatemala, asimismo, se debe realizar una evaluación estratégica de la contraparte respecto a la experiencia que tiene ante la jurisdicción de la Organización Mundial del Comercio y el comportamiento que el adversario tiene frente a diferencias internacionales.

Una vez realizado el análisis de contraparte y evaluados los riesgos a los que se exponen las relaciones internacionales, debe hacerse un examen sobre la acción a entablar, es decir, que proceso es el adecuado para resolver la controversia tomando en consideración los distintos métodos que la sociedad internacional posee para la resolución de conflictos internacionales; como se ha podido apreciar, los sujetos de derecho internacional disponen de métodos jurisdiccionales y políticos o diplomáticos para resolver las controversias internacionales.

El método jurisdiccional de la Organización Mundial del Comercio, como se ha deducido, no es exclusivo en su uso, es decir, los sujetos de derecho internacional pueden accionar a través de métodos políticos o diplomáticos e incluso utilizar otra jurisdicción internacional para resolver las controversias internacionales de comercio; sin embargo, de acuerdo con la naturaleza de la controversia y los resultados que se desean obtener, se debe analizar desde que foro internacional tiene más posibilidades de lograr una resolución ejecutable que favorezca sus intereses.

Además de los métodos oficiales para la resolución de diferencias internacionales, existen actos ilegítimos o contrarios al derecho internacional, donde algunos países a través de sus gobiernos han tomado medidas de hecho de forma unilateral en detrimento del derecho internacional, libre mercado, los acuerdos de comercio multilaterales y normas generales de comercio; creando los conflictos denominados guerras comerciales, estos conflictos restan legitimidad a los métodos de resolución de controversias internacionales, daña la institucionalidad de la Organización Mundial del Comercio, el mercado internacional y afecta de forma directa o indirecta a todos los sujetos de derecho internacional.

Cómo se ha aludido con anterioridad las reclamaciones que Guatemala ha planteado ante la Organización Mundial del Comercio, así como otros actos de orden diplomático tienen efectos directos en las relaciones internacionales con los sujetos reclamados o con quienes se consideran afectados en una decisión diplomática; estos actos tienen un impacto positivo o negativo en las relaciones internacionales lo que dependerá de cada controversia en especial y de las instancias a las que se acudieron para resolver las diferencias.

En ese sentido, cada caso en particular debe ser analizado para determinar la viabilidad jurídica de las pretensiones, la capacidad técnica en materia de comercio y el impacto que originará resolverlo a través de determinado método, sistema o fuero de resolución de controversias.

En materia de comercio, es indiscutible que el sistema de resolución de diferencias de la Organización Mundial del Comercio es el idóneo para resolver las disputas entre Estados miembro, en virtud de la experiencia, capacidad, especialidad e impacto

internacional; por lo que cualquier método alternativo para resolver los conflictos internacionales no será vinculante y no tendrá el mismo impacto si se realiza fuera de la Organización Mundial del Comercio, tomando en consideración, que el proceso garantiza la igualdad de condiciones y es propicio para que cualquier Estado miembro sin importar el tamaño económico, avance tecnológico o capacidad militar pueda iniciar con consultar a través del sistema de solución de controversias a cualquier Estado que a su juicio incumple con las normas de derecho internacional del comercio.

Si bien adicionalmente, se logra identificar instancias regionales o individuales en algunos tratados internacionales multilaterales como el caso del Sistema de Integración Centroamericano, el mecanismo contemplado en dicha jurisdicción internacional no posee un alto grado de fuerza ejecutiva, es limitativo para resolver conflictos comerciales entre los países que forman parte del sistema de integración regional y su experiencia en materia comercial dista con la Organización Mundial del Comercio; es por eso, que aunque exista una jurisdicción ajena y con competencia a la del Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio este último es el adecuado e idóneo para resolver conflictos en materia de comercio internacional.

Por ende, los efectos del uso del sistema de resolución de diferencias de la Organización Mundial del Comercio en las relaciones internacionales son positivos, la utilización de este método de resolución de conflictos le brinda a Guatemala experiencia y credibilidad ante la comunidad internacional, como un negociador serio para concretar acuerdos comerciales; además se expone como un sujeto de derecho internacional capaz y competente para la defensa de sus intereses y legitima los informes y acuerdos de la Organización Mundial del Comercio fortaleciendo su institucionalidad.





CONCLUSIÓN

El derecho internacional prevé métodos diplomáticos o políticos y jurisdiccionales para la resolución de conflictos internacionales, en materia de comercio internacional el método jurisdiccional más reconocido e idóneo es el sistema de resolución de diferencias de Organización Mundial del Comercio, asimismo, se encuentran otros métodos como el del Sistema de Integración Centroamericano y de forma individualizada los métodos contenidos en los tratados de libre comercio, estos métodos se caracterizan por ser vinculantes para las partes y por ende sus resoluciones ejecutables.

Por su parte, los métodos políticos o diplomáticos son métodos alternos a los métodos jurisdiccionales, susceptibles en cualquier tiempo y materia para resolver los conflictos de forma pacífica, en el ámbito comercial se encuentran la negociación, conciliación e investigación; estos no tienen los mismos efectos vinculantes ya que su poder coercitivo se limita al grado de obligatoriedad y ejecutabilidad que las partes le brinden a los acuerdos o compromisos que adquieren al resolver los conflictos por esta vía.

Para Guatemala, el accionar ante el Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio puede acarrear un impacto en sus relaciones internacionales diplomáticas o comerciales de forma positiva o negativa, lo cual dependerá de la naturaleza del conflicto, madurez económica, experiencia y capacidad de negociación del Estado reclamado.

Al concluir con el trabajo de investigación se determinó que la hipótesis planteada se comprobó, en virtud que existe un impacto en las relaciones internacionales de



Guatemala con los Estados Reclamados, de la misma forma, se establece que el método jurisdiccional ante el Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio no es exclusivo, ya que el derecho internacional y el Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias, permitir que los Estados en conflicto puedan acudir a una vía alterna a través de la jurisdicción diplomática o política siendo esta vía susceptible de cualquier materia, jurisdicción y tiempo; adicionalmente, se comprueba que la Organización Mundial del Comercio no es la única con jurisdicción internacional para conocer y resolver conflictos en materia de comercio internacional, pudiendo algunos Estados o sujetos de derecho internacional acogerse a un sistema regional como el Sistema de Integración Centroamericano o a métodos contenidos de forma individual en los tratados de libre comercio.

Asimismo, se identifica la necesidad de que el Ministerio de Economía como ente rector de la Política de Comercio Exterior realice un análisis de riesgo del conflicto y de la contraparte, previo a iniciar cualquier acción con motivo de un conflicto de comercio internacional con la finalidad de mitigar cualquier desgaste en las relaciones internacionales diplomáticas o comerciales de Guatemala.



REFERENCIAS

- Acedo Penco, Á. (2018). La noción de consumidor y su tratamiento en el derecho comunitario, estatal y autonómico. Breve referencia al concepto consumidor en el derecho extremeño. *Anuario de la Facultad de Derecho*. Universidad de Extremadura, 299.
- Agosin, M. (2019). Guerra Comercial. *Economía & Administración*, 7.
- Aguilar, E. (s.f.). *Conociendo la Organización Mundial del Comercio*. Centro para la Promoción, la Investigación y Desarrollo Rural y Social. Ediciones Graphic Print, S.A.
- Alianza Global para la Facilitación del Comercio. (15 de noviembre de 2022).
<https://www.tradefacilitation.org>.
<https://www.tradefacilitation.org/content/uploads/2019/07/2019-tfa-simple-guide-spa.pdf>
- Amigo Román, C. (1995). Solución de controversias internacionales y sus mecanismos. *Revista de la Facultad de Derecho de la Universidad Complutense* , 524.
- Amycos. (2010). ¿Me pregunto que es el comercio internacional? *Colección de fichas informativas*, 1.
- Angarita-Calle, C. H. (16 de enero de 2008). Las relaciones económicas internacionales: Un enfoque teórico. *Papel Político*, pág. 294.
- Arciniegas Ortiz, J. (2018). Comercio internacional en Latinoamérica. Ecoe Ediciones, S.A.S.



Arosemena, P. (4 de octubre de 2012). WWW.ZONAFRANCA.COM.

<http://www.revistazonafranca.com/?p=216>

Barolin Torales, E. F., & Espinosa Blas, M. (2009). La Historia de las Relaciones Internacionales: divergencias y convergencias con sus "disciplinas madres". *Perspectivas Revista de Ciencias Sociales*, 23.

Bembibre, C. (10 de octubre de 2022). *Deficiones ABC*.

<https://www.definicionabc.com/politica/relaciones-internacionales.php>

Cabanellas de Torres, G. (1993). *Diccionario jurídico elemental*. Heliasta.

Cabanellas de Torres, G. (2006). *Diccionario Jurídico Elemental*. Heliasta.

Calduch Cervera, R. (1991). *Relaciones Internacionales*. Estudios Sociales.

Carrascal Gutierrez, Á. (2001). La mediación internacional en el sistema de Naciones Unidas y en la Unión Europea: evolución y retos de futuro. *Revista de Mediación*, 29.

Cazali Leal, L. P. (2017). *El principio de Trato nacional en las compras de gobierno centroamericanas*.

Centro de Comercio Internacional. (2003). Guía para la comunidad empresarial: El sistema mundial de comercio. United Nations.

Comité Jurídico Interamericano. (2020). *Directrices del Comité Jurídico Interamericano para los Acuerdos Vinculantes y no Vinculantes*. Organización de Estados Americanos.

Cordero, M. (2017). *Integración Económica Centroamericana*. Organización de Naciones Unidas.

De la Hoz Correa, A. P. (2014). *Generalidades de Comercio Internacional*. Editorial Esumer.

De Silva Gutierrez, G. (2012). Breves apuntes respecto al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. *Iuris Tantum*, 27.

Del Arenal, C. (1981). La génesis de las relaciones internacionales. *Revista de Estudios Internacionales*, 849.

Demarest, A. (s.f.). *The Collapse of the Classic Maya Kingdoms of the Southwestern Peten: Implications for the End of Classic Maya Civilization*.

Dobado González, R. (2014). Globalización hispana del comercio y el arte en la edad moderna. *Estudios de economía ampliada*, 14.

Egla, C. (2014). Los mecanismos alternos de resolución de conflictos como derecho humano. *Barataria. Revista Castellano Manchega de Ciencias Sociales*, 87.

Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Autónoma de México. (s.f.). *Introducción al Estudio de las Relaciones Internacionales*. México.

Flores, M. (2016). La globalización como fenómeno económico, político y social. (F. M. Venezuela, Ed.) *Orbis, Revista Científica Ciencias Humanas*, 39.

Fondo Monetario Internacional . (2000). *¿Qué es el dinero?* Washington.

Galduch Cervera, R. (2001). Concepto y método de las Relaciones Internacionales. En I. Del CidCapetillo, *Lecturas básicas para introducción al estudio de las relaciones*



internacionales (pág. 8). Ciudad de México: Facultad de Ciencias Políticas y Sociales UNAM.

Garces, B. A. (1963). Dinero, moneda, otros medios comerciales de pago, diferencias jurídicas y económicas. *Revista Facultad de Derecho y Ciencia Política*, 20.

García Montufar, J. (2001). Los Medios Alternativos de Solución de Conflictos. *Derecho & Sociedad*, 142.

García-Matamoros, L. V., Restrepo Escobar, A. C., & Arevalo-Ramírez, W. (2017). Procedimiento ante el Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio (OMC). En *Procedimiento, litigio y representación ante tribunales internacionales* (pág. 545). Bogota, Colombia: Universidad del Rosario.

Gómez Jiménez, S., Castro, J. D., & Cardona, E. (2019). *Ronda de Uruguay 1986*. Universidad EAFIT.

Gómez-Robledo Verduzo, A. (2003). El estado actual de la jurisdicción internacional y el futuro de la misma. En A. G.-R. Verduzco, *Temas selectos de derecho internacional*. Ciudad de México, México: Universidad Autónoma de México, Instituto de Investigación Jurídica.

González Camargo, E. E. (2002). *Introducción a la ciencia política*. Guatemala: Ediciones Universitarias AYAN.

Granchelli, N. (2020). Conflicto jurídico y sus elementos. *Revista FADEEAC*, 1.



Griska. (26 de 07 de 2019). www.griska.com.mx.

<https://www.griska.com.mx/en/difference-between-foreign-trade-and-international-trade/>

Hernández Contreras, F. (s.f). Introducción a los negocios internacionales. En F. H. Contreras. Servicios Académicos Internacionales para eumed.net.

Huescas, C. (2012). *Comercio Internacional*. Red Tercer Milenio.

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. (1994). *Taller Nacional sobre Negociaciones y Acuerdos Comerciales Internacionales para el Sector Agropecuario Lima (Perú) 28-29 Nov 1994*. Lima, Perú: IICA.

Izam, M. (2004). Normas de origen y facilitación del comercio en América Latina. *Comercio exterior*, 444.

Jara Rocanti, E. (1989). *Las relaciones diplomáticas*. Santiago de Chile: PNUD y CEPAL.

Jimenez, J. (19 de enero de 2023). <https://www.xataka.com>. Obtenido de <https://www.xataka.com/ecologia-y-naturaleza/cuando-comercio-global-tropieza-semilla-cardamomo-necesitamos-acuerdo-mundial-alimentacion-sostenible>

Larios Ochaíta, C. (2014). *Derecho Internacional Público*.: Maya' Wuj.

Lentner, G., & Proaño, S. (17 de febrero de 2016). ADPIC y los Tratados Bilaterales de Inversión.: *Iuris Dictio*, pág. 56.

Liesa, C. R. (23 de 10 de 2018). www.ocw.uc3m.es. OCW: http://ocw.uc3m.es/periodismo/periodismo-internacional-ii/material-de-clase-1/Leccion_1.pdf



- López-Jurado Romeo de la Cruz, C. (2010). LA SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS EN LA OMC. En L. M. Hinojosa Martínez, & F. J. Roldan Barbero, *Derecho Internacional Económico* (pág. 188).
- Marquez Algara, G., & De Villa Cortés, J. C. (2013). *Medios alternos de resolución de conflictos*. Instituto de Investigación Jurídica, Suprema Corte de Justicia de la Nación.
- Mena, H. L. (17 de marzo de 2017). *Prezi.com*. <https://prezi.com/riitkeo0xuj8/historia-del-comercio-exterior-en-guatemala/>
- Ministerio de Finanzas Públicas de la República de Guatemala. (s.f.). *Títulos valores públicos*.
- Ministerio de Relaciones Exteriores de Guatemala. (18 de 09 de 2022). *www.minex.gob.gt*. <https://www.minex.gob.gt/DirectorioPaisesRelacion.aspx>
- Molina Tejeda, M. (03 de enero de 2023). *eclamaciones de Guatemala ante la Organización Mundial del Comercio y su impacto en las relaciones diplomáticas y comerciales con los Estados Reclamados*. (J. L. Aguila, Entrevistador)
- Morales Brol, R. E. (2015). *La Diplomacia Cultural en las relaciones bilaterales Guatemala-México*. Universidad Galileo, Escuela Superior de Diplomacia y Relaciones Internacionales.
- Mroz, E. (1969). Desarrollo de las relaciones internacionales desde 1945. *Revista de la Política Internacional*.



Núñez Jaramillo, M. (2017). Los países en desarrollo en el régimen multilateral de comercio. *Ciencia, cultura y sociedad*, 45.

Organización Mundial de Comercio. (11 de noviembre de 2022). <https://www.wto.org>.
https://www.wto.org/spanish/thewto_s/secre_s/intro_s.htm#:~:text=Los%20principales%20cometidos%20de%20la,comunicaci%C3%B3n%20y%20organizar%20as%20conferencias

Organización Mundial del Comercio . (11 de noviembre de 2022). <https://www.wto.org>.
https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_body_s.htm

Organización Mundial del Comercio. (2001). *Con el comercio hacia el futuro*. Organización Mundial del Comercio.

Organización Mundial del Comercio. (2014). *La organización mundial del comercio*. Organización Mundial del Comercio.

Organización Mundial del Comercio. (2017). *Manual sobre el Sistema de Solución de Diferencias de la OMC*. Ginebra, Suiza: Organización Mundial del Comercio.

Organización Mundial del Comercio. (11 de octubre de 2022). <https://www.wto.org>.
https://www.wto.org/spanish/tratop_s/gatt_s/gatt_s.htm

Organización Mundial del Comercio. (11 de octubre de 2022). <https://www.wto.org>.
https://www.wto.org/spanish/tratop_s/serv_s/s_coun_s.htm#:~:text=El%20Consejo%20del%20Comercio%20de%20Servicios%20se%20encarga%20de%20facilitar,%C3%B3rganos%20subsidiarios%20que%20sean%20necesarios.



Organización Mundial del Comercio. (11 de noviembre de 2022). <https://www.wto.org>.

https://www.wto.org/spanish/tratop_s/trips_s/tripfq_s.htm#TripsCouncil

Organización Mundial del Comercio. (11 de noviembre de 2022). <https://www.wto.org>.

Obtenido de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tprbdy_s.htm

Organización Mundial del Comercio. (15 de noviembre de 2022). <https://www.wto.org>.

https://www.wto.org/spanish/tratop_s/sps_s/spsund_s.htm#:~:text=los%20productores%20nacionales%3F-

,El%20Acuerdo%20sobre%20la%20Aplicaci%C3%B3n%20de%20Medidas%20Sanitarias%20y%20Fitosanitarias,a%20establecer%20sus%20propias%20normas.

Organización Mundial del Comercio. (15 de noviembre de 2022). <https://www.wto.org>.

https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tbt_s/tbt_s.htm#:~:text=El%20objetivo%20del%20Acuerdo%20sobre,creen%20obst%C3%A1culos%20innecesarios%20al%20comercio.

Organización Mundial del Comercio. (28 de noviembre de 2022). <https://www.wto.org>.

https://www.wto.org/spanish/tratop_s/scm_s/subs_s.htm#:~:text=El%20Acuerdo%20sobre%20Subvenciones%20y,causado%20por%20las%20importaciones%20subvencionadas.

Organización Mundial del Comercio. (20 de 11 de 2022). <https://www.wto.org>.

https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/disp_settlement_cbt_s/c3s3p1_s.htm#fnt1



Organización Mundial del Comercio. (24 de diciembre de 2022). <https://www.wto.org>.
https://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/guatemala_s.htm#:~:text=Guatemala%20es%20Miembro%20de%20la,10%20de%20octubre%20de%201961.

Organización Mundial del Comercio. (10 de octubre de 2022). www.wto.org.
https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact5_s.htm

Organización Mundial del Comercio. (17 de septiembre de 2022). www.wto.org.
https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/inbrief_s/inbr_s.htm#:~:text=Estructura,el%20conjunto%20de%20los%20Miembros.

Organización Mundial del Comercio. (1 de enero de 2023). <https://www.wto.org>.
https://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/guatemala_s.htm

Organización Mundial del Comercio. (1 de enero de 2023). <https://www.wto.org>.
https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds60_s.htm

Organización Mundial del Comercio. (2 de enero de 2023). <https://www.wto.org>.
https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds581_s.htm

Organización Mundial del Comercio. (2 de enero de 2023). <https://www.wto.org>.
https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds457_s.htm

Organización Mundial del Comercio. (1 de enero de 2023). <https://www.wto.org>.
https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds416_s.htm

Organización Mundial del Comercio. (4 de enero de 2023). <https://www.wto.org>. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds331_s.htm



Ormachea Choque, I. (1999). Medios alternos de resolución de conflictos. En *Manual de conciliación* (pág. 44). Instituto Peruano de Solución de Conflictos, Negociación y Mediación.

Ossorio, M. (1973). *Diccionario de Ciencias Jurídicas, Políticas y Sociales*. Datascan, S.A.

Pecourt García, E. (1961). El principio de "FORUM PROROGATUM" y su aplicación en los tribunales internacionales. En *El principio de "FORUM PROROGATUM" y su aplicación en los tribunales internacionales* (pág. 9). Universidad de Valencia-Secretariado de Publicaciones-Intercambio Científico Universitaria.

Perez Vaquero, C. (17 de 10 de 2022). www.archivodeinalbis.blogstop.com.
<http://archivodeinalbis.blogspot.com/2014/12/el-fracaso-de-la-organizacion.html>

Perú Legal. (1 de enero de 2023). <https://perulegal.larepublica.pe>.
<https://perulegal.larepublica.pe/peru/politica/2022/08/13/la-jurisdiccion-internacional-un-concepto-explicado-3320/>

Pierrotii, N. (2016). *Pasado y presente de las rutas de la seda, Asia Central y el Comercio Internacional euroasiático*. Universidad Católica del Uruguay.

Podesta Costa, L. (1995). *Derecho Internacional Público* (Vol. Tomo II). Tipografía Editora

Preiró, R. (2020). *Economipedia.com*.
<https://economipedia.com/definiciones/usuario.html#:~:text=Son%20todos%20aquellos%20que%20siempre,Consumidor.>

Richter, M. (2009). *Diccionario de derecho constitucional*. Guatemala.



Rojas, D. (2003). La historia y las relaciones internacionales: de la historia internacional a la historia global.

San Martín, D. (2018). *¿Guerra comercial? Aspectos históricos y rol de la OMC*. Centro de Estudios Internacionales.

Sánchez, A. (2018). *Estados Unidos vs China Guerra Comercial*. Conejo Nacional de Competitividad .

Secretaría del GATT. (1959). Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio sus finalidades y realizaciones.

Secretaría del MERCOSUR. (marzo de 2006). *Convergencia Comercial de los Países de América del Sur hacia la Comunidad Sudamericana de Naciones*. MERCOSUR.

Sosa Olán, H. (2011). Concepto de consumidor en el ordenamiento jurídico europeo y español. *Revista jurídica de la Universidad Bernardo O'Higgins*, 167.

Superintendencia de Administración Tributaria. (15 de noviembre de 2022). <https://portal.sat.gob.gt>. <https://portal.sat.gob.gt/portal/valoracion-y-clasificacion-de-las-mercancias/acuerdo-relativo-a-la-aplicacion-del-articulo-vii-del-acuerdo-general-sobre-aranceles-aduaneros/#:~:text=El%20Acuerdo%20Relativo%20a%20la,en%20aduana%20de%20las%20mercanc%C3%ADa>

Tejeda, M. T. (17 de abril de 2019). Ministro Consejero. (P. C. South, Entrevistador) <https://www.policycenter.ma/interviews/interview-marco-tulio-molina-tejeda?page=4>



Umaña Peña, R. (2015). El Acuerdo General Sobre el Comercio de Servicios Características y su Asociación con Salud. Universidad de Alicante.

United Nations. (2010). Most favoured nation treatment . *United nations conference on trade and development* (pág. 13). New York: UNCTAD.

Vado Grajales, L. (2006). Medios Alternos de Resolución de Conflictos. En *Estudios en homenaje a Marcia Muñoz Medrano* (pág. 377). Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México .

Valencia Agudeo, G. D. (2011). Teoría económica y formación del Estado nación: mercantilista y liberalista. *Ecos de Colombia*.

VanGrasstek, C. (2013). Historia y futuro de la Organización Mundial del Comercio. Ginebra, Suiza: Organización Mundial del Comercio.

Vásquez Avellaneda, D. M. (1995). La OMC incidencia y repercusiones para. Universidad Andina Simón Bolívar Subsede Ecuador.

Villalta Vizcarra, A. (2015). Solución de controversias en el Derecho Internacional. En O. d. Americanos, *Solución Pacífica de Controversias en el Derecho Internacional*" (pág. 17). Organización de Estados Americanos.

Villegas Lara, R. A. (2013). Derecho Mercantil Guatemalteco. Editorial Universitaria.

Wills Valderrama, S. (2020). El mecanismo de solución de diferencias de la OMC. En E. Prieto-Rios, & R. Urrueña, *Debate contemporáneos de derecho internacional económico: una mirada desde colombia* (pág. 172). Universidad del Rosario.



Witker Velásquez, J. A. (2011). Derecho del Comercio Exterior. Instituto de Investigaciones Jurídicas UNAM.

Witker, J., & Hernández, L. (2002). *Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México*. Universidad Autónoma de México.

Zelicovich, J. (2018). *Investigación en relaciones comerciales internacionales: Acceso a fuentes*. Universidad Nacional de Rosario.

LEGISLACIÓN

Constitución Política de la República de Guatemala. Asamblea Nacional Constituyente, 1986.

Código de Comercio de Guatemala. Congreso de la República de Guatemala. Decreto número 2-70, 1971.

Ley del Organismo Ejecutivo, Congreso de la República de Guatemala, Decreto 114-97, 1997.

Ley de Protección al Consumidor y Usuario, Congreso de la República de Guatemala, Decreto 006-2003, 2003.

Reglamento Interno del Ministerio de Economía, Ministerio de Economía del Gobierno de la República de Guatemala, Acuerdo Gubernativo 211-2019, 2019.

Ley del Servicio Diplomático, Jefe de Gobierno de la República de Guatemala, Decreto Ley 148. 1963.

Convención para el Arreglo Pacífico de los Conflictos Internacionales, 1907.



Carta de las Naciones Unidas, 1945.

Pacto de Bogotá, 1948.

Convención de Viena sobre Relaciones Diplomáticas, 1964.

Convención de Viena sobre Derechos de los Tratados, 1969.

Acuerdo de Marrakech, 1994.

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 1994.

Acuerdo sobre la Agricultura, 1994

Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, 1994.

Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido, 1994.

Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, 1994.

Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio,
1994.

Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles
Aduaneros y Comercio de 1994, 1994.

Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles
Aduaneros y Comercio de 1994, 1994.

Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición, 1994.

Acuerdo sobre Normas de Origen, 1994.

Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación, 1994.



Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, 1994.

Acuerdo sobre Salvaguardias Acuerdo sobre Facilitación del Comercio, 1994.

Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, 1994.

Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se Rige la Solución de Diferencias, 1994.

Acuerdo General Sobre el Comercio de Servicios y Anexos, 1994.

Tratado de Libre Comercio de América Central, República Dominicana y América del Norte (CAFTA), 2004.





ANEXOS



MINISTERIO DE ECONOMÍA

NUM:	1
REF:	No. UIP-MINECO-004-2023

RESOLUCIÓN No. UIP-MINECO-004-2023

MINISTERIO DE ECONOMÍA, Guatemala, nueve de enero del dos mil veintitrés.

ASUNTO: JOSÉ LUIS LINARES, solicitó con fecha tres de enero del año dos mil veintitrés, información vía electrónica, relacionada con: "1. *Indicar número de reclamaciones presentadas por Guatemala ante la Organización Mundial del Comercio por la acción permanente de Guatemala en este organismo internacional, en las cuales el Estado de Guatemala haya iniciado una consulta o reclamación (no como tercero); 2. De las reclamaciones identificadas listar el nombre de los Estados a quienes se reclamó, el asunto por el que se reclamó y cual fue su resultado, es decir Guatemala ganó o perdió la disputa y si esta fue resuelta por informes del Grupo Especial o el Órgano de Apelación, o si se resolvió por mediación, buenos oficios o negociación; 3. Listar las reclamaciones a las cuales el Estado de Guatemala se adhirió como tercero, indicando los Estados contra quien se planteó la reclamación.*"

Se tiene a la vista para resolver la solicitud identificada en el acápite; y **CONSIDERANDO:** Que de conformidad con lo establecido en el Artículo cinco (5) de la Ley de Acceso a la Información Pública, Decreto cincuenta y siete mil ochocientos dos mil ochocientos veintinueve (57-2006) del Congreso de la República, el cual establece "...toda persona individual o jurídica, pública o privada, que tiene derecho a solicitar, tener acceso y obtener la información pública que hubiera solicitado respecto la institución...".

CONSIDERANDO: Que el Ministerio de Economía, como entidad del Estado, está obligado a proporcionar la información pública que se le solicita y que obra en los archivos correspondientes.

POR TANTO: Con base en lo considerado y con fundamento en los artículos 2, 5, 8, 11, 12 y 16 de la Ley de Acceso a la Información Pública, la Unidad de Información Pública del Ministerio de Economía. **DECLARA:** I) con hacer la solicitud presentada por JOSÉ LUIS LINARES, vía electrónica. Haciendo entrega de la información remitida por la Dirección de Política de Comercio Exterior del Ministerio de Economía. II) Dentro del plazo establecido en la Ley de Acceso a la Información Pública, remítase al sujeto activo dicha información. III) Los interesados tendrán responsabilidad penal y civil por el uso, manejo y difusión de la información pública a la que tengan acceso. IV) La recepción de la presente resolución por medio electrónico se tendrá como notificación de esta.

[Firma]
 UNIDAD DE INFORMACIÓN PÚBLICA
 SECRETARÍA GENERAL
 MINISTERIO DE ECONOMÍA

5a. Avenida 10-43 zona 1, ciudad de Guatemala
 (011) 2412-0000



GOBIERNO de
GUATEMALA
DEL QUINCEAVO SIGLO

MINISTERIO
DE ECONOMÍA

Guatemala, 09 de enero de 2023

Señor
José Luis Linares
Solicitud C-001-2023

Estimado señor Linares:

Reciba un cordial saludo. En atención a la solicitud presentada por usted ante la Unidad de Acceso a la Información Pública del Ministerio de Economía, el 03 de enero del 2023, le compartimos lo indicado por la [Dirección de Política de Comercio Exterior](#):

Muy buenos días, adjunto información requerida por información pública.

Es importante resaltar, que la información fue proporcionada por el encargado del tema de solución de controversias en nuestra Misión Permanente ante la OMC, indicó que ya lo había contactado el requerente de la información. En ese sentido, favor notar que toda la información que solicita es pública y fácilmente accesible en el siguiente vínculo: https://www.wto.org/spanish/thewto_x/controversies_x/guatemala_x.htm.

Al entrar a dicha página, deberá buscar el título "Diferencias en que participa o ha participado Guatemala". En el recuadro, sugerimos entrar a la pestaña "Casos", donde aparecerán tres líneas: "Como reclamante 10 caso(s)", "Como demandado 2 caso(s)" y "Como tercero 58 caso(s)". Cada una de estas líneas puede abrirse y le dará el número y nombre de cada caso en los que Guatemala ha participado, sea como reclamante, como demandado o como tercero parte. Si necesitara información específica sobre cada uno de esos casos, puede hacer "click" en el de su interés y obtendrá una descripción de la disputa así como el estado actual de la misma.

No obstante lo anterior, le adjuntamos un cuadro que contiene un resumen de la información de la solicitud que hemos preparado.

Esperamos haber resuelto la solicitud satisfactoriamente.

Saludos cordiales,

Lic. Edalmiro de Jesús Villatoro Osvaldo
Asesor de Negociaciones Comerciales
Dirección de Política de Comercio Exterior
Viceministerio de Integración y Comercio Exterior
evillatoro@minieco.org.gt
PBC (+502) 2412-0200 Ext. 4317

8 a. Avenida 13-43 zona 1, ciudad de Guatemala
(502) 2412-0200

WWW.MINIECO.ORG.GT  @MINIECOGT

INFORMACIÓN OMC REQUERIDA POR ACCESO A LA INFORMACIÓN PÚBLICA

1. Guatemala como demandante ante OMC y resultado final por el Grupo Especial o por el Órgano de Apelación de la reclamación presentada por Guatemala:
2. Guatemala como Tercero, miembros contra quien se planteó la reclamación:

Toda la información relacionada con las disputas en la que ha participado Guatemala y los Informes del Grupo Especial o el Órgano de Apelación de cada una de ellas, se encuentra en la página oficial de la Organización Mundial del Comercio, «OMC», https://www.wto.org/spanish/traffic_sdsdses_sdsdsu_ha_country_s.htm.

1. COMO RECLAMANTE:

Guatemala ha participado como reclamante en 10 disputas, las cuales son: DS16, DS27, DS158, DS220, DS298, DS331, DS390, DS416, DS457, DS581.

1. DS16. Comunidades Europeas — Régimen de la importación, venta y distribución de plátanos. Resultado Final: Solución mutuamente convenida.
2. DS27. Comunidades Europeas — Régimen de la importación, venta y distribución de bananos. Resultado final: Solución mutuamente convenida.
3. DS158. Comunidades Europeas — Régimen para la importación, venta y distribución de bananos. Resultado Final: Solución mutuamente convenida.
4. DS220. Sistema de bandas de precios y medidas de salvaguardia aplicados a determinados productos agrícolas. Resultado Final: consultas.
5. DS298. Determinadas medidas de fijación de precios para la valoración en aduana y para otros efectos. Resultado Final: Solución mutuamente convenida.
6. DS331. Derechos antidumping sobre las tuberías de acero procedentes de Guatemala. Resultado Final: Informe del Grupo Especial, adoptado el 24 de julio de 2007.
7. DS390. Donaciones, préstamos y otros incentivos. Resultado Final: Consultas.
8. DS416. República Dominicana — Medidas de salvaguardia sobre las importaciones de sacos de polipropileno y tejido tubular. Resultado final: Informe del Grupo Especial, adoptado el 22 de febrero de 2012.
9. DS457. Derecho adicional sobre las importaciones de determinados productos agropecuarios. Resultado Final: Laudo arbitral del art. 21.3 c) del ESD distribuido, 16 de diciembre de 2015.
10. DS581. Medidas relativas al azúcar y la caña de azúcar. Resultado Final: Informe del Grupo Especial, 14 de diciembre de 2021.

2. COMO TERCERO:

Guatemala ha participado en las disputas siguientes:

DS38, DS174, DS204, DS267, DS241, DS246, DS290, DS302, DS308, DS332, DS366, DS381, DS384, DS386, DS389, DS392, DS406, DS413, DS415, DS417, DS418, DS430, DS434, DS433, DS438, DS441, DS444, DS445, DS453, DS458, DS461, DS467, DS469, DS495, DS502, DS511, DS517, DS526, DS544, DS547, DS548, DS550, DS551, DS552, DS554, DS556, DS557, DS558, DS559, DS560, DS561, DS564, DS579, DS580, DS585, DS593, DS599, DS600

1. DS58. Prohibición de importar ciertas camarones y sus productos.

Miembros en la Disputa:

Reclamante: India; Malasia; Pakistán; Tailandia

Demandado: Estados Unidos

Terceros: Australia; Canadá; Colombia; Costa Rica; Comunidades Europeas; Ecuador; El Salvador; Guatemala; Hong Kong, China; Japón; México; Nigeria; Filipinas; Senegal; Singapur; Sri Lanka; Venezuela, República Bolivariana de; Pakistán; Tailandia.

2. DS174. Medidas relacionadas con la protección de las marcas de fábrica o de comercio y las indicaciones geográficas en el caso de los productos agrícolas y los productos alimenticios.

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Estados Unidos

Demandado: Comunidades Europeas

Terceros: Argentina; Australia; Brasil; Canadá; China; Taipei Chino; Colombia; Guatemala; India; México; Nueva Zelanda; Turquía

3. DS204. Medidas que afectan a los servicios de telecomunicaciones

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Estados Unidos

Demandado: México

Terceros: Australia; Brasil; Canadá; Cuba; Comunidades Europeas; Guatemala; Honduras; India; Japón; Nicaragua.

4. DS207. Sistema de bandas de precios y medidas de salvaguardia aplicados a determinados productos agrícolas.

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Argentina

Demandado: Chile

Terceros: Australia; Brasil; Canadá; China; Colombia; Costa Rica; Comunidades Europeas; Ecuador; El Salvador; Guatemala; Honduras; Japón; Nicaragua; Paraguay; Perú; Tailandia; Venezuela, República Bolivariana de; Estados Unidos.

5. DS241. Derechos antidumping definitivos sobre los pollos procedentes del Brasil.

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Brasil

Demandado: Argentina

Terceros: Canadá; Chile; Comunidades Europeas; Guatemala; Paraguay; Estados Unidos.

6. DS246. Condiciones para la concesión de preferencias arancelarias a los países en desarrollo.

Miembros en la Disputa:

Reclamante: India

Demandado: Comunidades Europeas

Terceros: Bolivia, Estado Plurinacional de; Brasil; Colombia; Costa Rica; Cuba; Ecuador; El Salvador; Guatemala; Honduras; Mauricio; Nicaragua; Pakistán; Panamá; Paraguay; Perú; Sri Lanka; Venezuela, República Bolivariana de; Estados Unidos

7. DS290. Protección de las marcas de fábrica o de comercio y las Indicaciones geográficas en el caso de los productos agrícolas y los productos alimenticios.

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Australia

Demandado: Comunidades Europeas

Terceros: Argentina; Brasil; Canadá; China; Taipei Chino; Colombia; Guatemala; India; México; Nueva Zelanda; Turquía; Estados Unidos

8. DS302. Medidas que afectan a la importación y venta interna de cigarrillos.

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Honduras

Demandado: República Dominicana

Terceros: Chile; China; Comunidades Europeas; El Salvador; Guatemala; Nicaragua; Estados Unidos.

9. DS308. Medidas fiscales sobre los refrescos y otras bebidas

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Estados Unidos

Demandado: México

Terceros: Canadá; China; Comunidades Europeas; Guatemala; Japón.

10. DS332. Medidas que afectan a las importaciones de neumáticos recauchutados

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Comunidades Europeas

Demandado: Brasil

Terceros: Argentina; Australia; China; Cuba; Guatemala; Japón; República de Corea; México; Paraguay; Taipei Chino; Tailandia; Estados Unidos.

11. DS366. Precios indicativos y restricciones de los puertos de entrada.

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Panamá

Demandado: Colombia

Terceros: China; Ecuador; Comunidades Europeas; Guatemala; Honduras; India; Taipei Chino; Turquía; Estados Unidos.

12. DS381. Medidas relativas a la importación, comercialización y venta de atún y productos de atún.

Miembros en la Disputa:

Reclamante: México

Demandado: Estados Unidos

Terceros: Australia; Brasil; Canadá; China; Ecuador; Comunidades Europeas; Guatemala; India; Japón; República de Corea; Nueva Zelanda; Noruega



13. DS384. Determinadas prescripciones en materia de etiquetado indicativo del país de origen (EPO).

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Canadá

Demandado: Estados Unidos

Terceros: Argentina; Australia; Brasil; China; Colombia; Unión Europea; Guatemala; India; Japón; República de Corea; México; Nueva Zelandia; Perú; Taipei Chino.

14. DS386. Determinadas prescripciones en materia de etiquetado indicativo del país de origen.

Miembros en la Disputa:

Reclamante: México

Demandado: Estados Unidos

Terceros: Argentina; Australia; Brasil; Canadá; China; Colombia; Unión Europea; Guatemala; India; Japón; República de Corea; Nueva Zelandia; Perú; Taipei Chino

15. DS389. Determinadas medidas que afectan a la carne y los productos cárnicos de aves de corral procedentes de los Estados Unidos.

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Estados Unidos

Demandado: Comunidades Europeas

Terceros: Australia; China; Guatemala; República de Corea; Nueva Zelandia; Noruega; Taipei Chino

16. DS392. Determinadas medidas que afectan a las importaciones de aves de corral procedentes de China.

Miembros en la Disputa:

Reclamante: China

Demandado: Estados Unidos

Terceros: Brasil; Comunidades Europeas; Guatemala; República de Corea; Taipei Chino; Turquía.

17. DS406. Medidas que afectan a la producción y venta de cigarrillos de clavo de olor

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Indonesia

Demandado: Estados Unidos

Terceros: Brasil; Colombia; República Dominicana; Unión Europea; Guatemala; México; Noruega; Turquía.

18. DS413. Determinadas medidas que afectan a los servicios de pago electrónico.

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Estados Unidos

Demandado: China

Terceros: Australia; Ecuador; Unión Europea; Guatemala; Japón; República de Corea; India

19. DS415. Medidas de salvaguardia sobre las importaciones de sacos de polipropileno y tejido tubular.

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Costa Rica

Demandado: República Dominicana

Terceros: China; Colombia; El Salvador; Unión Europea; Guatemala; Honduras; Nicaragua; Panamá; Turquía; Estados Unidos

20. DS417. Medidas de salvaguardia sobre las importaciones de sacos de polipropileno y tejido tubular

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Honduras

Demandado: República Dominicana

Terceros: China; Colombia; Costa Rica; El Salvador; Unión Europea; Guatemala; Nicaragua; Panamá; Turquía; Estados Unidos

21. DS418. Medidas de salvaguardia sobre las importaciones de sacos de polipropileno y tejido tubular.

Miembros en la Disputa:

Reclamante: El Salvador

Demandado: República Dominicana

Terceros: China; Colombia; Costa Rica; Unión Europea; Guatemala; Honduras; Nicaragua; Panamá; Turquía; Estados Unidos.

22. DS430. Medidas relativas a la importación de determinados productos agropecuarios.

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Estados Unidos

Demandado: India

Terceros: China; Colombia; Ecuador; Unión Europea; Guatemala; Japón; Viet Nam; Argentina; Australia; Brasil

23. DS434. Determinadas medidas relativas a las marcas de fábrica o de comercio y otras prescripciones de empaquetado genérico aplicables a los productos de tabaco y al empaquetado de esos productos.

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Ucrania

Demandado: Australia

Terceros: Argentina; Brasil; Canadá; República Dominicana; Ecuador; Unión Europea; Guatemala; Honduras; India; Indonesia; Japón; República de Corea; Nueva Zelanda; Nicaragua; Noruega; Omán; Filipinas; Singapur; Taipei Chino; Turquía; Estados Unidos; Uruguay; Zambia; Zimbabwe; Chile; China; Cuba; Egipto; Malasia; México; Moldova; República de; Nigeria; Perú; Tailandia; Malawi

24. DS435. Determinadas medidas relativas a las marcas de fábrica o de comercio, indicaciones geográficas y otras prescripciones de empaquetado genérico aplicables a los productos de tabaco y al empaquetado de esos productos.

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Honduras

Demandado: Australia

Terceros: Argentina; Brasil; Canadá; Chile; China; Cuba; República Dominicana; Unión Europea; India; Indonesia; Japón; República de Corea; Nueva Zelanda; Nicaragua; Nigeria; Noruega; Omán; Panamá; Filipinas; Sudáfrica; Taipei Chino; Tailandia; Ucrania; Estados Unidos; Uruguay; Zimbabue; Guatemala; Singapur; Guatemala; Malawi; Malasia; México; Singapur; Turquía; Zambia; Perú; Ecuador.

25. DS438. Medidas que afectan a la importación de mercancías.

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Unión Europea

Demandado: Argentina

Terceros: Australia; Canadá; China; Ecuador; Guatemala; India; Israel; Japón; República de Corea; Noruega; Arabia Saudita, Reino de la; Suiza; Taipei Chino; Tailandia; Turquía; Estados Unidos.

26. DS441. Determinadas medidas relativas a las marcas de fábrica o de comercio, indicaciones geográficas y otras prescripciones de empaquetado genérico aplicables a los productos de tabaco y al empaquetado de esos productos

Miembros en la Disputa:

Reclamante: República Dominicana

Demandado: Australia

Terceros: Argentina; Brasil; Canadá; Chile; Unión Europea; Guatemala; Honduras; India; Japón; República de Corea; Malasia; México; Nueva Zelanda; Nicaragua; Noruega; Filipinas; Federación de Rusia; Singapur; Taipei Chino; Tailandia; Trinidad y Tobago; Turquía; Ucrania; Estados Unidos; China; Nigeria; Indonesia; Perú; Arabia Saudita, Reino de la; Sudáfrica; Cuba; Uruguay; Zimbabue; Ecuador

27. DS444. Medidas que afectan a la importación de mercancías.

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Estados Unidos

Demandado: Argentina

Terceros: Australia; Canadá; China; Ecuador; Unión Europea; Guatemala; India; Israel; Japón; República de Corea; Noruega; Arabia Saudita, Reino de la; Suiza; Taipei Chino; Tailandia; Turquía

28. DS445. Medidas que afectan a la importación de mercancías.

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Japón

Demandado: Argentina

Terceros: Australia; Canadá; China; Ecuador; Unión Europea; Guatemala; India; Israel; República de Corea; Noruega; Arabia Saudita, Reino de la; Suiza; Taipei Chino; Tailandia; Turquía; Estados Unidos

29. DS453. Medidas relativas al comercio de mercancías y servicios.

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Panamá

Demandado: Argentina

Terceros: Australia; China; Ecuador; Unión Europea; Guatemala; Honduras; India; Estados Unidos; Brasil; Singapur; Omán; Arabia Saudita, Reino de la.

30. DS458. Determinadas medidas relativas a las marcas de fábrica o de comercio, indicaciones geográficas y otras prescripciones de empaquetado genérico aplicables a los productos de tabaco y al empaquetado de esos productos.

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Cuba

Demandado: Australia

Terceros: Argentina; Brasil; Canadá; Chile; República Dominicana; Unión Europea; Guatemala; Honduras; India; Japón; República de Corea; Malasia; México; Nueva Zelandia; Nicaragua; Noruega; Filipinas; Federación de Rusia; Singapur; Taipei China; Tailandia; Turquía; Ucrania; Estados Unidos; China; Nigeria; Indonesia; Perú; Arabia Saudita, Reino de la; Sudáfrica; Uruguay; Zimbabue; Ecuador

31. DS461. Medidas relativas a la importación de textiles, prendas de vestir y calzado.

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Panamá

Demandado: Colombia

Terceros: Ecuador; El Salvador; Unión Europea; China; Guatemala; Honduras; Estados Unidos; Filipinas

32. DS467. Determinadas medidas relativas a las marcas de fábrica o de comercio, indicaciones geográficas y otras prescripciones de empaquetado genérico aplicables a los productos de tabaco y al empaquetado de esos productos.

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Indonesia

Demandado: Australia

Terceros: Brasil; Canadá; China; Cuba; Unión Europea; Guatemala; Honduras; India; Japón; República de Corea; Malasia; México; Nueva Zelandia; Nicaragua; Noruega; Omán; Filipinas; Federación de Rusia; Taipei China; Tailandia; Turquía; Ucrania; Estados Unidos; Uruguay; Zimbabue; República Dominicana; Perú; Singapur; Argentina; Chile; Malawi; Nigeria; Ecuador

33. DS469. Medidas relativas al arqueo atlántico-escandinavo.

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Dinamarca

Demandado: Unión Europea

Terceros: Australia; China; Guatemala; Honduras; Islandia; India; Japón; Nueva Zelandia; Panamá; Federación de Rusia; Taipei China; Turquía; Estados Unidos; Argentina; Brasil; México; Noruega; Perú; Tailandia

34. DS495. Prohibiciones de importación, y prescripciones en materia de pruebas y certificación relativas a los radionúclidos.

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Japón

Demandado: República de Corea



Terceros: Estados Unidos; Unión Europea; Noruega; Nueva Zelanda; India; Federación de Rusia; Taipei Chino; China; Guatemala; Canadá; Brasil

35. DS302. Medidas relativas a los aguardientes importados.

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Unión Europea

Demandado: Colombia

Terceros: Brasil; Canadá; Chile; China; El Salvador; Guatemala; India; Kazajstán; República de Corea; México; Panamá; Federación de Rusia; Taipei Chino; Estados Unidos

36. DS511. Ayuda interna para los productores agropecuarios.

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Estados Unidos

Demandado: China

Terceros: Australia; Brasil; Canadá; Colombia; Ecuador; Egipto; El Salvador; Unión Europea; Guatemala; India; Indonesia; Israel; Japón; Kazajstán; República de Corea; Noruega; Pakistán; Paraguay; Filipinas; Federación de Rusia; Arabia Saudita, Reino de la; Singapur; Taipei Chino; Tailandia; Turquía; Ucrania; Viet Nam

37. DS517. Contingentes arancelarios aplicables a determinados productos agropecuarios.

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Estados Unidos

Demandado: China

Terceros: Australia; Brasil; Canadá; Ecuador; Unión Europea; Guatemala; India; Indonesia; Japón; Kazajstán; República de Corea; Noruega; Federación de Rusia; Singapur; Taipei Chino; Ucrania; Viet Nam.

38. DS526. Medidas relativas al comercio de mercancías y servicios y a los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio.

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Qatar

Demandado: Emiratos Árabes Unidos

Terceros: Afganistán; Australia; Bahrein, Reino de; Brasil; Canadá; China; Egipto; Unión Europea; Guatemala; Honduras; Japón; Kazajstán; República de Corea; Malasia; México; Noruega; Filipinas; Federación de Rusia; Arabia Saudita, Reino de la; Singapur; Taipei Chino; Turquía; Ucrania; Estados Unidos; Yemen

39. DS544. Determinadas medidas relativas a los productos de acero y aluminio.

Miembros en la Disputa:

Reclamante: China

Demandado: Estados Unidos

Terceros: Bahrein, Reino de; Brasil; Canadá; Colombia; Egipto; Unión Europea; Guatemala; Hong Kong, China; Islandia; India; Indonesia; Japón; Kazajstán; Malasia; México; Nueva Zelanda; Noruega; Qatar; Federación de Rusia; Arabia Saudita, Reino de la; Singapur; Sudáfrica; Suiza; Taipei Chino; Tailandia; Turquía; Ucrania; Emiratos Árabes Unidos; Venezuela, República Bolivariana de.

40. DS547. Determinadas medidas relativas a los productos de acero y aluminio.

Miembros en la Disputa:

Reclamante: India

Demandado: Estados Unidos

Terceros: Bahrein, Reino de; Brasil; Canadá; China; Colombia; Egipto; Unión Europea; Guatemala; Hong Kong, China; Islandia; India; Indonesia; Japón; Kazajstán; Malasia; México; Nueva Zelandia; Noruega; Qatar; Federación de Rusia; Arabia Saudita, Reino de la; Singapur; Sudáfrica; Suiza; Taipei Chino; Tailandia; Turquía; Ucrania; Emiratos Árabes Unidos; Venezuela, República Bolivariana de.

41. DS548. Determinadas medidas relativas a los productos de acero y aluminio.

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Unión Europea

Demandado: Estados Unidos

Terceros: Bahrein, Reino de; Brasil; Canadá; China; Colombia; Egipto; Guatemala; Hong Kong, China; Islandia; India; Indonesia; Japón; Kazajstán; Nueva Zelandia; Malasia; México; Noruega; Qatar; Federación de Rusia; Arabia Saudita, Reino de la; Singapur; Sudáfrica; Suiza; Taipei Chino; Tailandia; Turquía; Ucrania; Emiratos Árabes Unidos; Venezuela, República Bolivariana de.

42. DS550. Determinadas medidas relativas a los productos de acero y aluminio

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Canadá

Demandado: Estados Unidos

Terceros: Bahrein, Reino de; Brasil; China; Colombia; Egipto; Unión Europea; Guatemala; Hong Kong, China; Islandia; India; Indonesia; Japón; Kazajstán; Malasia; México; Nueva Zelandia; Noruega; Qatar; Federación de Rusia; Arabia Saudita, Reino de la; Singapur; Sudáfrica; Suiza; Taipei Chino; Tailandia; Turquía; Ucrania; Venezuela, República Bolivariana de.

43. DS551. Determinadas medidas relativas a los productos de acero y aluminio.

Miembros en la Disputa:

Reclamante: México

Demandado: Estados Unidos

Terceros: Bahrein, Reino de; Brasil; Canadá; China; Colombia; Egipto; Unión Europea; Guatemala; Honduras; Hong Kong, China; Islandia; India; Indonesia; Japón; Kazajstán; Malasia; Nueva Zelandia; Noruega; Qatar; Federación de Rusia; Arabia Saudita, Reino de la; Singapur; Sudáfrica; Suiza; Taipei Chino; Tailandia; Turquía; Ucrania; Venezuela, República Bolivariana de.

44. DS552. Determinadas medidas relativas a los productos de acero y aluminio.

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Noruega

Demandado: Estados Unidos

Terceros: Bahrein, Reino de; Brasil; Canadá; China; Colombia; Egipto; Unión Europea; Guatemala; Hong Kong, China; Islandia; India; Indonesia; Japón; Kazajstán; Malasia;

México; Nueva Zelandia; Qatar; Federación de Rusia; Arabia Saudita, Reino de la; Singapur; Sudáfrica; Suiza; Taipei Chino; Tailandia; Turquía; Ucrania; Emiratos Árabes Unidos; Venezuela, República Bolivariana de.

45. DS554. Determinadas medidas relativas a los productos de acero y aluminio.

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Federación de Rusia

Demandado: Estados Unidos

Terceros: Bahrein, Reino de; Brasil; Canadá; China; Colombia; Egipto; Unión Europea; Guatemala; Hong Kong, China; Islandia; India; Indonesia; Japón; Kazajistán; Nueva Zelandia; Noruega; Malasia; México; Qatar; Arabia Saudita, Reino de la; Singapur; Sudáfrica; Suiza; Taipei Chino; Tailandia; Turquía; Ucrania; Emiratos Árabes Unidos; Venezuela, República Bolivariana de.

46. DS556. Determinadas medidas relativas a los productos de acero y aluminio

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Suiza

Demandado: Estados Unidos

Terceros: Bahrein, Reino de; Brasil; Canadá; China; Colombia; Egipto; Unión Europea; Guatemala; Hong Kong, China; Islandia; India; Indonesia; Japón; Kazajistán; Malasia; México; Nueva Zelandia; Noruega; Qatar; Federación de Rusia; Arabia Saudita, Reino de la; Singapur; Sudáfrica; Taipei Chino; Tailandia; Turquía; Ucrania; Emiratos Árabes Unidos; Venezuela, República Bolivariana de.

47. DS557. Derechos adicionales sobre determinados productos procedentes de los Estados Unidos

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Estados Unidos

Demandado: Canadá

Terceros: Brasil; China; Egipto; Unión Europea; Guatemala; India; Indonesia; Japón; Kazajistán; México; Nueva Zelandia; Noruega; Federación de Rusia; Singapur; Sudáfrica; Suiza; Taipei Chino; Tailandia; Turquía; Ucrania; Venezuela, República Bolivariana de.

48. DS558. Derechos adicionales sobre determinados productos procedentes de los Estados Unidos.

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Estados Unidos

Demandado: China

Terceros: Brasil; Canadá; Egipto; Guatemala; India; Indonesia; Japón; Kazajistán; México; Nueva Zelandia; Noruega; Federación de Rusia; Singapur; Sudáfrica; Suiza; Taipei Chino; Tailandia; Turquía; Ucrania; Venezuela, República Bolivariana de.

49. DS559. Derechos adicionales sobre determinados productos procedentes de los Estados Unidos.

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Estados Unidos

Demandado: Unión Europea

Terceros: Brasil; Canadá; China; Egipto; Guatemala; India; Indonesia; Japón; Kazajstán; México; Nueva Zelandia; Noruega; Federación de Rusia; Singapur; Suiza; Taipei Chino; Tailandia; Turquía; Ucrania; Venezuela, República Bolivariana de

50. DS560. Derechos adicionales sobre determinados productos procedentes de los Estados Unidos

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Estados Unidos

Demandado: México

Terceros: Brasil; China; Canadá; Egipto; Unión Europea; Guatemala; India; Indonesia; Japón; Kazajstán; Nueva Zelandia; Noruega; Federación de Rusia; Singapur; Suiza; Taipei Chino; Tailandia; Turquía; Ucrania; Venezuela, República Bolivariana de

51. DS561. Derechos adicionales sobre determinados productos procedentes de los Estados Unidos

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Estados Unidos

Demandado: Turquía

Terceros: Brasil; Canadá; China; Unión Europea; Guatemala; India; Indonesia; Japón; Kazajstán; México; Nueva Zelandia; Noruega; Federación de Rusia; Singapur; Suiza; Taipei Chino; Tailandia; Ucrania; Venezuela, República Bolivariana de

52. DS564. Determinadas medidas relativas a los productos de acero y aluminio.

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Turquía

Demandado: Estados Unidos

Terceros: Bahrein, Reino de; Brasil; Canadá; China; Colombia; Egipto; Unión Europea; Guatemala; Hong Kong, China; Islandia; India; Indonesia; Japón; Kazajstán; Nueva Zelandia; Noruega; Malasia; México; Qatar; Federación de Rusia; Arabia Saudita, Reino de la; Singapur; Sudáfrica; Suiza; Taipei Chino; Tailandia; Ucrania; Emiratos Árabes Unidos; Venezuela, República Bolivariana de.

53. DS579. Medidas relativas al azúcar y la caña de azúcar.

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Brasil

Demandado: India

Terceros: Australia; Canadá; China; Colombia; Costa Rica; El Salvador; Unión Europea; Guatemala; Honduras; Indonesia; Japón; Paraguay; Federación de Rusia; Tailandia; Estados Unidos.

54. DS580. Medidas relativas al azúcar y la caña de azúcar

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Australia

Demandado: India

Terceros: Brasil; Canadá; China; Colombia; Costa Rica; El Salvador; Unión Europea; Guatemala; Honduras; Indonesia; Japón; Panamá; Federación de Rusia; Tailandia; Estados Unidos.

55. DS585. Derechos adicionales sobre determinados productos procedentes de los Estados Unidos

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Estados Unidos

Demandado: India

Terceros: Brasil; Canadá; China; Unión Europea; Guatemala; Indonesia; Japón; Malasia; México; Noruega; Federación de Rusia; Singapur; Suiza; Taipei Chino; Turquía; Ucrania; Venezuela, República Bolivariana de

56. DS593. Unión Europea — Determinadas medidas relativas al aceite de palma y los biocombustibles basados en cultivos de palma de aceite.

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Indonesia

Demandado: Unión Europea

Terceros: Argentina; Australia; Brasil; Canadá; China; Colombia; Costa Rica; Ecuador; Guatemala; Honduras; India; Japón; Malasia; Noruega; Federación de Rusia; Singapur; República de Corea; Tailandia; Turquía; Estados Unidos

57. DS599. Panamá — Medidas relativas a la importación de determinados productos procedentes de Costa Rica.

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Costa Rica

Demandado: Panamá

Terceros: Australia; Brasil; Canadá; China; Unión Europea; Guatemala; India; Honduras; Nicaragua; México; Federación de Rusia; Taipei Chino; Estados Unidos; Reino Unido

58. DS600. Unión Europea y determinados Estados Miembros — Determinadas medidas relativas al aceite de palma y los biocombustibles basados en cultivos de palma de aceite.

Miembros en la Disputa:

Reclamante: Malasia

Demandado: Unión Europea; Francia; Lituania

Terceros: Argentina; Australia; Brasil; Canadá; China; Colombia; Costa Rica; Ecuador; El Salvador; Guatemala; Honduras; India; Indonesia; Japón; República de Corea; Noruega; Federación de Rusia; Arabia Saudita, Reino de la; Singapur; Tailandia; Turquía; Ucrania; Reino Unido; Estados Unidos

BANCO DE GUATEMALA
7ª. Avenida 23-01, zona 1
Guatemala, Guatemala, C.A.

RESOLUCIÓN NÚMERO SIP-002-2023-BG

La UNIDAD DE INFORMACIÓN PÚBLICA DEL BANCO DE GUATEMALA tiene a la vista para resolver la Solicitud de Información Pública número 002-2023-BG, presentada el 13 de enero del presente año por el señor José Luis Lineros del Aguila en la que solicita información sobre 1. Balanza comercial entre Guatemala y Perú del periodo 2008 al 2022; 2. Balanza comercial entre Guatemala y la India del periodo 2014 al 2022; 3. Balanza comercial entre Guatemala y República Dominicana del periodo de 2008 al 2018 y 4. Balanza comercial entre Guatemala y México del periodo 2000 a 2010, y, CONSIDERANDO: Que de conformidad con el artículo 9, numeral 6, de la Ley de Acceso a la Información Pública, se entiende por información pública, la información en poder de los sujetos obligados, entre los que se incluye al Banco de Guatemala, contenida, entre otros, en expedientes, reportes, estudios, etcétera, que no sea confidencial, ni esté clasificada como temporalmente reservada; CONSIDERANDO: Que con fecha 13 de enero de 2023 la Unidad de Información Pública del Banco de Guatemala remitió al Departamento de Estadísticas Macroeconómicas del Banco de Guatemala por medio de oficio identificado con el número 0601 de la Sección de Secretaría Administrativa del Banco de Guatemala, Solicitud de Información Pública 002-2023-BG; CONSIDERANDO: Que el Departamento de Estadísticas Macroeconómicas del Banco de Guatemala, por medio de oficio del 17 de enero de 2023, identificado con el número 0660 de la Sección de Secretaría Administrativa del Banco de Guatemala, remite respuesta al requerimiento de información identificado con el número 002-2023-BG, realizado por la Unidad de Información Pública del Banco de Guatemala; CONSIDERANDO: Que de conformidad con el artículo 45 de la referida Ley, la información se proporcionará en el estado en que se encuentre en posesión de los sujetos obligados y que la obligación no comprenderá el procesamiento de la misma, ni el presentarla conforme al interés del solicitante; CONSIDERANDO: Que de acuerdo con el artículo 20, numerales 1, de la referida Ley, es obligación del Banco de Guatemala recibir y tramitar las solicitudes de información pública,

POR TANTO:

Con base en lo considerado y en lo dispuesto para el efecto en los artículos 16, 18, 20, 42 y 45 de la Ley de Acceso a la Información Pública,

RESUELVE:

1. Hacer del conocimiento al señor José Luis Lineros del Aguila que la ubicación de la Serie de Comercio Exterior Clasificado por País (comprador/vendedor), que contiene las exportaciones (FOB) e importaciones (CIF) realizadas, Años 1994-2021, disponible en el sitio de internet del Banco de Guatemala, www.banguat.gob.gt, apartado de Estadísticas Macroeconómicas, Sector Externo, Comercio Exterior (Exportaciones / Importaciones), Serie Históricas (1980-2021), Serie de Comercio Exterior Clasificado por País (comprador/vendedor), o bien ingresando directamente en el vínculo siguiente: <http://banguat.gob.gt/es/page/serie-de-comercio-externo-clasificado-por-pais-compradorvendedor>. Asimismo, para el año 2022 al último mes disponible, ingresar a

Los interesados tendrán responsabilidad, penal y civil por el uso, manejo o difusión de la información pública a la que tengan acceso, de conformidad con esta ley y demás leyes aplicables. (Artículo 15 de la Ley de Acceso a la Información Pública)



Banco de Guatemala
Resolución Número SIP-002-2023-BG
Hoja No. 2

través del apartado de Estadísticas Macroeconómicas, Sector Externo, Comercio Exterior (Exportaciones / Importaciones), Año 2022, Comercio Exterior de Guatemala clasificado por País, o bien en el enlace siguiente: <https://www.banguat.gob.gt/sites/default/files/banguat/estadeco/comercio/default.asp?ka ctual=0>

2. Notificar la presente resolución al interesado.

Ciudad de Guatemala, 19 de enero de 2023.



OSCAR JORGE AUGUSTO HERNÁNDEZ RAMÍREZ
Director del Departamento de Comunicación
y Relaciones Institucionales
del Banco de Guatemala

"Los interesados tendrán responsabilidad penal y civil por el uso, manejo o difusión de la información pública a la que tengan acceso, de conformidad con esta ley y demás leyes aplicables." (Artículo 15 de la Ley de Acceso a la Información Pública)



FICHA DE ENTREVISTA		
Nombre del Entrevistado	Profesión/Especialidad/Puesto	Entidad donde labora
Marco Tulio Molina Tejada	Ministro Consejero de Guatemala ante la Organización Mundial del Comercio	Misión Permanente de Guatemala ante la OMC
Fecha de la entrevista	Lugar de la Entrevista	Área de experiencia
9 de enero de 2023	Internet	OMC

ENTREVISTA

1. *¿Considera existe un impacto (positivo o negativo) en las relaciones diplomáticas y comerciales de un Estado que fue reclamado por otro, a través del mecanismo de resolución de diferencias de la OMC?*

R/ Invariablemente, tanto las relaciones diplomáticas como comerciales se ven afectadas (positiva o negativamente) con la activación del mecanismo de solución de diferencias de la OMC. El grado de impacto varía dependiendo de los intereses en juego y debe ser analizado caso por caso. El origen de toda disputa es, en términos generales, la existencia de medidas que un Miembro de la OMC aduce son incompatibles con los compromisos de otro Miembro bajo los Acuerdos de la OMC. En la mayoría de casos, esas medidas causan anulación y menoscabo a los intereses comerciales del Miembro agraviado por las medidas. Por lo tanto, al utilizarse el mecanismo de solución de diferencias que permita el restablecimiento de los derechos y obligaciones negociados por los Miembros de la OMC, se

eliminan, teóricamente y en principio, los efectos negativos de las medidas impugnadas. De esa cuenta, las relaciones comerciales normalmente se ven afectadas, de manera positiva, tras la utilización del mecanismo de solución de diferencias de la OMC. En lo que concierne a las relaciones diplomáticas, es difícil generalizar. Anecdóticamente puede observarse que los países que tienen poca experiencia en el uso del mecanismo de solución de diferencias son más propicios a elevar las fricciones y tensiones diplomáticas que aquellos que tienen más experiencia en el uso de estos mecanismos y lo consideran como la “mejor alternativa” existente para resolver problemas comerciales. Ahora bien, hay casos notables donde, a pesar de esa experiencia en el uso del mecanismo, las fricciones diplomáticas persisten y sobrepasan los temas comerciales, como la relación entre Estados Unidos y China, por ejemplo, que Usted menciona más abajo en una de sus preguntas.

2. ¿Considera que las relaciones de Guatemala pueden verse afectadas por plantear ante el OSD consultas o reclamaciones contra otros Estados o es susceptible a una guerra comercial como la de China y Estados Unidos?

R/ Primero, es importante situar a Guatemala en contexto. Guatemala es un país pequeño que depende en gran medida del comercio exterior. Sus principales socios comerciales siguen siendo Centroamérica, Estados Unidos y el mercado europeo, en ese orden. Por lo tanto, si los mercados de exportación de Guatemala se cerraran a las exportaciones guatemaltecas de manera incompatible con los Acuerdos de la OMC, Guatemala tiene mecanismos basados en normas a su disposición para procurar el pronto restablecimiento de los flujos de exportación.

Uno de estos mecanismos es el de solución de diferencias de la OMC. Por lo tanto, es importante señalar que Guatemala solamente ha presentado reclamaciones contra otros Miembros de la OMC, cuando dichos Miembros han adoptado medidas que se consideraran incompatibles con sus compromisos en la OMC. En segundo lugar, es también importante señalar que Guatemala, como país pequeño, depende de un sistema multilateral basado en normas, pues su peso relativo en el comercio es demasiado pequeño como para tener algún tipo de influencia mediante medidas de retaliación no autorizadas. La utilización del mecanismo de solución de diferencias, precisamente, garantiza un proceso objetivo basado en normas. Finalmente, también es preciso señalar que las llamadas "guerras comerciales" han existido siempre y, en efecto, un sistema basado en normas, como el de la OMC, busca evitarlas o corregirlas. Lamentablemente, algunos países grandes han tomado la decisión política de separarse de ese sistema basado en normas y, en su lugar, intentan obtener concesiones y ventajas comerciales y diplomáticas por la fuerza, sea a través de medidas restrictivas, retaliaciones comerciales o el cuestionamiento del funcionamiento del sistema de solución de diferencias. Guatemala, sin embargo, sigue comprometida con el sistema basado en normas y participa activamente en las negociaciones en la OMC con miras a restaurar el funcionamiento de dicho sistema. Un sistema comercial que no se basa en normas podrá dar ventajas rápidas y temporales a quienes se aprovechan de su posición de fuerza. No obstante, está demostrado que tal sistema no es sostenible en el largo plazo.

3. *¿Considera que el mecanismo de resolución de diferencias de la OMC es adecuado para la solución de disputas comerciales o pudiese existir otro foro que de solución a estos conflictos?*

R/ El sistema de solución de diferencias de la OMC es adecuado para resolver disputas comerciales. Sin embargo, dicho sistema es solamente la parte “visible” de todos los esfuerzos que los Miembros despliegan con miras a encontrar una solución mutuamente satisfactoria de las disputas. En otras palabras, los Miembros raramente recurren al mecanismo de solución de diferencias sin haber intentado resolver sus controversias a través de otros métodos. Normalmente, antes de recurrir a la OMC, hay comunicaciones bilaterales entre los Miembros involucrados; hay consultas informales; se presentan las preocupaciones comerciales a los Comités de la OMC; se realizan reuniones de alto nivel; etc. Dicho lo anterior, también es necesario hacer notar que el sistema de solución de diferencias de la OMC actualmente atraviesa una crisis existencial: Estados Unidos mantiene su oposición al proceso de selección de miembros del Órgano de Apelación. Con ello, la segunda instancia del mecanismo dejó de operar desde finales del 2019, generando un vacío legal. Actualmente, los Miembros que pierden casos en la OMC tienen dos alternativas: cooperar o no cooperar. Los que cooperan, intentan alcanzar soluciones mutuamente convenidas a las diferencias; permiten la adopción de los informes de los grupos especiales; o aceptan someterse a un arbitraje de apelación ad hoc bajo el artículo 25 del Entendimiento de Solución de Diferencias (en algunos casos, institucionalizado bajo el mecanismo de arbitraje de apelación – MPIA - por sus siglas en inglés).



Los que no cooperan, normalmente apelan “al vacío” a un Órgano de Apelación no operacional. La apelación deja en suspenso los casos de solución de diferencias.

4. ¿Es posible someter la disputa comercial entre Estados a un método alternativo de solución de controversias fuera del fuero de la OMC?

R/ Es posible si las partes están de acuerdo en hacerlo. Desde el punto de vista legal, sin embargo, no sería recomendable, dado que el sistema de solución de diferencias de la OMC tiene jurisdicción exclusiva sobre los asuntos de OMC

FICHA DE ENTREVISTA		
Nombre del Entrevistado	Profesión/Especialidad/Puesto	Entidad donde labora
Isabel Velásquez Herrera	Asesora en la Unidad de Asuntos Internacionales de la PGN	Procuraduría General de la Nación
Fecha de la entrevista	Lugar de la Entrevista	Área de experiencia
6 de enero de 2023	Internet	Derecho Internacional
ENTREVISTA		
1. <i>¿Considera existe un impacto (positivo o negativo) en las relaciones diplomáticas y comerciales de un Estado que fue reclamado por otro, a través del mecanismo de resolución de diferencias de la OMC?</i>		

R/ Definitivamente, puede generarse un impacto en las relaciones diplomáticas y comerciales de un Estado que, se somete a un mecanismo de resolución de diferencias ante la OMC. No obstante, dependerá del actuar del Estado si el mismo es positivo o negativo. Es decir, en este tipo de foro lo que se pretende es resolver diferencias y en tal sentido, el actuar diplomático y comercial del Estado deberá estar orientado a dicho fin, el de mejorar y posiblemente renegociar diferencias comerciales, llegando a acuerdos y compromisos, con ello se evitan fricciones o conflictos, y se pretenden que en virtud de dichos arreglos y acuerdos las relaciones entre Estados tengan impactos positivos y no negativos.

2. ¿Considera que las relaciones de Guatemala pueden verse afectadas por plantear ante el OSD consultas o reclamaciones contra otros Estados o es susceptible a una guerra comercial como la de China y Estados Unidos?

En principio no, ya que la finalidad de la existencia de la OSD es la de solucionar diferencias y evitar que las relaciones entre Estados puedan dañarse y generar un conflicto aún más grave. No obstante, cada Estado debe realizar un análisis profundo de su política exterior, comercial, diplomática y aún histórica del Estado en contra del cual se pretende plantear dicho proceso, y evaluar en qué medida puede o podría desarrollarse dicho proceso, analizando riesgos, posibles contingencias y beneficios.

3. ¿Considera que el mecanismo de resolución de diferencias de la OMC es adecuado para la solución de disputas comerciales o pudiese existir otro foro que de solución a estos conflictos?



Más allá de crear otro foro, sería necesario fortalecer el actual, implementar mejores medidas y dar mayor objetividad al proceso.

4. ¿Es posible someter la disputa comercial entre Estados a un método alternativo de solución de controversias fuera del fuero de la OMC?

Debe de analizarse caso concreto y conocer el origen de la disputa, así como los acuerdos y normas que rodean al caso, pero en términos generales considero si es posible, si previamente los Estados han establecido otro medio para solventar disputas o bien, están de acuerdo en someterse a otro método de solución de controversias.