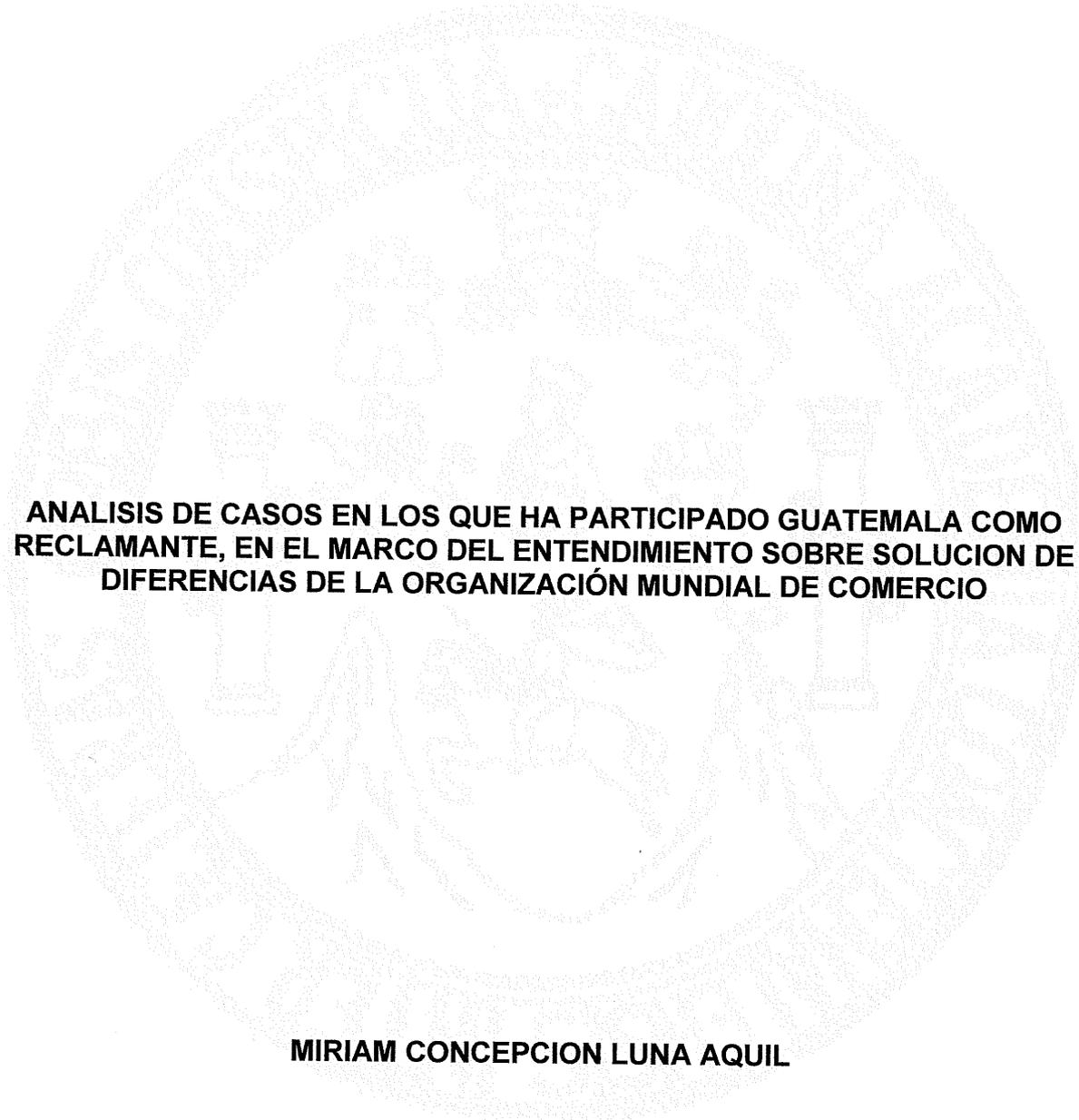


UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
ESCUELA DE CIENCIA POLITICA



**ANALISIS DE CASOS EN LOS QUE HA PARTICIPADO GUATEMALA COMO  
RECLAMANTE, EN EL MARCO DEL ENTENDIMIENTO SOBRE SOLUCION DE  
DIFERENCIAS DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO**

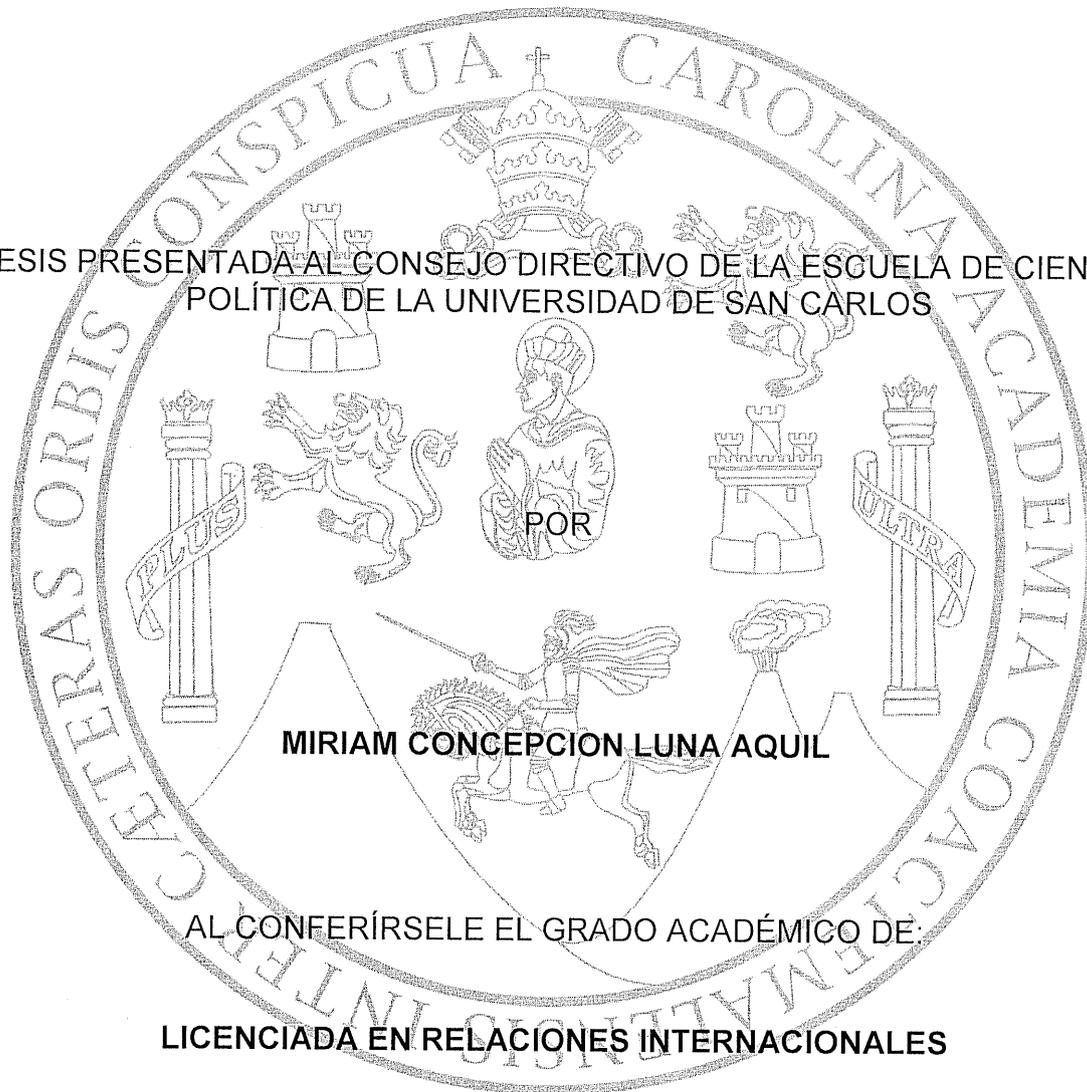
**MIRIAM CONCEPCION LUNA AQUIL**

Guatemala, octubre de 2011

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
ESCUELA DE CIENCIA POLITICA

**ANALISIS DE CASOS EN LOS QUE HA PARTICIPADO GUATEMALA COMO  
RECLAMANTE, EN EL MARCO DEL ENTENDIMIENTO SOBRE SOLUCION DE  
DIFERENCIAS DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO**

TESIS PRESENTADA AL CONSEJO DIRECTIVO DE LA ESCUELA DE CIENCIA  
POLÍTICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS



AL CONFERÍRSELE EL GRADO ACADÉMICO DE:  
**LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES**

Y EL TÍTULO PROFESIONAL DE

**INTERNACIONALISTA**

Guatemala, octubre de 2011

# UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

## RECTOR MAGNIFICO

Lic. Carlos Estuardo Gálvez Barrios

## SECRETARIO GENERAL

Dr. Carlos Guillermo Alvarado Cerezo

## CONSEJO DIRECTIVO DE LA ESCUELA DE CIENCIA POLITICA

DIRECTORA:	Licenciada Geidy Magali De Mata Medrano
VOCAL I:	Licenciada Claudia Verónica Agreda Ajquí
VOCAL II:	Licenciado Pablo Daniel Rangel Romero
VOCAL III:	Licenciada Ana Margarita Castillo Chacón
VOCAL IV:	Profesora María Amalia Mandujano Izaguirre
VOCAL V:	Bachiller René Ponce Canales
SECRETARIO:	Licenciado Marvin Norberto Morán Corzo

## TRIBUNAL QUE PRACTICO EL EXAMEN GENERAL DE GRADO

COORDINADOR:	Licenciado Francisco José Lemus Miranda
EXAMINADOR:	Licenciado Dennys Mira Sandoval
EXAMINADORA:	Licenciada Carmen Olivia Álvarez Bobadilla
EXAMINADORA:	Licenciada María Elena Izquierdo Merlo
EXAMINADORA:	Licenciada Mayra del Rosario Villatoro Del Valle

## TRIBUNAL QUE PRACTICO EL EXAMEN PUBLICO DE TESIS

DIRECTORA:	Licenciada Geidy Magali De Mata Medrano
SECRETARIO:	Licenciado Marvin Norberto Morán Corzo
COORDINADOR:	Licenciado Francisco José Lemus Miranda
EXAMINADOR:	Licenciado Juan Carlos Guzmán Morán
EXAMINADOR:	Licenciado Rogelio Alfredo Salazar De León

NOTA: "Únicamente la autora es responsable de las doctrinas sustentadas en la tesis". (Artículo 74 del Reglamento de Evaluación y promoción de Estudios de la Escuela de Ciencia Política).

**Universidad de San Carlos de Guatemala**  
**Escuela de Ciencia Política**

**ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:**

Guatemala, a los veinticuatro días del mes de mayo del dos mil once-----

**ASUNTO:** el (la) estudiante: **MIRIAM CONCEPCION LUNA AQUIL**  
**Carnet No. 8711338** inicia trámite para la realización de  
su examen de tesis.

1. Se admite para su trámite el memorial correspondiente y se dan por acompañados los documentos mencionados. 2. Se traslada al (a) Coordinador (a) de la Carrera correspondiente Lic. Francisco José Lemus Miranda, para que acepte el tema de Tesis planteado. 3. El resto de lo solicitado téngase presente para su oportunidad.

Atentamente,

**"ID Y ENSEÑAD A TODOS"**

  
**Licda. Geidy Magali De Mata Medrano**  
**DIRECTORA**

Se envía el expediente completo.

**myda**

1/



Guatemala, 02 de junio del 2011

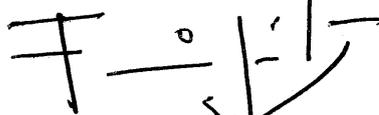
Licenciada  
Geidy Magali De Mata, **Directora**  
**Escuela de Ciencia Política**

Estimada Licenciada De Mata:

Por medio de la presente me permito informarle que, verificados los registros de Tesis de la Escuela, el tema: **"ANÁLISIS DE ALGUNOS CASOS EN LOS QUE HA PARTICIPADO GUATEMALA COMO RECLAMANTE, EN EL MARCO DEL ENTENDIMIENTO SOBRE SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO"**. Presentado por el (la) estudiante **MIRIAM CONCEPCION LUNA AQUIL, Carné No. 8711338**, puede autorizarse dado que el mismo no tiene antecedentes previos en nuestra Unidad Académica.

Atentamente,

**"ID Y ENSEÑAD A TODOS"**



Lic. Francisco José Lemus Miranda  
**Coordinador Área Relaciones Internacionales**

Se regresa expediente completo.

c.c.: Archivo  
myda.

2



ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE  
GUATEMALA: Guatemala, seis de junio del dos mil once-----

**ASUNTO:** el (la) estudiante: **MIRIAM CONCEPCION  
LUNA AQUIL Carnet 8711338** continúa trámite, para  
la realización del examen de Tesis

1. Habiéndose aceptado el Tema de Tesis propuesto, por parte del Coordinador (a) de la Carrera, Lic. *Francisco José Lemus Miranda*, pase al Coordinador de Metodología, Dr. Gustavo Palma Murga, para que se sirva emitir dictamen correspondiente sobre el Diseño de Tesis.

Atentamente,

**"ID Y ENSEÑAD A TODOS"**

  
Licda. Geidy Magali De Mata Medrano  
**DIRECTORA**

Se envía el expediente  
c.c. Archivos  
myda.  
3/



Guatemala, 11 de julio del 2011

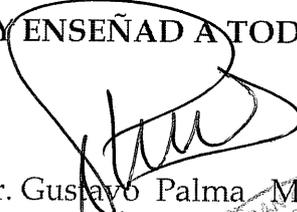
Licenciada  
Geidy Magali De Mata Medrano  
Directora, Escuela de Ciencia Política  
Universidad de San Carlos de Guatemala

Estimada Licenciada De Mata:

Por medio de la presente me dirijo a usted con el objeto de informarle que, tuve a la vista el trabajo de Tesis del o (la) estudiante **MIRIAM CONCEPCION LUNA AQUIL**, Carné 8711338, titulado "ANALISIS DE ALGUNOS CASOS EN LOS QUE HA PARTICIPADO GUATEMALA COMO RECLAMANTE, EN EL MARCO DEL ENTENDIMIENTO SOBRE SOLUCION DE DIFERENCIAS DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO". El (la) estudiante en referencia hizo las modificaciones y por lo tanto, mi dictamen es favorable para que se apruebe dicho diseño y se proceda a realizar la investigación.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

  
Dr. Gustavo Palma Murga  
Coordinador Area de Metodología



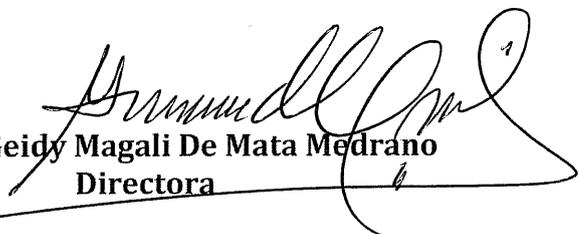
**ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**, Guatemala a los veinte días del mes de julio del dos mil once.-----

**ASUNTO:** el ( la) estudiante **MIRIAM CONCEPCION LUNA AQUIL**, Carnet No. **8711338**, Continúa Trámite para la realización de su Examen de Tesis.

1. Habiéndose emitido el dictamen correspondiente por parte del Coordinador de Metodología, pase al (la) Asesor (a) de Tesis Lic. Carlos Enrique López Chávez, para que brinde la asesoría correspondiente y emita su informe.

Atentamente,

**"ID Y ENSEÑAD A TODOS"**

  
**Licda. Geidy Magali De Mata Medrano**  
**Directora**

Se regresa expediente completo  
c.c. archivos  
myda/  
5.



Guatemala, 28 de septiembre de 2011

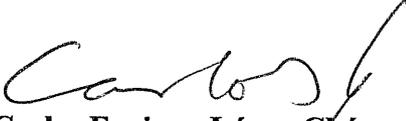
Licenciada  
Geidy De Mata Medrano  
Directora Escuela de Ciencia Política  
Su Despacho

Respetable Licenciada De Mata:

Por este medio le informo que la estudiante Miriam Concepción Luna Aquil, Carné No. 8711338, ha desarrollado satisfactoriamente su tema de Tesis **“ANALISIS DE CASOS EN LOS QUE HA PARTICIPADO GUATEMALA COMO RECLAMANTE, EN EL MARCO DEL ENTENDIMIENTO SOBRE SOLUCION DE DIFERENCIAS DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO”**, ha realizado correcciones y mejoras al trabajo recomendado. Por tal motivo extiendo el presente Dictamen favorable hacia su trabajo de Tesis para que continúe con los trámites correspondientes para realizar sus trámite de Graduación.

Atentamente

**“ID Y ENSEÑAD A TODOS”**

  
**Lic. Carlos Enrique López Chávez**  
**ASESOR DE TESIS**

  
29.9.2011

c.c.

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE  
GUATEMALA: Guatemala, veintinueve de septiembre del dos mil once.-----

**ASUNTO:** el (la) estudiante **MIRIAM CONCEPCION LUNA AQUIL,**  
**carnet 8711338,** continúa trámite para la realización de su examen  
de Tesis.

Habiéndose emitido el dictamen correspondiente por parte del (la) Lic. Carlos Enrique López Chávez, en su calidad de Asesora de Tesis, pase al (la) Lic. Francisco José Lemus Miranda, para que proceda en su calidad de Coordinador (a) de la Carrera de Relaciones Internacionales a conformar el Tribunal que escuchará y evaluará la defensa de tesis, según el artículo 70 del Normativo de Evaluación y Promoción de estudiantes de la Escuela de Ciencia Política.

Atentamente,

**"ID Y ENSEÑAD A TODOS"**

  
**Licda. Geidy Magali De Mata Medrano**  
**DIRECTORA**

Se regresa expediente completo  
c.c. Archivos  
myda  
6/





Escuela de Ciencia Política  
Edificio M-5, Ciudad Universitaria, zona 12  
Guatemala, Centroamérica

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
ESCUELA DE CIENCIA POLITICA  
COORDINACION AREA RELACIONES INTERNACIONALES.

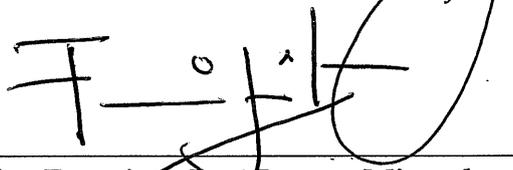
ACTA DE EVALUACION DE TESIS  
(Licenciatura en Relaciones Internacionales)

En la ciudad de Guatemala, el día seis de octubre del dos mil once, se realizó la Lectura y Defensa de tesis de MIRIAM CONCEPCION LUNA AQUIL Carné No. 8711338, titulada: "ANALISIS DE ALGUNOS CASOS EN LOS QUE HA PARTICIPADO GUATEMALA COMO RECLAMANTE, EN EL MARCO DEL ENTENDIMIENTO SOBRE SOLUCION DE DIFERENCIAS DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO". Para la Licenciatura en Relaciones Internacionales ante el Tribunal conformado por: Lic. Rogelio Salazar, Lic. Juan Carlos Guzmán Morán y Lic. Francisco José Lemus Miranda como Coordinador del Area de Relaciones Internacionales, habiendo evaluado y escuchado el informe de investigación del (la) sustentante, consideran que el mismo contiene las cualidades necesarias para un trabajo de tesis, por lo tanto, el dictamen es de APROBADO (A).

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

  
\_\_\_\_\_  
Lic. Rogelio Salazar

  
\_\_\_\_\_  
Lic. Juan Carlos Guzmán Morán

  
\_\_\_\_\_  
Lic. Francisco José Lemus Miranda  
Coordinador



ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN  
CARLOS DE GUATEMALA: Guatemala, once de octubre del dos mil once.-----

Con vista en los dictámenes que anteceden, autorizo la impresión del trabajo de Tesis del (la) estudiante: **MIRIAM CONCEPCION LUNA AQUIL** Carné No. 8711338 titulado: "ANALISIS DE ALGUNOS CASOS EN LOS QUE HA PARTICIPADO GUATEMALA COMO RECLAMANTE EN EL MARCO DEL ENTENDIMIENTO SOBRE SOLUCION DE DIFERENCIAS DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO".

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

  
Licda. Geidy Magali De Mata Medrano  
DIRECTORA. //



## **ACTO QUE DEDICO**

**A DIOS TODOPODEROSO**, Creador de toda inteligencia, por darme salud para lograr mis objetivos, en el estudio guiarme por el buen camino, además de su infinita bondad y amor.

**A MIS PADRES**, Oscar Oswaldo Luna Aceituno (QEPD), quien siempre me acompaña y me protege. Victoria Aquil viuda. De Luna como un reconocimiento por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor. Mi triunfo es suyo.

**A MI ESPOSO**, Servelio Barrera, quien me brindó su amor, su estímulo y apoyo constante.

**A MI HIJO**, quien me prestó el tiempo que le pertenecía, con amor por ser el ángel que ilumina mi vida.

**A MIS HERMANOS**, Manuel de Jesús, Flora Aída, Oscar Estuardo, Mirna Elizabeth, quienes nunca dudaron que lograría este triunfo, por todo el apoyo recibido.

**A MIS SOBRINOS**, Oswaldo, Karen, Bryan, Christopher, Ángel, Ana, Ely, Sloanía, que mi triunfo sirva de ejemplo para que se esfuercen y alcancen sus metas.

**A MI FAMILIA EN GENERAL**, por sus porras, ya que de una u otra manera contribuyeron para este logro, con cariño sincero.

**A TODOS MIS NUMEROSOS AMIGOS**, a los que debo agradecer por ayudarme al logro de mi carrera, siempre les estaré agradecida y los llevaré en mi corazón, sin embargo, resaltaré algunas de estas personas, con las cuales finalicé esta última etapa de mi carrera: Joel Antonio, Lilian Sierra, Lilian Cruz, Claudia Acevedo, Claudia Aquino, Magda, Greta, Raquel, Irene, Paulina, gracias por todos los momentos que hemos pasado juntos, les deseo el mayor de los éxitos.

**A MIS PADRINOS**, Guillermo Borrayo, Servelio Barrera, Brenda Gutiérrez, Greta Mancilla, cada uno representa algo especial en mi vida, con mucho cariño.

**A MI ASESOR**, Licenciado Carlos López Chávez, por su tiempo y colaboración para el logro de esta tesis.

**A LOS PROFESORES**, que durante la carrera pusieron todo su empeño con el fin de formar profesionales con los conocimientos básicos para enfrentar las exigencias de la sociedad. Especialmente a la Licenciada Carmen Olivia Álvarez Bobadilla.

**A LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**, especialmente a la Escuela de Ciencia Política, por permitirme ser parte de una generación de triunfadores y gente productiva para el país.

**A USTED**, muchas gracias por acompañarme.

# ÍNDICE

Pág.

Introducción.....	i
<b>CAPÍTULO I</b>	
1. Comercio Internacional.....	1
1.1. Características del Comercio Internacional.....	1
1.2. Los Efectos de la Globalización en el Comercio Internacional.....	9
1.3. El Comercio Internacional en el Año 2010.....	13
<b>CAPÍTULO II</b>	
2. Los Acuerdos Comerciales.....	17
2.1. Evolución de los Acuerdos Comerciales.....	20
2.2. Características de los Acuerdos Comerciales.....	26
<b>CAPÍTULO III</b>	
3. El Mecanismo de Solución de Diferencias de la Organización Mundial de Comercio.....	31
3.1. La Organización Mundial de Comercio –OMC–.....	31
3.2. El Sistema de Solución de Controversias de la Organización Mundial de Comercio.....	34
3.3. Procedimiento para la Solución de Diferencias.....	37
3.4. Impacto Derivado de la Aplicación del Mecanismo de Solución de Diferencias de la Organización Mundial de Comercio.....	44
<b>CAPITULO IV</b>	
4. Comercio Exterior de Guatemala.....	47
4.1. Apertura Comercial de Guatemala.....	47
4.2. El Comercio Exterior de Guatemala durante el Primer Semestre de 2011.....	49
<b>CAPITULO V</b>	
5. Análisis de Casos en los que ha participado Guatemala como Reclamante, en El Marco del entendimiento sobre Solución de Diferencias de la Organización Mundial de Comercio.....	59
5.1. Los Casos Donde Guatemala ha Participado como Reclamante.....	62
5.2. La Importancia para Guatemala de Fortalecer el Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial de Comercio.....	67
CONCLUSIONES.....	73
RECOMENDACIONES.....	75
TABLA DE DIACRONICOS.....	77
BIBLIOGRAFÍA.....	78
BIBLIOGRAFIA EN LINEA.....	79

## INTRODUCCIÓN

En los últimos veinte años, la importancia de la dinámica del comercio mundial es cada vez mayor no sólo porque se acentúa la tendencia del ritmo de crecimiento del mismo a ser más acelerado que la producción mundial, sino también por su relación con la problemática del desarrollo económico. Sin embargo, es real el peligro de marginación de un gran número de países subdesarrollados respecto del sistema mercantil internacional; por eso es que de la octava ronda de negociaciones comerciales multilaterales, surge la Organización Mundial del Comercio (OMC) que es el pilar jurídico e institucional del actual sistema multilateral de comercio. Este organismo ha asumido un papel central no sólo en la definición de las políticas económicas de los diferentes países miembros, sino también en la regulación de las relaciones económicas internacionales.

Para asumir un adecuado papel en la solución de diferencias entre países participantes dentro de la Organización Mundial del Comercio –OMC–, este organismo internacional estableció un instructivo para el entendimiento de las normas y procedimientos por los que se rige la discusión y resolución de las mismas, cuya finalidad es el establecimiento de un sistema eficiente en su cumplimiento, fiable y orientado por las normas para resolver dentro de un marco multilateral las diferencias que surjan entre países miembros.

Este instructivo define el procedimiento y los plazos para realizar el procedimiento. Las primeras resoluciones las adopta un grupo especial y las respalda o rechaza la totalidad de los miembros de la Organización Mundial del Comercio –OMC–, la cual es posible apelarla basándose en cuestiones de derecho. Este procedimiento se activa cuando los miembros de la OMC estiman que otros miembros infringen las normas comerciales, recurrirán al sistema multilateral de solución de diferencias en lugar de adoptar medidas unilateralmente.

En general, surge una diferencia cuando un país adopta una política comercial o toma una medida que otro u otros miembros de la OMC consideran infringe las disposiciones de este organismo o constituye un incumplimiento de las obligaciones contraídas. Un tercer grupo de países puede declarar que tiene interés en la cuestión y participar del procedimiento en calidad de tercera parte. Este procedimiento establece etapas bien definidas y ofrece en detalle el calendario que han de seguirse al resolver las diferencias.

El sistema de solución de diferencias de la Organización Mundial de Comercio u –OMC- se creó para preservar los derechos y obligaciones de los Miembros en el marco del Acuerdo que le dio origen y para aclarar las disposiciones vigentes de dicho Acuerdo en base al derecho internacional público.

En caso de infracción de las disposiciones de un acuerdo, se presume la existencia de anulación o menoscabo, por lo que existe una presunción legal de que toda trasgresión de las normas tiene efectos desfavorables para otros miembros de la Organización Mundial de Comercio –OMC-, frente a lo cual corresponderá al reclamado demostrar que esto no es así.

En las situaciones de anulación o de resultados de cualquier otra situación, la presunción no se aplica y la carga de la prueba de la existencia de anulación o menoscabo recaerá sobre el reclamante.

En el funcionamiento del procedimiento de solución de diferencias intervienen el Órgano de Solución de Diferencias, los grupos especiales y el Órgano de Apelación, las partes y la Secretaría de la Organización Mundial de Comercio.

El Órgano de Solución de Diferencias es responsable de la administración del procedimiento. Está facultado para establecer grupos especiales, adoptar los informes de estos y del Órgano de Apelación, vigilar la aplicación de las resoluciones y recomendaciones de los grupos especiales y del Órgano de Apelación y autorizar la

suspensión de concesiones y otras obligaciones en el marco de los acuerdos abarcados, de ahí que los Grupos Especiales y el Órgano de Apelación son las entidades encargadas de adoptar las decisiones sobre las diferencias. Los primeros están formados por expertos y se establecen en cada caso. El segundo es un grupo permanente de siete expertos en cuestiones comerciales y derecho comercial con la misión de examinar los aspectos jurídicos de los informes confeccionados por los grupos especiales.

Cualquier Miembro de la OMC puede recurrir al mecanismo de solución de diferencias o ser objeto de una solución de diferencias. La Secretaría de este organismo, interviene en todo lo relativo a los aspectos administrativos de la solución de diferencias y presta ayuda a los grupos especiales en relación con las cuestiones jurídicas y de procedimiento de los asuntos que se ocupa.

Esta propuesta de tesis se realizó porque se consideró que resultaba determinante establecer la importancia que la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en sustitución del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros (GATT) tiene para Guatemala, especialmente en lo relativo a la resolución de diferencias comerciales, a partir de la experiencia que ha tenido el país en discusiones y demandas realizadas en ese organismo mundial.

A partir de lo cual se estableció como objetivo determinar la importancia que tiene para Guatemala la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en sustitución del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros (GATT); asimismo se buscó establecer el funcionamiento del mecanismo de solución de controversias, evaluar la participación de Guatemala en la Organización Mundial del Comercio (OMC) y la importancia que tiene para el país la existencia de este organismo internacional.

El trabajo abarcó el período que corresponde desde el año 1995 al 2010 puesto que se analizará el nacimiento y evolución de la OMC y la situación actual de este organismo internacional con relación a Guatemala.

Para llevar a cabo la presente investigación, se tuvo como fundamento la teoría de la interdependencia la cual establece de manera sucinta, que los países se encuentran estrechamente interrelacionados pues lo que le sucede a uno, sea positivo o negativo, necesariamente repercute en otro, lo cual implica que cualquier actividad productiva que dependa del comercio internacional, necesariamente, va a enfrentar esta realidad. De esta manera, por cualquier esfuerzo que realice el Estado guatemalteco para fomentar el comercio internacional a través de sus exportaciones debe tener en cuenta el contexto globalizado y neoliberal que determina a las relaciones internacionales en la actualidad. En el caso de estudio, además se debe tomar en cuenta el funcionamiento y fortalecimiento del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos de América, República Dominicana y Centroamérica, porque dentro del marco de vigencia y funcionalidad del mismo es que se plantea la presente investigación.

Los métodos lógicos de investigación que se utilizaron fueron el deductivo, con el cual se obtuvo toda la teoría que se oriente hacia el comercio internacional y su importancia para el desarrollo social, la cual sirvió para comprender el objeto de estudio; también se utilizaron los métodos analítico y el sintético, para comprender las características de la economía internacional y la manera que la mismo se integra en la actividad productiva

orientada hacia el exterior. Como técnicas de investigación se utilizaron la bibliográfica y la documental.

El informe final de la tesis consta de cinco capítulos, en donde el primero hace referencia al comercio internacional, su importancia para los países, la forma en que ha evolucionado en la historia y la manera en la cual se genera en la actualidad dentro de un regionalismo abierto y un multilateralismo cerrado; en el segundo se explican los acuerdos comerciales, su importancia para promover el comercio mundial, las normas que lo determinan como las cláusulas de nación más favorecida, así como los alcances de los tratos entre los estados firmantes; el tercero es un capítulo relacionado con el mecanismo de solución de diferencias de la Organización Mundial de Comercio, en donde se fundamenta la importancia de este procedimiento ante los conflictos comerciales que suscita la actividad mercantil internacional entre los estados.

El cuarto capítulo hace referencia al comercio exterior de Guatemala, la importancia que el mismo tiene para el país y la forma que ha evolucionado en el último año. Por último, el capítulo cinco, se orienta a exponer los casos en los cuales el país ha recurrido al mecanismo de solución de controversias como reclamante, el resultado obtenido en el proceso, los errores cometidos que conllevaron a que en un caso se pasara de reclamante a demandado y la importancia de que se participe de manera conjunta con otros países a demandar a un Estado que ha incumplido con los tratados de libre comercio, porque de esa manera resulta más viable lograr beneficios para el comercio guatemalteco.

# CAPITULO I

## COMERCIO INTERNACIONAL

El comercio se divide en comercio interior y exterior o internacional. El primero abarca el conjunto de actividades mercantiles llevado a cabo a escala interna o nacional, realizadas entre vendedores y compradores asentados dentro de las fronteras político-económicas de un país determinado, lo cual conlleva una circulación monetaria y una obligatoriedad jurídica nacionales.

### 1.1. Características del Comercio Internacional

El comercio exterior o internacional consiste en el intercambio de bienes, servicios y capitales entre los diferentes países. Estos intercambios se justifican porque las naciones poseen recursos muy distintos, capacidad tecnológica diferente y ventajas o desventajas en los factores de producción de un bien y servicio, por lo que se puede resumir estas condiciones de la siguiente manera:

- a) "Condiciones climáticas
- b) Riqueza mineral
- c) Tecnología
- d) Cantidad disponible de mano de obra, capital y tierra cultivable".<sup>1</sup>

De acuerdo a la relación entre estos factores, así es el condicionamiento que se genera para la producción de los diferentes países, lo cual propicia que éstos tiendan a especializarse en la producción de aquellos bienes para los que están comparativamente mejor dotados, de esta forma puedan hacerlo a un costo menor. Por ejemplo, el costo de los factores productivos en los países en vías de desarrollo permite a éstos ofrecer productos agrícolas y manufacturados a un precio menor al fijado en los países desarrollados.

---

<sup>1</sup> Monchon y Beker. *El equilibrio del Mercado de Dinero y la Política Monetaria*. 4ta. Edición, Página 393.

“Asimismo, las razones por las cuales los países participan en el comercio internacional son principalmente las siguientes:

- Diferencias en las dotaciones de recursos productivos.
- Distintas capacidades tecnológicas.
- Ventajas comparativas en los costos de producción
- Diferencias en los gustos o preferencias de los consumidores”.<sup>2</sup>

La razón más aceptada de las que justifican el comercio internacional, es la relacionada con la explicación de que los países tienden a especializarse en la producción y exportación de aquellas mercancías para las que poseen mayores ventajas comparativas, logrando producirlas a menor costo que otros países.

“El comercio internacional facilita la especialización al permitir que cada país coloque en el resto del mundo los excedentes de los productos en los que se ha especializado, y esto resulta beneficioso para todos. Entre las ventajas de su existencia se tienen que:

- Fomenta la competencia, la especialización y los avances tecnológicos,
- Aumenta la productividad y el bienestar
- Propicia la mejora de la calidad de los bienes y la reducción de los costos y de los aranceles”.<sup>3</sup>

Desde el punto de vista académico, el comercio internacional es una rama de la economía denominada mercado externo, exterior o internacional, la cual abarca el conjunto de relaciones de intercambio de bienes y servicios comerciales de un país con socios extranjeros mediante ventas o compras que originan créditos y obligaciones expresadas en divisas, porque la circulación mercantil exterior excede la frontera estatal.

---

<sup>2</sup> Ibid.

<sup>3</sup> Ibid. Página 394.

En la actualidad, el comercio internacional existen es producto del sistema librecambista, que, opuesto a la doctrina proteccionista, ampara y estimula la circulación mercantil exenta de medidas o barreras restrictivas que obstaculizan el libre intercambio internacional de bienes y servicios.

El comercio exterior o internacional en el presente se refiere a tres formas de manifestarse, siendo esta la exportación, la importación y el comercio de tránsito.

La exportación se refiere la venta de bienes y servicios comerciales producidos por un país a otros países, así como la reventa de productos importados en estado inalterado, lo cual se denomina reexportación.

En cuanto a importación, se entiende como la compra de bienes y servicios extranjeros para el uso y el consumo nacional o para su elaboración ulterior, lo que engendra operaciones económicas de ingreso en la frontera interior y conlleva obligaciones.

En el caso del comercio de tránsito, se está haciendo referencia a la actividad del comercio internacional en donde se realizan de servicios económicos limitados al comercio mercantil, en la que el comerciante ejecutor de la operación no tiene domicilio social en el país importador, ni en el exportador, o sea, está establecido en un tercer país, utilizando a los anteriores como medio o área de movilización para sus mercancías, de ahí lo de tránsito.

“Los canales de distribución de mercancías en el comercio exterior se concentran en

- La exportación e importación directas. Se caracteriza por ser la distribución directa entre productor y comprador cuya particularidad esencial es omitir la intervención de un intermediario nacional;

- La exportación e importación indirectas. Se realizan pasando por una o varias empresas especiales de comercio exterior que actúan de intermediario”.<sup>4</sup>

Los circuitos de distribución en el comercio mundial son flexibles y sin esquemas, con lo cual pueden adaptarse a las circunstancias existentes en cada país y situación comercial, con lo cual logran canalizar la mercancía por la vía adecuada hacia su destino. Así, en el caso de la exportación directa, la misma se efectúa ante todo en el marco de negocios relativos a bienes de inversión, como de consumo y servicios, lo cual implica que la realización de la actividad mercantil en el ámbito internacional, requiere buenos conocimientos de los mercados exteriores, de publicidad, fechas de ferias, contacto directo con los clientes potenciales y otras características más. Por eso, es que muchos distribuidores recurren a crear círculos de redistribución a través de sucursales de venta propia o acudiendo a los almacenes, empresas comerciales o mayoristas extranjeros, o agentes comerciales para lograr cumplir con suministrar al comprador.

“En el circuito de la importación directa se trata de la compra directa a un productor o proveedor en el país exportador; para ello se puede recurrir también a la intervención de un agente comercial o de una casa distribuidora independiente para concluir el negocio en el extranjero. Se suele aplicar esencialmente en la compra de materias primas y productos inacabados procedentes de países en desarrollo u otras regiones. Abarca una serie de ventajas, entre ellas, la disposición de grandes cantidades a largo plazo y el flujo continuo del material. Asimismo, el contacto directo con el productor/proveedor determina a menudo la buena marcha de los negocios. No obstante, en ciertos casos, las operaciones obligan a prever una sucursal de compras y almacenes en el país exportador con el fin de garantizar un abastecimiento continuo de mercancías, cuidar los contactos establecidos o adquirir nuevos y atender de cerca los cambios del mercado. En muchos casos, las casas importadoras se ven obligadas a tomar medidas para asegurar y estabilizar sus

---

<sup>4</sup> Lafuente, Fernando. **Aspectos del Comercio Exterior**. El Salvador: Ed. Simeón Cañas, 2005. Página 71.

necesidades de materias primas a largo plazo. Para tales fines erigen almacenes de importación y forman una cooperación de compras”.<sup>5</sup>

Por aparte, existe una exportación indirecta cuando el productor de un país vende sus productos a un intermediario nacional especializado en comercio exterior. El fabricante limita su actividad exportadora sólo en facilitar la mercancía, dejando a cargo del intermediario todos los riesgos y gastos de la distribución ulterior, incluidos la adquisición de clientela, almacenaje y transportes.

De acuerdo a lo visto, la exportación directa es un procedimiento que puede realizar, principalmente, una gran empresa porque requiere de mucho capital y de múltiples redes de distribución, por lo que al pequeño y mediano productor le favorece la exportación indirecta, porque puede dejar en manos del exportador mayoritario, la organización y financiamiento de una red de distribución en el extranjero, la cual puede financiar a partir de suministrar regularmente enormes cantidades de productos, que en su mayoría obtiene de varios pequeños y medianos empresarios.

Es por esa razón que las empresas de comercio exterior mediadoras son especializadas en los mercados extranjeros, disponiendo de los conocimientos indispensables tanto sobre las mejores vías de transporte como de las redes de distribución específicas en los distintos países; además de largas experiencias de mercado, siendo además empresas especializadas en los productos que comercializan en el mercado mundial.

De igual manera sucede en el país receptor, en donde la importación indirecta se lleva a cabo al realizar la compra a un productor extranjero por intermediario de una empresa de comercio exterior nacional. La intervención de la empresa especializada en el país importador genera la compra indirecta, lo cual al importador le beneficia, porque tiene mayor posibilidad de cubrir las necesidades de importación temporal,

---

<sup>5</sup> *Ibid.* Página 78.

en cantidades pequeñas y de distintos países, así como en grandes volúmenes si el mercado interno se lo demanda.

“A menudo, las empresas de comercio exterior actúan de transitorios al realizar operaciones de tránsito en conexión con las exportaciones o importaciones indirectas. Asimismo, se llevan a cabo operaciones de tránsito cuando un comercio directo con un país determinado resulta imposible por razones políticas, lo impiden las medidas arancelarias u otros motivos restrictivos. Aunque en el presente se llevan a cabo operaciones de tránsito en el mundo entero con más o menos envergadura, el comercio de tránsito se realiza ante todo con países en desarrollo, conectado a negocios cuando sólo las exportaciones son factibles al vender simultáneamente bienes del país importador a terceros países”.<sup>6</sup>

Es por esta relación de importación y exportación, que la dinámica del comercio internacional demanda que se mantenga un monitoreo permanente de los flujos comerciales, con la finalidad de determinar el comportamiento de estos, de manera que se proporcione al gobierno y a los particulares información actualizada que les permita reaccionar a los requerimientos del mercado global.

El comercio exterior también permite a los países especializarse en lo que mejor hacen y disfrutar de una mayor variedad de bienes y servicios. En el comercio internacional, se benefician tanto la nación que vende o exporta, como la que compra o importa, generándose también beneficio a nivel empresarial, porque el comercio exterior provee grandes beneficios como lo son la rentabilidad y la ampliación de mercados, ventajas que deben ser aprovechadas.

“El comercio internacional da paso a una mayor flexibilidad de los factores productivos entre distintos países, dejando como consecuencia ventajas a un nivel macro, entre las que pueden mencionarse:

---

<sup>6</sup> Dixit, Avinash. K. **La Política Comercial: Una Agenda para la Investigación**. Madrid: Editorial Tirant Lo Blanch, 1986, Página 278.

Primero, si cada país se especializa en aquellos productos en los que tiene mayor eficiencia utilizará mejor sus recursos tanto humanos como no humanos, y así elevará el nivel de vida de sus trabajadores y de todos sus habitantes; es por eso que los gobiernos se interesan en incrementar el volumen de las exportaciones, diversificar los productos y mercados, dentro de las posibilidades que permite la globalización.

Segundo, el comercio exterior hace posible que un país obtenga aquellos bienes cuya producción interna no es suficiente o no sean producidos de manera eficiente, como maquinaria, bienes intermedios y manufacturas.

Tercero, hace posible la oferta de productos que se consumen otros países, en otros mercados, es decir las exportaciones, tal como lo hace El Salvador, país que exporta café, azúcar y productos agrícolas no tradicionales, productos que, dada su naturaleza geográfica se pueden producir con ciertas ventajas. Específicamente, las exportaciones posibilitan el aumento de divisas, generan empleos, mejoran la utilización de los recursos naturales e incrementan el desarrollo tecnológico”.<sup>7</sup>

Estos movimientos de entrada y salida de productos a través de las fronteras nacionales, son los que conforman el mercado internacional, manifestado económicamente en la balanza de pagos, con la cual se construye información sobre los tipos de transacciones internacionales han llevado a cabo los residentes de una nación en un periodo dado.

Con este tipo de información, además de aportar al conocimiento de los sectores que aportan al crecimiento económico de Guatemala, se puede establecer las medidas de política comercial que debe impulsar el país para ampliar su participación en el mercado internacional como oferente, así como el tipo de acciones a implementar para lograr mejorar la competitividad en el mercado mundial.

---

<sup>7</sup> Ibid.

A pesar de la importancia del comercio internacional para los países y que desde principios del siglo XIX, la teoría clásica del comercio desarrollada por Adam Smith, fundamentó los beneficios que conlleva el libre comercio mundial a los países que participan en él, y que la moderna teoría del comercio internacional se orienta a explicar la importancia de las ventajas comparativas y se centra en analizar los patrones de comercio de cada país y los orígenes de dichas ventajas, en donde no tienen sentido las barreras al comercio, la mayoría de países no han adaptado jamás una política comercial librecambista.

Esta negativa a adoptar una postura librecambista completa se ha cimentado en la promoción y protección de la industria naciente, lo cual es producto, principalmente, de la política de sustitución de importaciones.

Los argumentos que defienden las barreras al comercio se orientan hacia la explicación de que cuando se reduce o elimina la competencia exterior mediante restricciones a la importación, las industrias nacionales pueden crecer y desarrollarse con más rapidez y que una vez logrado el desarrollo de estas industrias, se puede suprimir la protección porque éstas ya pueden competir con las de otros países. Sin embargo, en la práctica la protección permanece, porque las industrias nacionales no logran adquirir la suficiente fortaleza para competir con el exterior. Asimismo, esta postura se acompaña del criterio de que el proteccionismo a la industria también implica la protección al empleo.

“Cuando hay mucho desempleo se defiende la necesidad de proteger al país para incrementar la producción nacional y, en consecuencia, el nivel de empleo; se considera que al reducir las importaciones aumentará la demanda de productos sustitutivos nacionales y la producción interior. Los economistas estiman que ésta es una política fundada en el principio de ‘empobrecer al vecino’: la mejora del empleo en el país se consigue reduciendo el empleo y la producción de los demás países. La limitación de este argumento es que provoca reacciones por parte de los demás países que terminan adoptando políticas similares. La protección puede utilizarse

para redistribuir la renta entre diversas naciones y dentro de un mismo país. Por ejemplo, si un país tiene una fuerte demanda de sus exportaciones, puede obtener ingresos a costa de otros mediante la aplicación de restricciones al comercio. Los demás países tendrán más dificultades para conseguir divisas destinadas a pagar las importaciones que desean, por lo que tendrán que reducir el precio de sus productos para hacerlos más baratos, mejorando la relación de intercambio del país proteccionista”.<sup>8</sup>

Aun cuando la mayoría de los países oficialmente rechazan el proteccionismo y se declaran partidarios del libre comercio, en la práctica buscan imponer mecanismos arancelarios o no arancelarios para limitar el libre comercio, por lo que desde finales de la década de mil novecientos cuarenta y cinco, se promovió la creación del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), el cual al no funcionar como se esperaba, fue sustituido en mil novecientos noventa y cinco por la Organización Mundial del Comercio (OMC) la cual tiene como una de sus funciones primordiales la promoción del libre comercio, así como la potestad de dirimir las disputas comerciales entre los diferentes países.

## **1.2. Los Efectos de la Globalización en el Comercio Internacional**

Como efecto de la reestructuración económica mundial, después de la Segunda Guerra Mundial, el comercio internacional entro en una larga etapa de expansión sin precedentes, proceso que dura hasta mil novecientos setenta y tres, cuando se produce la crisis del petróleo y la desaceleración de las economías de los países en vías de desarrollo por los efectos del aumento del precio del carburante y por el fuerte incremento de la inflación que éste generó.

Es hasta principios de la década de mil novecientos noventa, cuando el comercio vuelve a intensificarse con rapidez, por las renovaciones e innovaciones en la

---

<sup>8</sup> Krugman, P. y Obstfeld, M: **Economía Internacional: Teoría y Política**. Madrid: Editorial McGraw Hill, 1997. Página 71.

economía producto del avance de la tecnología y de las economías a escala, lo cual se mantuvo hasta principios del siglo XXI, cuando la crisis de las empresas de Internet en el año dos mil uno, el incremento medio de las exportaciones mundiales de mercancías siguió siendo alto.

“Entre mil novecientos cincuenta y do mil siete, el comercio aumento, por termino medio, un 6,2 por ciento, tasa mucho mas alta que en el primer episodio de globalización, de 1850 a 1913. Como los precios en dólares aumentaron mucho mas rápidamente después de la Segunda Guerra Mundial que antes de la Primera, la expansión del comercio en el siglo XX, en valores nominales, fue dos veces mayor que en el siglo XIX (el 9,8 por ciento, frente al 3,8 por ciento por año). En el periodo de 1950 a 1973, los participantes más dinámicos en el comercio fueron los países de Europa Occidental y el Japón. La reconstrucción en el periodo de posguerra y la guerra de Corea constituyeron importantes estímulos para las exportaciones japonesas y europeas a comienzos de la década de 1950. Posteriormente, la integración europea apuntalo la expansión del comercio intrarregional. El porcentaje del comercio mundial correspondiente al comercio entre los países de Europa Occidental aumento del 18,3 por ciento en 1953 al 31,2 por ciento en 1973, en tanto que la tasa de aumento del comercio extrarregional fue algo más baja que la del comercio mundial. Si bien los Estados Unidos siguieron siendo el mercado de exportación más importante del Japón durante todo ese periodo, las exportaciones del Japón a Europa Occidental y a las economías recientemente industrializadas de Asia aumentaron más rápidamente”.<sup>9</sup>

Es en este período que surgen los denominados tigres asiáticos, integrados por Hong Kong, Corea del Sur, Singapur y Taiwán, quienes adoptaron una política comercial orientada hacia el exterior y lograron aumentar marcadamente sus exportaciones de mercancías. Al principio, esas economías se destacaron por la

---

<sup>9</sup> Organización Mundial del Comercio. **Informe Sobre el Comercio Mundial 2008. El Comercio en un Mundo en Proceso de Globalización.** En: [http://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/anrep\\_s/world\\_trade\\_report08\\_s.pdf](http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/world_trade_report08_s.pdf) visitada el 02 de julio de 2011.

exportación de textiles pero posteriormente se diversificaron para incluir la exportación de productos electrónicos de consumo y de productos de la tecnología de la información.

“Estos cambios en la participación de las regiones revelan como, durante los tres primeros decenios posteriores a la Segunda Guerra Mundial, el comercio internacional se dividió progresivamente entre tres grandes grupos. El primero incluía a los antiguos países industriales que complementaban sus políticas económicas internas con orientación de mercado con una liberalización cada vez mayor del comercio con arreglo al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio – GATT-. El segundo grupo, que incluía a la Unión Soviética, el resto de la Europa Oriental y China, comprendía economías de planificación centralizada en las que las empresas estatales seguían las órdenes del gobierno al tomar decisiones en materia de producción y comercio. El comercio internacional tenía relativamente poca importancia para esas economías, aunque hubo un cierto grado de cooperación entre los integrantes del grupo bajo los auspicios del CAME. Algunos de los países del CAME eran también miembros del GATT, aunque su participación siguió siendo bastante limitada. El tercer grupo, integrado por países en desarrollo, incluía a muchos que habían obtenido su independencia política entre 1946 y 1962. Muchos optaron por un régimen mixto en que el Estado tendía a intervenir a fin de promover la industrialización. En general, esto condujo a la adopción de políticas de sustitución de las importaciones, basadas en aranceles elevados y obstáculos no arancelarios para proteger la industria nacional”.<sup>10</sup>

De acuerdo a lo citado, se entiende la manera en que esas circunstancias contribuyeran al aumento de la participación de los países industrializados en el comercio mundial, sobre todo, en el comercio entre esos países y que la de las economías de planificación centralizada y en desarrollo disminuyera.

---

<sup>10</sup> Ibid.

Esta dinámica tripartita que se expresaba a mediados de la década de los 70 del siglo XX, fue quebrantada por la emergencia del grupo de economías de Asia Oriental, quienes se enfocaron a promover la expansión del comercio de productos manufacturados. Asimismo, ese escenario se vuelve a recomponer a partir de los efectos de la reorientación de la política económica de México y China a principios de la década de 1980 y el retorno de los países del campo socialista a la economía capitalista. Esta dinámica de readecuación geográfica de los exportadores y el desarrollo tecnológico que lo acompaña, son las fuerzas más importantes que han determinado la globalización de la economía, las finanzas y las comunicaciones.

Dentro de las innovaciones tecnológicas, las que más han contribuido a la globalización son los inventos que permitieron incrementar la rapidez del transporte y la digitalización de la información y las comunicaciones orientadas principalmente hacia las actividades económicas globales.

“La clave de la globalización ha sido la política económica, que condujo a la desregulación y a la reducción o eliminación de las restricciones al comercio internacional y a las transacciones financieras. Las monedas pasaron a ser convertibles y se redujeron las restricciones en materia de balanza de pagos. En realidad, durante muchos años después del fin de la Segunda Guerra Mundial, lo que más limitó el comercio no fueron los aranceles sino las restricciones monetarias y en materia de pagos. El surgimiento del mercado de eurodólares fue un paso importante para aumentar la disponibilidad de liquidez internacional y promover las transacciones transfronterizas en Europa Occidental. A partir de la década de 1970, muchos gobiernos desregularon importantes sectores de servicios, como los del transporte y las telecomunicaciones. La desregulación consistió en diversas medidas, desde la eliminación, reducción o simplificación de las restricciones impuestas por los gobiernos hasta la privatización de las empresas estatales y la liberalización de sectores reglamentados de la economía a fin de aumentar la competencia”.<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup> Krugman, Paul. y Obstfeld, Michael. **Economía Internacional: Teoría y Política**. Madrid: Editorial McGraw Hill, 1997. Página, 47.

Este contexto es el que determina el comercio mundial desde finales del siglo XX y principios del siglo XXI, el cual se encuadra en una dinámica de globalización y regionalización mercantil, así como en un proceso de cambios tecnológicos que inciden de manera directa en el fortalecimiento del mercado internacional y la reducción de las prácticas autárquicas predominantes en la mayoría de países hasta mediados del siglo XX.

### **1.3. El Comercio Internacional en el Año dos mil diez**

“El comercio mundial registró un aumento anual sin precedentes en 2010, ya que las exportaciones de mercancías subieron un 14,5 por ciento, sostenidas por una recuperación de la producción mundial medida por el producto interno bruto (PIB) del 3,6 por ciento”.<sup>12</sup>

En este repunte participaron tanto las economías en desarrollo como las desarrolladas, siendo las primeras las que experimentaron mayor crecimiento, lo cual es muy importante porque el comercio mundial se encuentra en un proceso de recuperación luego de la crisis financiera del año 2008 y las constantes amenazas de recesión que anuncian los comentaristas económicos.

El crecimiento de las economías emergentes se debe principalmente al aumento de los precios de los productos básicos y el extraordinario crecimiento del comercio en los países asiáticos, especialmente del Sudeste asiático y de los países que conforman el Asia Occidental, siendo destacable el papel que ha tenido China en los últimos años, porque ha contribuido de manera notable a la recuperación del comercio mundial en 2010.

---

<sup>12</sup> Organización Mundial del Comercio. **Informe Sobre el Comercio Mundial 2011. La OMC y los Acuerdos Comerciales Preferenciales: de la Coexistencia a la Coherencia.** En: [http://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/anrep\\_s/world\\_trade\\_report11\\_s.pdf](http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/world_trade_report11_s.pdf) visitada el 02 de julio de 2011.

“Aunque en 2010 el crecimiento de las exportaciones mundiales fue el más alto registrado jamás en la serie de datos que se remonta a 1950, podría haber sido aún más alto si el comercio hubiera vuelto más rápidamente a su tendencia anterior a la crisis. No fue así. La recuperación fue suficientemente fuerte para que las exportaciones mundiales volvieran a su nivel récord de 2008, pero no para que se volviera a la pauta de crecimiento anterior. La tasa de crecimiento del PIB mundial, que en 2010 fue del 3,6 por ciento, también es menos robusta de lo que podría parecer a primera vista. Fue superior a la tasa media del 3,1 por ciento registrada entre 1990 y 2008, pero distó mucho de ser un récord. De hecho, el crecimiento del PIB mundial ha sido del 4 por ciento o más varias veces en los últimos años, entre ellos 1997, 2000, 2004 y 2006”.<sup>13</sup>

Lo que es un hecho, a partir del análisis de los datos, es que aun cuando países como Estados Unidos de América y la Unión Europea crecieron con lentitud, otros como China y el Japón lo hicieron con un alto dinamismo, lo cual contribuyó al crecimiento del comercio mundial en el año 2010, a pesar de su contracción en el año anterior.

De igual manera, se puede explicar el crecimiento de los países productores y exportadores de materias primas, debido principalmente a la demanda de estas mercancías por China y la India, que han incrementado la capacidad de compra de sus ciudadanos, así como su capacidad industrial, redundando con ello en el aumento de la demanda de productos para su creciente economía, tales como metales y manufacturas.

“El aumento de los precios de los productos básicos hizo que aumentaran los ingresos en divisas en las regiones que exportan una gran cantidad de esos productos y ello contribuyó a estimular las importaciones, sobre todo en América del Sur y América Central, donde el volumen de las importaciones subió un 22,7 por ciento en 2010, y en la CEI, donde las importaciones aumentaron un 20,6 por ciento.

---

<sup>13</sup> *Ibid.*

El crecimiento en volumen de las importaciones de África fue el más bajo de todas las regiones el año pasado, de un 7,0 por ciento, a pesar de la gran parte que corresponde a combustibles y productos de la minería en las exportaciones totales del continente (64 por ciento en 2009 y 71 por ciento en 2008, cuando los precios de los productos básicos eran más altos). Este aumento relativamente pequeño puede explicarse en parte por el hecho de que las importaciones africanas no disminuyeron mucho en 2009 (África registró la menor disminución de todas las regiones, de un menos 5 por ciento), por lo que hubo menos demanda insatisfecha de importaciones el año siguiente. Además, no todos los países africanos son grandes exportadores de combustibles y productos de la minería, que fue el sector que experimentó los mayores aumentos de precio”.<sup>14</sup>

Como resultado de la demanda de productos primarios, principalmente por parte de las nuevas potencias económicas, las exportaciones nominales de mercancías de las economías en desarrollo y desarrolladas se incrementaron en comparación con el 2009, en donde las manufacturas fueron las más favorecidas, siguiéndoles la exportación de equipo de oficina y telecomunicaciones, siendo estos dos sectores los que le aportaron mayor dinamismo a la economía mundial. Aun con estas noticias alentadoras sobre el crecimiento económico mundial en el año 2010, durante el primer semestre del 2011 se vuelve a presentar un panorama negativo debido principalmente a las crisis que están experimentando los países integrantes de la Unión Europea, tales como Grecia, España y Portugal, así como los constantes mensajes negativos que ha expuesto Estados Unidos de América por su déficit fiscal que ha llevado a las calificadoras de riesgo a disminuir su calificación por primera vez en su historia.

“En 2011 ha disminuido el ritmo de la recuperación de la economía mundial. Según las previsiones, el PIB mundial aumentará un 3,1%, mientras que en 2010 registró un incremento del 3,9%. En muchos países desarrollados, la ralentización podría incluso acentuarse en el curso del año a consecuencia de las políticas de los gobiernos

---

<sup>14</sup> *Ibid.*

destinadas a reducir los déficits públicos o los déficits por cuenta corriente. Con la crisis del euro sin resolver, la reaparición de graves tensiones en el mercado de la deuda en el segundo trimestre de 2011 y la perspectiva de que las medidas de austeridad se extiendan a toda Europa, existe un alto riesgo de que la eurozona siga siendo un lastre para la recuperación mundial. Las medidas de austeridad, principal respuesta a la crisis del euro, pero que no tienen en cuenta la necesidad de crecimiento de la demanda interna de la región, podrían resultar sumamente contraproducentes. Los países de la eurozona afectados por la crisis afrontan condiciones sumamente difíciles. Necesitarían tipos de interés bajos y una reactivación del crecimiento, pero presentan en cambio una dinámica de crecimiento muy lenta y los tipos de interés del mercado sobre la deuda pública son prohibitivos. De igual manera, en la mayor parte de los países en desarrollo, la dinámica del crecimiento sigue siendo mucho más fuerte, impulsada principalmente por la demanda interna”.<sup>15</sup>

Como se puede apreciar, en el 2011 comienzan a evidenciarse nuevamente signos de desaceleración que puede llegar incluso hasta el 2012, pues las deficiencias en las principales economías desarrolladas siguen constituyendo un lastre para la recuperación global. Aun cuando se están observando medidas de política de magnitud extraordinaria, adoptadas por los gobiernos durante la primera etapa de la crisis, las cuales buscan ayudar a la estabilización de sus economías, como los planes económicos de reducción del déficit presupuestario en Grecia y la ampliación del techo de endeudamiento en Estados Unidos de América, las contracciones económicas en los países desarrollados conlleva necesariamente a una limitación del mercado internacional en los próximos meses; sin embargo, es un hecho que el comercio de bienes y servicios a escala mundial continuará siendo un importante eje de crecimiento para los países que logren fortalecer sus ventajas competitivas y comparativas.

---

<sup>15</sup> Conferencia de las Naciones Unidas Sobre el Comercio y el Desarrollo. **Informe Sobre el Comercio y el Desarrollo. 2011.** En: [http://www.unctad.org/sp/docs/tdr2011overview\\_sp.pdf](http://www.unctad.org/sp/docs/tdr2011overview_sp.pdf) Visitado el 7 de septiembre de 2011.

## CAPÍTULO II

### LOS ACUERDOS COMERCIALES

Los acuerdos comerciales bilaterales y regionales se han convertido en un hecho económico de mucha importancia para promover la liberalización del comercio entre los países que suscriben estos tratados.

Este cambio estratégico en las relaciones económicas internacionales suceden luego que la política de priorizar los aspectos endógenos orientados hacia los mercados internos a través de la industrialización mediante la sustitución de importaciones para lograr el desarrollo económico no logró sus objetivos, porque llevó a muchos países a priorizar el proteccionismo por encima del derecho de los consumidores, generando industrias deficientes y poco o nada competitivas que redujeron la posibilidad de crear un mercado interno o la competitividad de las ramas industriales protegidas durante décadas.

“El abandono ulterior de esta política tal vez se haya debido en parte al éxito de varios países asiáticos de reciente industrialización que adoptaron una estrategia de crecimiento impulsada por las exportaciones, y en parte a la crisis de la deuda de principios de la década de 1980, que puso al descubierto la limitaciones de dicha política. Otros elementos que cabe considerar son ciertas medidas importantes que contribuyeron a la estabilidad macroeconómica mundial y, por lo tanto, crearon un ambiente propicio a la integración mundial. Una de ellas fue la actuación de Paul Volcker, Presidente de la Reserva Federal de los Estados Unidos, cuya conducción de la política monetaria estadounidense puso fin a la inflación en ese país y, en consecuencia, en todo el mundo, a principios de la década de 1980, y el Acuerdo del Louvre, que permitió estabilizar los principales tipos de cambio. Por último, no se puede dejar de mencionar el papel que las instituciones internacionales como el Fondo Monetario Internacional –FMI-, el Banco Mundial y el Acuerdo General de Aranceles y Tarifas –GATT-, luego Organización Mundial de Comercio –OMC- han

desempeñado en el proceso de globalización. Esas instituciones han proporcionado cohesión y una mayor coherencia en la formulación de la política económica internacional”.<sup>16</sup>

Estos cambios en la economía y en el comercio mundial, determinaron el surgimiento de acuerdos comerciales bilaterales (como los realizados entre Chile y Guatemala) y regionales (ejemplo de ello es el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos de América, Centro América y República Dominicana), los cuales, en su contenido y forma se encuentran determinados por el nuevo contexto globalizado. Sin embargo, los tratados comerciales no son una invención del presente, pues a lo largo de la historia moderna, los países han asegurado y reforzado sus relaciones comerciales mediante diferentes arreglos, desde las preferencias coloniales a los tratados comerciales bilaterales y los acuerdos regionales más amplios.

Asimismo, los acuerdos realizados a través del tiempo y de acuerdo a las condiciones propias de cada uno de ellos, en donde se evidencia una competencia, entre múltiples regímenes comerciales.

Tomando en cuenta esa característica evolutiva de los acuerdos comerciales, se puede señalar que su constante existencia, reproducción y cambio, ha sido determinante para que se lleven a cabo tratados donde se tenga en cuenta una cooperación comercial más amplia, con un mayor número de países que los suscriben y con un mayor número de normas que pretenden garantizar los intereses mercantiles de los suscriptores. Esto implica que estos acuerdos, se hacen más profundos y amplios, porque van abarcando cada vez más aspectos, como el comercio de servicios, la inversión extranjera, la propiedad intelectual, la contratación pública, las cláusulas y las ambientales.

De igual manera, estos tratados, convenios y acuerdos comerciales muestra que el comercio mundial ha evolucionado en los últimos decenios y es cada vez más abierto

---

<sup>16</sup> *Ibid.* Página 48.

y menos discriminatorio, aun cuando lo que predomina en la actualidad son los acuerdos bilaterales y regionales que le otorgan preferencias a sus integrantes. Es esta perspectiva lo que permite considerar que esta dinámica ha llevado hacia un orden comercial más abierto e incluyente.

Sin embargo, a pesar de la importancia de la promoción del libre comercio, fue hasta 1947, cuando se crea el Acuerdo General de Tarifas y Comercio –GATT- que la propuesta de un acuerdo multilateral<sup>17</sup> de mayor amplitud pasó al primer plano de las relaciones comerciales internacionales, aunque de manera limitada, porque la mayoría de los países no se adhirió a la propuesta, sino que es hasta cuando se crea la Organización Mundial del Comercio –OMC- que la mayoría de países acepta participar en el proceso de apertura comercial.

“El aumento exponencial de acuerdos bilaterales y regionales que ha tenido lugar recientemente ha situado de nuevo en primer plano el debate sobre las causas y los efectos – positivos y negativos – de los Acuerdos Comerciales Preferenciales. Algunos sostienen que marca el debilitamiento del compromiso internacional con el multilateralismo y anuncia el retorno hacia un comercio mundial más fragmentado. Otros creen que es parte del modelo establecido desde la Segunda Guerra Mundial, en el que los acuerdos bilaterales y regionales constituyen una vía para un proceso más rápido y más profundo de establecimiento de normas que el espacio más amplio de la Organización Mundial del Comercio, que luego fomenta el progreso en el sistema multilateral, y que ofrece un enfoque coherente, y no conflictivo, para la gestión de un comercio mundial más integrado”.<sup>18</sup>

---

<sup>17</sup> El multilateralismo en las relaciones internacionales se define como la existencia de múltiples países que trabajan de forma concertada sobre cuestiones específicas o generales. Los primeros ejemplos modernos de multilateralismo datan de comienzos de la Europa del siglo XIX, con la creación de un concierto europeo después de las guerras napoleónicas, y luego del período transcurrido entre la primera y la segunda guerras mundiales, con la creación de la malhadada Sociedad de Naciones. Sin embargo, se considera en general que los ejemplos modernos de multilateralismo de mayor éxito son el sistema de las Naciones Unidas, las instituciones de Bretton Woods y el GATT/OMC, cuyos orígenes son, en todos los casos, los intentos de reconstruir el sistema internacional tras la devastación de la Segunda Guerra Mundial y el fracaso de la Sociedad de Naciones.

<sup>18</sup> Conferencia de las Naciones Unidas. **Ob. Cit.** Página 48.

## **2.1. Evolución de los Acuerdos Comerciales**

La aceptación del multilateralismo y la apertura comercial ha sido una constante lucha entre las visiones proteccionistas y las de libre mercado, así como entre las acciones colonialistas y las de respeto a la soberanía, en donde los primeros tratados se hacían como un medio de los estados más fuertes, para conseguir que sus comerciantes estuvieran protegidos de la detención e incautación arbitrarias en los países extranjeros, para lo cual buscaban conseguir para sus mercaderes el mismo trato de que gozaban los empresarios nacionales, lo cual es un antecedente de lo que luego se denominaría trato nacional en la Organización Mundial de Comercio.

Asimismo, ante la limitación habitual que realizaba la mayor parte de los países europeos del volumen de mercancías que podían transportar los barcos extranjeros, así como del volumen de mercancías, los primeros acuerdos comerciales bilaterales no pretendían dismantlar esas protecciones nacionales, sino establecer criterios de comercio que luego se llegaría a conocer como la nación más favorecida en los modernos tratados comerciales.

Durante el siglo XIX, Inglaterra se convirtió en una firme defensora de la apertura del comercio, debido principalmente a la gran expansión de su comercio internacional y su predominio como potencia económica en el mundo, para lo cual comenzaron a plantear que las políticas comerciales nacionales restrictivas sólo servían para animar a otros países a excluir los productos de exportación de sus mercados. Asimismo, su argumento se fundamentaba en que la disminución de los costos laborales internos, se veían afectados por los efectos negativos de los importantes obstáculos a la importación existentes en el país, por lo que debía reformarse la ley para superar las limitaciones al comercio.

“Este cambio normativo y político se fundamentaba en el creciente apoyo a las ideas del comercio abierto que habían fomentado las teorías de Adam Smith y David Ricardo. Además de aplicar importantes reducciones arancelarias unilaterales

durante este período, Gran Bretaña aprobó la Ley de Reciprocidad de Derechos en 1823, que redujo significativamente las restricciones a las operaciones de acarreo británicas (materiales de las colonias que Gran Bretaña no podía producir), uno de los elementos característicos de las anteriores leyes de navegación, y preveía la eliminación recíproca de los derechos de importación en los tratados bilaterales negociados con países que sostenían conceptos similares. Un paso más importante aún fue la firma del tratado Cobden-Chavalier entre Gran Bretaña y Francia en 1860, que comportó por primera vez reducciones significativas de los aranceles entre los dos países incluyó una cláusula de Nación Más Favorecida (es decir, el principio de no discriminación entre los interlocutores comerciales). El tratado, que tenía la finalidad de mejorar las relaciones políticas entre Gran Bretaña y Francia mediante el fortalecimiento de los lazos económicos, impulsó también las negociaciones bilaterales entre otras potencias económicas europeas, lo que constituye una manifestación temprana del proceso de liberalización competitiva del comercio, o efecto dominó que se observa en la actualidad. Estas negociaciones respondieron a la necesidad de conseguir un acceso equivalente a los mercados francés y británico y a la promesa de trato no discriminatorio. Los historiadores debaten todavía si el tratado Cobden-Chavalier y los que le sucedieron marcaron el comienzo de la gran fase de libre comercio europeo o reflejan simplemente la aceptación creciente de la lógica de la liberalización unilateral del comercio en Europa continental”.<sup>19</sup>

Esta política bilateral entre las dos potencias económicas principales de Europa, determinó que se produjera una red cada vez más amplia de tratados bilaterales de comercio basados en el principio de Nación Más Favorecida, lo cual permitió que de manera inmediata, se redujeran en un 50% los niveles arancelarios, con lo cual se promovió mayor certidumbre a las relaciones comerciales.

A partir que la ampliación de los acuerdos comerciales era recíproca e incluyente, se logró crear vínculos estrechos y la consolidación de los tratados mercantiles con

---

<sup>19</sup> Krugman, Paul. **Una Política Comercial Estratégica para la Nueva Economía Internacional**. México: Fondo de Cultura Económica, 1986. Página 45.

carácter de preferenciales bilaterales y más tarde plurilaterales. A pesar de este crecimiento, a principios del siglo XX, la tendencia hacia un sistema comercial más abierto y menos preferencial perdió impulso, debido a las depresiones mundiales de 1873 a 1877 y la Gran Depresión de 1929, las cuales fueron condicionantes para redoblar las presiones para establecer una mayor protección interna y debilitar los intentos de acceder a los mercados extranjeros.

“También la unificación de Alemania e Italia a comienzos del decenio de 1870 afectó negativamente al sistema no discriminatorio de relaciones comerciales europeo, puesto que ambos países deseaban consolidar su unidad nacional recién conseguida aumentando los obstáculos arancelarios externos. Otro de los problemas que se planteó fue que los Estados Unidos se negaron a integrarse en la red europea de tratados no discriminatorios y prefirieron negociar sus propios acuerdos bilaterales recíprocos y preferenciales. A medida que aumentaban las exportaciones de los Estados Unidos, especialmente de cereales y productos manufacturados, los socios comerciales europeos se mostraron menos dispuestos a otorgar el trato NMF sin condiciones a los beneficiarios norteamericanos si no recibían un trato recíproco en el mercado estadounidense en expansión”.<sup>20</sup>

Este debilitamiento de la tendencia hacia el libre comercio, se fortaleció incluso en Gran Bretaña, en donde eran cada vez más cuestionadas la política de comercio abierto dominante, insistiendo en que se concediera a las colonias británicas de ultramar medidas comerciales preferenciales, como la imposición de aranceles más reducidos, porque era evidente la existencia de guerras comerciales aisladas, que provocaron nuevas tensiones en el sistema de comercio.

Aunque surgieron o se consolidaron bloques comerciales bilaterales, los mismos se promueven de manera defensiva, por medio de los cuales los países que los conformaban buscaron protegerse de los peores efectos de la cada vez más grave crisis económica, a través de los cuales se acordaban sistemas de preferencias, por

---

<sup>20</sup> *Ibid.*

el que se otorgaba un trato arancelario preferencial a los intercambios comerciales realizados entre ellos.

“Un elemento positivo fue la decisión de los Estados Unidos de iniciar una política prudente de liberalización del comercio tres años después de comenzar a aplicar la Ley Arancelaria Hawley-Smoot de 1930, que había aumentado hasta niveles sin precedentes los aranceles aplicados a los productos importados. Las medidas de liberalización marcaron por primera vez su futuro liderazgo del sistema mundial de comercio. En 1934, el Congreso promulgó la Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos, que otorgó a la nueva administración Roosevelt facultades para negociar acuerdos bilaterales de reducción de aranceles de forma concertada con otros países. Con esas facultades, otorgadas inicialmente para un período de tres años y luego renovadas, el Gobierno concertó más de veinte acuerdos comerciales a lo largo del decenio de 1930, primero con países de América Latina y posteriormente con Gran Bretaña y el Canadá. Es probable que estos acuerdos bilaterales apenas hayan influido en el comercio mundial durante ese caótico período, pero tuvieron el efecto más importante de marcar una nueva orientación liberal en la política comercial de los Estados Unidos y sentaron en gran medida las bases de lo que sería el sistema del GATT después de la Segunda Guerra Mundial”.<sup>21</sup>

Aun con la creación del Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio, el mismo no logró que se produjeran importantes acuerdos comerciales, los cuales siguieron produciéndose, pero sin tener la fortaleza que adquieren luego de la creación de la Organización Mundial del Comercio. En este período, los tratados comerciales marcaron el comienzo de un largo período de tensión creativa entre regionalismo y multilateralismo y allanando el camino para el logro de avances muy importantes en ambos planteamientos, lo cual llevó cerca de cincuenta años para materializarse.

---

<sup>21</sup> Krugman, Paul. y Michael Obstfeld. *Economía Internacional: Teoría y Política*. Madrid: Editorial McGraw Hill, 1997. Página 65.

Fue a mediados de los años ochenta que las propuestas de libre comercio, regionalismo abierto y multilateralismo cobran nuevo auge, lo cual es producto de los esfuerzos de Europa para ampliar y profundizar su integración económica hasta lograr un mercado único para 1992, para lo cual debía eliminar los obstáculos físicos, técnicos y fiscales que seguían existiendo en la Comunidad Europea; estos países se proponen también crear un nuevo grupo de acuerdos comerciales preferenciales con países de Europa Central y Oriental tras el desmembramiento de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas y la disolución del Consejo de Ayuda Mutua Económica –COMECON-, para lo cual promovieron la reducción de aranceles, crear normas de origen uniformes y desarrollar sistemas de reglamentación en los servicios, normas y reglas de transición en sectores como la agricultura, que fueran compatibles con el esfuerzo integrador de la Unión Europea.

En la redefinición de sus objetivos comerciales, la Unión Europea realiza varios acuerdos bilaterales con países de Oriente Medio tales como Israel, Jordania y así como con Argelia, Egipto, Marruecos y Túnez, con el propósito de configurar una zona de libre comercio similar a la del Tratado de Libre Comercio de América del Norte que habían realizado Canadá, Estados Unidos de América y México.

Los Estados Unidos de América, también requirió la promoción de prácticas regionalistas, debido principalmente a los avances realizados por la Unión Europea y por el rezago en que se encontraba frente a los países de Europa Central y de Japón. Esta reacción estadounidense dejó atrás su discurso oficial a favor del multilateralismo, favoreciendo con ello al regionalismo, para lo cual emprendió un programa ambicioso de negociaciones bilaterales que comprendieron, primero, un acuerdo de libre comercio con Israel en 1985 y, más tarde, en una iniciativa más llamativa, el acuerdo de Libre Comercio con el Canadá en 1988, que posteriormente se amplió para incluir a México a comienzos de los años noventa.

Esta nueva tendencia hacia un regionalismo abierto, promovido por Europa Central y por los Estados Unidos de América, determina que los países en desarrollo dieran

pasos para establecer y fortalecer sus propias agrupaciones regionales, tales como el Mercado Común Centroamericano y la Comunidad Andina en el intento de crear un Mercado Común Latinoamericano más amplio y ambiciosos tales como el Mercado Común del Sur –MERCOSUR-, el cual pretende dar forma a una expresión de política comercial más fuerte y más unificada para los países en desarrollo, asociados en el sistema multilateral.

“También en África se adoptaron iniciativas para revitalizar las agrupaciones regionales existentes y crear otras nuevas, como el Mercado Común de África Oriental y Meridional (COMESA), la Comunidad del África Oriental, la Comunidad Económica de los Estados de África Occidental (CEDEAO) y la Comunidad de Desarrollo del África Meridional (SADC), con el objetivo de acelerar la industrialización, diversificar las economías, desarrollar la infraestructura regional, promover posiciones comunes de negociación y fomentar la paz y la seguridad en el continente. En particular, el COMESA fue considerado como un paso adelante en la formación de una Comunidad Económica Africana, en tanto que la SADC representó el intento de reintegrar a Sudáfrica en la economía regional una vez concluido el apartheid. En Asia, el regionalismo también cobró impulso. La Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN) elaboró planes para establecer una Zona de Libre Comercio de la ASEAN (AFTA) a fin de fortalecer la capacidad de resistencia de los países miembros de la ASEAN a las crisis económicas y de intensificar la cooperación en esferas comerciales no tradicionales, como la ciencia y la tecnología, la agricultura, los servicios financieros y el turismo. También se creó durante esos años la Asociación de Asia Meridional para la Cooperación Regional, uno de cuyos objetivos era reducir las tensiones políticas entre la India y el Pakistán, que más tarde se transformó en la Zona de Libre Comercio del Asia Meridional (SAFTA)”.<sup>22</sup>

Uno de los esfuerzos más fuertes fue la creación de la Organización de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico –APEC- en 1989, con la finalidad de promover el comercio y la inversión libres y abiertos entre sus doce miembros fundadores sobre

---

<sup>22</sup> **Ibid.** Página 68.

una visión regional abierta. Los proponentes argumentaban que esos acuerdos representaban nuevas formas de regionalismo, justificadas porque los miembros podían ir más lejos y más de prisa en esferas de integración más profunda, ante la lentitud con que avanzaba la Ronda Uruguay y la aparición de otros bloques comerciales regionales rivales.

## **2.2. Características de los Acuerdos Comerciales**

Para lograr establecer características y diferencias en la evolución de los acuerdos comerciales, se debe determinar las tendencias en la concertación de los mismos y las modificaciones de sus características a lo largo del tiempo.

Es de tomar en cuenta que estos tratados, aunque abogan por el multilateralismo, han fortalecido al regionalismo, lo cual puede explicarse, entre otras causas, porque las principales potencias han priorizado este tipo de acuerdos, aun cuando los mismos tienen la característica que promueven el libre comercio en una visión de regionalismo abierto y no con la idea de principios del siglo veinte, donde los tratados regionales eran defensivos, prueba de lo cual es que este reciente regionalismo abarca una cantidad mucho más amplia de participantes en procesos bilaterales, plurilaterales e interregionales, a países con distintos niveles de desarrollo económico, incluyendo alianzas entre países desarrollados y en vía de desarrollo, los mismos le conceden más atención a cuestiones como los servicios, las corrientes de capital, las normas, la propiedad intelectual, los sistemas de reglamentación y los compromisos sobre aspectos laborales y ambientales.

Los elementos descritos, han permitido que la participación en los acuerdos comerciales haya aumentado con el paso del tiempo, lo cual no es de sorprender si se tiene en cuenta que un número creciente de países han adoptado políticas orientadas al exterior y registrado un fuerte crecimiento económico, lo cual implicó la multiplicación de la demanda de acuerdos comerciales en comparación con los períodos anteriores en los que predominaban las estrategias de desarrollo orientadas

al interior y en los que los resultados económicos no eran buenos, lo cual permite establecer que los países que logran crecimiento económico, suscriben más acuerdos comerciales y que el incremento de los mismos refuerza, a su vez, la demanda de nuevos acuerdos comerciales entre los terceros países, siendo esta realidad es la que impulsa la concertación de acuerdos, porque un número cada vez mayor de países se interesen en la apertura recíproca del comercio.

Los países en desarrollo han sido muy importantes en el aumento del número de acuerdos comerciales preferenciales que se ha registrado recientemente. Su participación en este tipo de acuerdos pasó de un crecimiento continuo en el número de acuerdos suscritos con países desarrollados a un incremento de los concertados con otros países en desarrollo, denominados acuerdos Sur-Sur, los cuales representan los dos tercios de los acuerdos comerciales preferenciales en vigor, a diferencia de los acuerdos Norte-Sur que son alrededor de la cuarta parte.

“Desde los años sesenta, la proporción de acuerdos comerciales preferenciales suscritos entre países desarrollados (acuerdos Norte-Norte) fluctuó en torno al 30 por ciento, antes de empezar su constante disminución desde mediados del decenio de 1980 hasta el 10 por ciento de la actualidad. Sin embargo, en promedio, un país desarrollado sigue participando en un número mayor de acuerdos con otros países desarrollados que con países en desarrollo. Esta diferencia ha ido disminuyendo desde 1990, pero en 2004 hubo una corrección estadística debido a la ampliación de la Unión Europea en diez nuevos miembros. Estas cifras no reflejan únicamente la participación creciente de países en desarrollo en el comercio mundial, sino que ponen de relieve que el interés de los países en desarrollo en los aranceles preferenciales proporcionados de manera unilateral por los países desarrollados, por ejemplo en el contexto del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), ha sido sustituido por el comercio Sur-Sur basado en relaciones comerciales preferenciales. El desarrollo de la integración Sur-Sur puede reflejar también su utilidad como instrumento de política para la industrialización facilitando la inclusión de países menos adelantados en las redes regionales de producción y, por tanto, en el proceso

de exportación. La integración Sur-Sur también es un medio de reforzar el poder negociador de los países en desarrollo en las negociaciones comerciales multilaterales y de abordar cuestiones regionales específicas, como el tránsito, la migración y el agua. Europa ocupa el primer lugar por el número de acuerdos comerciales preferenciales, tanto por lo que se refiere a los suscritos dentro de la propia región como con otras regiones. En contraposición, los países africanos, pese a que se han concertado un número bastante extenso de acuerdos dentro de África y con otras regiones, no cuentan ni siquiera con un acuerdo por país, ni dentro de África ni con otras regiones. En particular, la media de acuerdos interregionales por países es bastante más baja que en casi todas las demás regiones. Con respecto a los acuerdos interregionales, el número, tanto en términos absolutos como en promedio, es muy elevado en América del Norte, del Sur y Central. Entre los países asiáticos, pese a su creciente importancia económica y su estructura regional de producción, el promedio de participantes en acuerdos comerciales sigue siendo muy inferior a la media del hemisferio occidental".<sup>23</sup>

Esta concertación de acuerdos comerciales ha trascendido las fronteras regionales, porque la mitad de los acuerdos en vigor no son estrictamente regionales, debido a que incluyen a países de otras zonas geográficas, según las definiciones regionales que se emplean habitualmente en la Organización Mundial de Comercio, lo cual contrasta con la situación existente hace poco más de diez años, cuando predominaba la actividad en una misma región.

Un ejemplo de esta relación extra región es el Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica, en donde dos regiones diferentes realizan un tratado comercial que trasciende el área geográfica que había sido el límite histórico para la existencia de este tipo de tratados; asimismo, se tiene el reciente acuerdo suscrito entre los Estados Unidos, los países centroamericanos y la República Dominicana en el Caribe.

---

<sup>23</sup> Lindert, Paul. *Economía Internacional*. Barcelona: Editorial Ariel Economía, 1994. Página 78.

“El grado de integración de los mercados es casi siempre el mismo que en los acuerdos de libre comercio y una serie de productos siguen estando excluidos del acceso preferencial. No obstante, la cobertura de esferas temáticas abarcadas en los acuerdos comerciales preferenciales se ha ampliado y profundizado con el paso del tiempo. Con el tiempo, los acuerdos de libre comercio han proliferado mucho más que las uniones aduaneras. Entre otras cosas, es posible que para los países sea menos interesante formar uniones aduaneras porque exigen establecer un arancel exterior común y armonizar las políticas comerciales exteriores y, por tanto, comportan una coordinación mucho mayor de las políticas y una pérdida de autonomía en las políticas comerciales nacionales. Aunque según lo dispuesto en el párrafo 8 del artículo XXIV del GATT se han de eliminar los derechos con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales entre las partes en los acuerdos de libre comercio y las uniones aduaneras, los productos sensibles suelen quedar excluidos de las concesiones. Además, cuanto más elevada es la ventaja comparativa revelada de los países asociados, que mide su capacidad de exportar a los mercados de los países que estudiados, menos probable es que un producto sea incluido en el acuerdo. De igual modo, cuando los productos ya son objeto de un intenso intercambio comercial entre los países que negocian un acuerdo comercial preferencial (es decir, cuando los valores de importación son elevados) es más probable que sean incluidos en el acuerdo”.<sup>24</sup>

Los acuerdos comerciales más recientes van más allá de la tradicional reducción de aranceles y abarcan, por ejemplo, los servicios, la inversión, la propiedad intelectual, los obstáculos técnicos al comercio y la solución de diferencias. Así, casi un tercio de los acuerdos comerciales preferenciales en vigor contienen actualmente compromisos sobre servicios y esta tendencia se ha acelerado en los últimos tiempos. Asimismo, se encuentra que es mayor la proporción de acuerdos bilaterales que de acuerdos plurilaterales que contienen compromisos en materia de servicios. Tal vez esto responde al hecho de que escala bilateral se abordan cuestiones más

---

<sup>24</sup> Ibid.

complejas y de que la profusión de acuerdos bilaterales, junto con la importancia creciente del comercio de servicios, son fenómenos bastante recientes.

La aceptación en todo el mundo de un número cada vez mayor de acuerdos comerciales preferenciales bilaterales que comprenden otros aspectos además de las tradicionales reducciones arancelarias y en especial los servicios, puede indicar motivaciones más estratégicas en la concertación reciente de acuerdos, especialmente en el contexto de las cadenas internacionales de producción.

En el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, se ha puesto la protección del medio ambiente en un primer plano al establecer que en caso de incompatibilidad con sus disposiciones, prevalecerían las obligaciones comerciales especificadas en diferentes acuerdos ambientales y de conservación.

De igual manera, en los acuerdos más recientes se incluyen compromisos de cooperación en un conjunto más amplio de esferas normativas, como la mitigación de la pobreza, el desarrollo rural y la inclusión política, tal como ocurre en el Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica.

## CAPITULO III

### EL MECANISMO DE SOLUCION DE DIFERENCIAS DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

En la actualidad, la solución de diferencias y controversias comerciales está sujeta al entendimiento relativo a las normas, procedimientos y los mecanismos de solución de conflictos producto de la Ronda Uruguay, lo cual será objeto de este capítulo, pero para comprender este procedimiento se hará una breve reseña de la Organización Mundial de Comercio –OMC- que es el marco donde se plantean, discuten y resuelven entre sus integrantes, los problemas comerciales.

#### **3.1. La Organización Mundial de Comercio –OMC-**

La Organización Mundial de Comercio –OMC- surge en el año de 1994, cuando ciento veinticinco países firmaron el Acuerdo de Marrakech, en la localidad de Punta del Este en Uruguay. La misma es resultado del análisis y discusión del Acuerdo General de Aranceles y Tarifas (GATT por sus siglas en inglés), creado en 1948 y que había regido el orden económico internacional hasta 1994.

La Organización Mundial del Comercio inicia oficialmente sus funciones el uno de enero de 1995, teniendo en la actualidad ciento cincuenta y un estados miembros. La autoridad máxima es la Conferencia Ministerial que se reúne como mínimo cada dos años. En segundo nivel de jerarquía se encuentra el Consejo General que se reúne para supervisar el procedimiento de solución de diferencias entre los estados miembros y para analizar las políticas comerciales de los países que la integran.

“Los Acuerdos de la Organización Mundial del Comercio son extensos y complejos, y tratan temas tan variados que van desde la agricultura a la propiedad intelectual, pasando por servicios bancarios y financieros, contratación pública y textiles y vestidos, entre muchos otros. A pesar de la diversidad de temas, todos los

documentos que emite la Organización Mundial de Comercio están inspirados en varios principios simples y fundamentales que constituyen el marco dentro del cual se maneja el sistema multilateral de comercio. Siendo estos principios: los de un comercio sin discriminaciones, un comercio más libre, la previsibilidad mediante consolidación y transparencia, el fomento de una competencia leal y la promoción del desarrollo, así como la reforma económica”.<sup>25</sup>

Al hacer mención del comercio sin discriminaciones, se está ante lo que se conoce como la cláusula de nación más favorecida, la cual se debe a que si a algún país se le concede alguna ventaja especial, se debe dar al resto de los países miembros, el mismo trato que a esa nación, siendo la única excepción la que permite el trato diferencial de bienes y servicios que se comercian en una zona de libre comercio, en uniones aduaneras y también existen cláusulas que permiten un trato diferencial hacia los países menos desarrollados.

Este tipo de comercio se orienta también hacia lo que se conoce como trato nacional, lo que implica que se debe dar igual trato para los comerciantes nacionales y extranjeros, a partir que éstos últimos al satisfacer los requisitos nacionales necesarios para ser importados, deben ser tratados de igual manera que los productos con los que compite en el mercado nacional.

Por aparte, la referencia al comercio más libre, se trata que de manera gradual y mediante negociaciones se reduzcan los obstáculos al comercio como uno de los medios más evidentes de alentar el comercio, entre estos valladares se encuentran los derechos de aduana o aranceles y medidas tales como las prohibiciones de las importaciones o las cuotas de importación, los cuales deben irse quitando en forma progresiva, en donde los países menos desarrollados disponen de plazos más largos para cumplir sus obligaciones.

---

<sup>25</sup> Farinella, Flavio. **Solución de Controversias. La Organización Mundial de Comercio – OMC-**. En: Doctrina Jurídica, Revista La Ley, Buenos Aires. Página 22.

La previsibilidad se refiere a que, por medio del sistema multilateral de comercio, los gobiernos garanticen estabilidad y un ambiente que permite aprovechar los beneficios de la competencia, incentiven las inversiones y la creación de puestos de trabajo.

“Cuando los países convienen en abrir sus mercados de mercancías y servicios, fortalecen o consolidan sus compromisos arancelarios. Las consolidaciones referidas a las mercancías hacen referencia a aranceles máximos. Los acuerdos de consolidación pueden ser modificados sólo después de haber sido negociados con el resto de los interlocutores comerciales afectados a la negociación. La transparencia es una obligación legal, incluida GATT, por el cual los miembros están obligados a publicar sus normas en materia de comercio y a notificar a la Organización Mundial de Comercio cualquier cambio en la política comercial. Los requisitos de transparencia interna se complementan con el control multilateral que ejercen los propios miembros de la Organización Mundial de Comercio”.<sup>26</sup>

Esta previsibilidad y la estabilidad se promueve mediante la publicación de las normas comerciales y exigiendo en muchos casos a los gobiernos la divulgación pública de sus políticas y prácticas comerciales. Así mismo, se llevan acciones tendientes a desalentar la utilización de cuotas y otras medidas empleadas para fijar límites a las cantidades que se pueden importar. Todas estas medidas se orientan hacia el fomento de una competencia leal, libre y sin distorsiones; aunque lo mismo no es todavía libre comercio ya que se permite la aplicación de aranceles y, en algunas circunstancias, otras formas de protección, sin embargo son medidas que se orientan hacia el total intercambio de mercancías sin obstáculos o barreras entre países.

La Organización Mundial de Comercio –OMC- es actualmente una realidad bien anclada en la vida internacional, especialmente en la esfera jurídica, por lo que no cabe duda alguna que uno de los mayores logros de este organismo internacional es

---

<sup>26</sup> Ibid.

que incidió de forma directa en la expansión del comercio internacional a partir de la progresiva reducción de los niveles de proteccionismo de los diversos estados signatarios, basada esencialmente en la cláusula de la nación más favorecida.

Se entiende, entonces que se debería mirar a la Organización Mundial de Comercio como un organismo internacional que busca promover el libre comercio, en un contexto en donde la economía mundial está aún lejos de ser un escenario totalmente abierto a la libre competencia del mercado. Es menester, por tanto, revisar los límites y oportunidades que brinda su normativa para la formulación de nuevas políticas.

Además, resulta claro que la Organización Mundial de Comercio posee un verdadero mecanismo de resolución de litigios comerciales internacionales, lo cual constituye un gran aporte que no puede desmerecerse. Con más de trescientas causas registradas en su nómina, este sistema de solución de diferencias es la puesta en práctica de una verdadera jurisdicción encargada de velar por el respeto del principio de libre comercio que sustenta.

### **3.2. El Sistema de Solución de Controversias de la Organización Mundial de Comercio**

El sistema de solución de diferencias y controversias de la Organización Mundial de Comercio –OMC– es un elemento esencial para aportar seguridad y previsibilidad al sistema multilateral de comercio, porque su objetivo es hallar una solución positiva a las diferencias y su prioridad es conseguir la supresión de las medidas que se constaten como incompatibles con las reglas de cualquiera de sus acuerdos; para lo cual, establece un mecanismo único en el campo del derecho internacional, por su énfasis en la juridicidad como medio para la solución de conflictos.

“Las diferencias que surgen en la OMC se refieren esencialmente a promesas incumplidas. Los Miembros de la OMC han convenido en que, cuando estimen que

otros Miembros infringen las normas comerciales, recurrirán al sistema multilateral de solución de diferencias en vez de adoptar medidas unilateralmente. Ello significa seguir los procedimientos convenidos y respetar los dictámenes emitidos. Surge una diferencia cuando un país adopta una política comercial o toma una medida que otro u otros Miembros de la OMC consideran infringe las disposiciones de la Organización o constituye un incumplimiento de las obligaciones contraídas. Un tercer grupo de países puede declarar que tiene interés en la cuestión, lo que le hace acreedor a ciertos derechos. En el antiguo GATT existía ya un procedimiento de solución de diferencias, pero no preveía plazos fijos, era más fácil obstruir la adopción de las resoluciones y en muchos casos pasaba mucho tiempo sin que se llegara a una solución concluyente. El Acuerdo de la Ronda Uruguay estableció un procedimiento más estructurado, con etapas más claramente definidas. Implantó una mayor disciplina en cuanto al tiempo que debía tardarse en resolver una diferencia, con plazos flexibles para las diversas etapas del procedimiento. En el Acuerdo se hace hincapié en que para que la OMC funcione eficazmente es esencial la pronta solución de las diferencias. Se establecen con gran detalle el procedimiento y el calendario que han de seguirse al resolver las diferencias. Un caso que siga su curso completo hasta la primera resolución no debe durar normalmente más de un año aproximadamente, 15 meses de haber apelación. Los plazos convenidos son flexibles y si se considera que un caso es urgente (por ejemplo, si se trata de productos perecederos) se acelera en la mayor medida posible su solución".<sup>27</sup>

De acuerdo a lo leído, el procedimiento para la solución de controversias se parece mucho a la forma que adopta un juicio en un tribunal de justicia; sin embargo, se diferencia en que la solución del órgano encargado de la controversia, promueve que los países afectados examinen sus problemas y resuelvan la diferencia por sí solos. A partir de lo cual, el proceso se inicia con consultas entre los estados parte en la diferencia y, si no se ponen de acuerdo, el caso siga su curso y llega a otras

---

<sup>27</sup> Trombetta, Antonio. **El Mecanismo de Solución de Controversias en el Sistema Multilateral de Comercio (GATT/OMC)**. En: Temas de Derecho Industrial y de la Competencial. Buenos Aires, 1997. Página 54.

etapas, pero en cualquier momento los estados siempre pueden retomar las consultas y resolver sus disputas con la mediación.

“Es un mecanismo de solución de diferencias entre gobiernos, el cual se activa a instancias de cualquier Miembro de la OMC para reclamar que otro Miembro no cumple con alguna de las obligaciones de los acuerdos abarcados; que aplica una medida, contraria o no a las disposiciones de uno de dichos acuerdos; o, que existe otra situación. Se trata de tres tipos de reclamaciones, conocidas como reclamaciones por una violación, reclamaciones de no-violación y reclamaciones de situación. En el primer tipo de reclamaciones se presume que la medida constituye un caso de anulación o menoscabo; en el caso de las otras dos, el reclamante debe demostrar que existe una anulación o menoscabo de un beneficio o que se obstaculiza el logro de un objetivo de los acuerdos abarcados. Todo asunto que surja de un acuerdo abarcado, en los términos señalados, debe ser sometido al mecanismo del ESD<sup>28</sup>. Es decir, un Miembro no puede actuar unilateralmente, ni recurrir a otro foro, para reparar el incumplimiento de obligaciones u otro tipo de anulación o menoscabo de las ventajas resultantes de los acuerdos abarcados, o un impedimento al logro de los objetivos de dichos acuerdos. Desde otra perspectiva, la jurisdicción del ESD es obligatoria, en tanto el Miembro demandado no tiene otra opción más que aceptarla, pues a través de su adhesión a la OMC consiente en someterse a dicha jurisdicción”.<sup>29</sup>

La estructura orgánica del Entendimiento sobre Solución de Diferencias –ESD-, se integra por el Órgano de Solución de Diferencias –OSD-, los grupos especiales y el Órgano Permanente de Apelación –OA-. El primero se encuentra conformado por todos los países Miembros de la Organización Mundial de Comercio, encargado de administrar las normas y procedimientos del sistema, para lo cual está facultado para establecer grupos especiales, adoptar los informes de los grupos especiales y del

---

<sup>28</sup> ESD significa el entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias, llamado también Entendimiento sobre Solución de Diferencias, de ahí las siglas.

<sup>29</sup> Trombetta. *Ob. Cit.* Página 55.

Órgano Permanente de Apelación; Asimismo, debe vigilar la aplicación de las resoluciones y recomendaciones y autorizar la suspensión de concesiones y de otras obligaciones.

Este mecanismo de solución de controversias cuenta también con los grupos especiales, los cuales son establecidos de manera específica para adjudicar una diferencia no resuelta en la etapa de consultas.

“La Secretaría de la OMC se encarga de prestar asistencia de carácter jurídica, histórica y procedimental a los grupos especiales, así como de facilitarles apoyo técnico y de secretariado. Por su parte, el OA es una institución permanente integrada por siete personas -las cuales actúan tres en cada caso-, nombradas por el OSD por períodos fijos, renovables una vez, de cuatro años, y está encargado de conocer los recursos de apelación interpuestos contra las decisiones de los grupos especiales. Dada la importancia del OA algunos se han referido a él como la Corte Comercial Mundial. El OA es apoyado administrativa y jurídicamente por su propia secretaría, la Secretaría del Órgano de Apelación. Algunos autores incluyen también como órganos relacionados con el ESD a los árbitros que pueden ser designados en ciertas circunstancias especificadas en este instrumento”.<sup>30</sup>

### **3.3. Procedimiento para la Solución de Diferencias**

La primera etapa del procedimiento de solución de diferencias de la Organización Mundial de Comercio, comienza cuando cualquier Miembro puede solicitarle a otro celebrar consultas con respecto a medidas adoptadas en su territorio que afecten el funcionamiento de un acuerdo abarcado. Estas consultas pueden solicitarse con base en el Artículo XXII o del Artículo XXIII del GATT de 1994 o con las disposiciones correspondientes de otros acuerdos aceptados por ambos países.

---

<sup>30</sup> **Ibid.**

La idea de llevar a cabo las consultas entre los países objeto de la posible contienda, es que deben buscar una solución satisfactoria de la cuestión para ambos. Asimismo, se permite que un tercer Estado Miembro, que tenga un interés comercial sustancial, exprese su interés en ser asociado a las consultas, el cual será asociado a las consultas si el Miembro al que se solicitó celebrarlas está de acuerdo.

Si el país al que se le ha planteado la consulta no responde a la misma o no la celebra en un plazo razonable, o bien si habiéndose celebrado, no logran resolver la diferencia en los plazos establecidos, el Estado reclamante puede solicitar al Órgano de Solución de Diferencias el establecimiento de un grupo especial, el cual se establecerá a más tardar en la siguiente reunión a aquella en la que se haya planteado dicha solicitud, quedando a criterio del Órgano de Solución de Diferencias decidir por consenso no establecer ningún grupo especial, pero si varios estados miembros solicitan el establecimiento de grupos especiales en relación con un mismo asunto, este Órgano podrá establecer un único grupo para que revise todos los casos.

Es importante establecer que las partes que se encuentran frente a la diferencia, tienen el derecho de acordar iniciar formas de acercamiento como los buenos oficios, la conciliación y la mediación, pero tienen como limitante que si se llevan a cabo después de la recepción de la solicitud de consultas, el reclamante tiene vedado el derecho a solicitar el establecimiento del grupo especial, sino a partir de que haya transcurrido el plazo normal de duración de las consultas. Asimismo, se le permite al Director General de la Organización Mundial de Comercio que actúe de oficio, para ayudar a las partes a resolver la diferencia.

Luego de que han finalizado el procedimiento diplomático sin llegar a ningún acuerdo satisfactorio, el Órgano de Solución de Diferencias, si lo considera pertinente nombra al grupo especial, el cual debe celebrar una reunión organizativa con las partes en la controversia, en la que fijará el calendario de trabajo, con plazos precisos, incluyendo la presentación de las primeras comunicaciones escritas de las partes, la celebración

de una primera reunión sustantiva o audiencia con ellas y los terceros, la presentación de réplicas por escrito y la celebración de una segunda reunión sustantiva, finalizado esta fase, el grupo especial presenta la parte expositiva del informe, del informe provisional y del informe definitivo.

“Cada grupo especial tiene el derecho de recabar información y asesoramiento técnico de cualquier persona o entidad que estime conveniente, así como de cualquier fuente pertinente y consultar a expertos para obtener su opinión sobre determinados aspectos de la cuestión. Podrán también solicitar a un grupo consultivo de expertos que emitan un informe sobre elementos de hecho de carácter científico o técnico que hayan sido planteados por una parte. El Apéndice 4 del Entendimiento de Solución de Diferencias –ESD- define las normas para el establecimiento de estos grupos. En la práctica, lo que ha prevalecido es el uso de expertos individuales y no se ha convocado, a la fecha, un grupo de expertos. Los procedimientos de los grupos especiales son confidenciales, como también lo son las comunicaciones escritas presentadas por las partes y los terceros. Sin embargo, nada impide que una parte pueda hacer pública sus comunicaciones. Sobre esta base, de manera reciente un grupo especial permitió, ante el acuerdo de las partes en el caso —Estados Unidos, la Unión Europea y Japón—, la transmisión en circuito cerrado de televisión de la audiencia en ese caso”.<sup>31</sup>

Para contar con las condiciones para llevar a cabo su alegato ante el Órgano de Solución de Diferencias y los grupos especiales, las partes ante éstos últimos, puedan ser representadas por asesores legales privados, lo cual es posible porque cada Estado Parte define la composición de su delegación en un procedimiento de solución de controversias.

“Presentados los escritos y concluidas las audiencias, el grupo especial deberá remitir a las partes los capítulos expositivos, relativos a los hechos y las

---

<sup>31</sup> Greenwald, Joseph. *Solución de Controversias en la OMC*. En: Revista Foro Internacional, ed. Colegio de México, Vol. XLI, abril/junio, No. 2, México, 2001. Página 143.

argumentaciones, de su proyecto de informe, para que éstas procedan a hacerle observaciones, dentro de un plazo establecido. Vencido ese plazo, el grupo especial dará traslado a las partes de un informe provisional completo, incluyendo sus constataciones y conclusiones. Las partes podrán solicitarle que reexamine algún aspecto concreto antes de distribuirlo como informe definitivo a los demás Miembros. Si no se reciben observaciones, el informe provisional se considerará como definitivo y será distribuido a los Miembros. El informe del grupo especial será examinado por el Órgano de Solución de Diferencias –OSD-, el cual procederá a adoptarlo a menos que una parte en la diferencia notifique su decisión de apelar o que el OSD decida por consenso no adoptar el informe. En caso de apelación, el informe del grupo especial no será considerado por el OSD hasta después de haber concluido dicho proceso. Las partes en la diferencia pueden recurrir en apelación contra el informe del grupo especial ante el OA. Los terceros que tengan interés sustancial podrán presentar comunicaciones ante el OA, que podrá darles la oportunidad de ser oídos. La apelación sólo puede tener por objeto cuestiones de derecho tratadas en el informe del grupo especial y las interpretaciones jurídicas formuladas por éste. El ESD dispone que la duración del procedimiento de apelación será de sesenta días y, en ningún caso, excederá de noventa días. El informe del OA será adoptado por el OSD y aceptado sin condiciones por las partes en la diferencia salvo que el OSD decida por consenso no aceptarlo”.<sup>32</sup>

Luego de finalizado el procedimiento, lo cual se produce cuando el Órgano de Solución de Diferencias –OSD-, acepta el informe final del Órgano Permanente de Apelación –OA-, para garantizar el cumplimiento de lo acordado, el Órgano de Solución de Diferencias se encarga de vigilar la aplicación de las recomendaciones o resoluciones adoptadas, a partir de mantener el tema en el orden del día de sus reuniones hasta que se resuelva, debiendo el Estado Miembro afectado presentar informes sobre el avance en el cumplimiento.

---

<sup>32</sup> **Ibid. Página 144.**

Si a pesar de la resolución del Órgano de Solución de Diferencias, las partes no se ponen de acuerdo sobre el tipo de medidas a adoptar para el cumplimiento de las recomendaciones o el alcance de las mismas según el acuerdo alcanzado, el Entendimiento sobre Solución de Diferencias –ESD-, tiene regulado que la diferencia se resuelva por medio de un mecanismo de resolución de conflictos, con participación, si es posible, del grupo especial que conoció al principio el tema objeto de discusión.

Luego de que vence el plazo estipulado para que el Estado Miembro cumpla las recomendaciones emanadas del Órgano de Solución de Diferencias, cualquiera de las otras partes tiene el derecho de solicitar que se entablen negociaciones, con el incumplido, con la intención de encontrar una compensación mutuamente aceptable. Sin embargo, si en un plazo corto, una vez expirado un plazo prudencial, no se ha acordado la compensación, las partes de la diferencia podrán pedir a dicho Órgano la autorización para suspenderle al país afectado las concesiones u otras obligaciones resultantes de los acuerdos abarcados, equivalentes al nivel de anulación o menoscabo, de conformidad con el procedimiento y los principios que establece el propio Entendimiento de Solución de Controversias, ante lo cual el Órgano de dirección, debe conceder la autorización, a menos que decida por consenso desestimar la petición.

“Por lo general, la suspensión de concesiones se ha manifestado en la imposición de un sobrecargo arancelario del 100% sobre un listado de productos. No obstante, si el Miembro afectado impugna el nivel de la suspensión propuesta o sostiene que no se han seguido las reglas establecidas al efecto, la cuestión se someterá a arbitraje, a cargo del grupo especial que hubiera conocido el asunto inicialmente o, en su defecto, de un árbitro nombrado por el Director General de la OMC. En el curso del arbitraje no se podrán suspender concesiones u obligaciones. El árbitro tiene competencia para determinar si el nivel de la suspensión es equivalente al nivel de la anulación o menoscabo, si la suspensión propuesta es permitida en virtud del acuerdo abarcado o, si se le solicita, que la reclamación ha seguido los principios y

procedimientos establecidos al efecto. Las partes aceptarán la decisión del árbitro como definitiva, la cual se informará al OSD para que éste proceda, a solicitud de parte, a dar la autorización para suspender concesiones u obligaciones, salvo que decida por consenso desestimarla. La suspensión de concesiones u obligaciones será temporal y sólo se aplicará hasta que se haya suprimido la medida declarada incompatible, hasta que el Miembro ofrezca una solución a la anulación o menoscabo de ventajas, o hasta que se llegue a una solución mutuamente satisfactoria. En todo caso, el asunto permanecerá bajo la vigilancia del OSD hasta que se haya cumplido”.<sup>33</sup>

El Entendimiento sobre Solución de Diferencias –ESD- de la Organización Mundial de Comercio, tiene una serie de normas tendientes a considerar la situación especial de los países en desarrollo cuando éste sea una de las partes en la controversia, lo cual resulta muy importante porque ese el caso de Guatemala, quien ha estado presente en controversias, como reclamante o demandado. Los elementos principales de estas disposiciones son:

- “La posibilidad de utilizar ciertas reglas de procedimiento especiales establecidas en la Decisión de 5 de abril de 1966 en relación con las consultas; los buenos oficios, la conciliación y la mediación; y, el establecimiento y procedimiento de los grupos especiales.
- Durante las consultas los Miembros deberán prestar especial atención a los problemas e intereses particulares de los países en desarrollo Miembros.
- Cuando se plantee una diferencia entre un país en desarrollo Miembro y un país desarrollado Miembro, en el grupo especial participará, si el país en desarrollo Miembro así lo solicita, por lo menos un integrante que sea nacional de un país en desarrollo Miembro.
- Cuando una o más partes sean países en desarrollo Miembros, el informe del grupo especial indicará explícitamente la forma en que se han tenido en cuenta las disposiciones sobre trato diferenciado y más favorable para los

---

<sup>33</sup> Ibid. Página 147.

países en desarrollo Miembros que éstos hayan alegado en el curso del procedimiento.

- Se prestará especial atención a las cuestiones que afecten los intereses de los países en desarrollo Miembros con respecto a las medidas que hayan sido objeto de solución de diferencias.
- En los asuntos planteados por los países en desarrollo Miembros, el OSD considerará qué otras disposiciones puede adoptar que sean adecuadas a las circunstancias; para ello tendrá en cuenta no sólo el comercio afectado por la medida en cuestión sino su repercusión en la economía de los países en desarrollo Miembros de que se trate.
- En todas las etapas del procedimiento en que intervenga un país menos adelantado Miembro se prestará especial consideración a la situación especial de estos países; los Miembros ejercerán la debida moderación al plantear procedimientos de solución de diferencias contra estos países, solicitarles compensación o recabar autorización para suspender concesiones u obligaciones.
- Cuando en los casos de solución de diferencias en que intervenga un país menos adelantado Miembro no se hubiese llegado a una solución satisfactoria en las consultas, el Director General de la OMC o el Presidente del OSD, previa petición de un país menos adelantado Miembro, ofrecerá sus buenos oficios, conciliación y mediación para ayudar a las partes a resolver la diferencia antes de que se establezca el grupo especial.
- La Secretaría de la OMC podrá suministrar asesoramiento y asistencia jurídicos adicionales en relación con la solución de diferencias a los países en desarrollo Miembros; a tal efecto, pondrán a disposición de cualquier país en desarrollo Miembro que lo solicite un experto jurídico para que ayude al país”.<sup>34</sup>

---

<sup>34</sup> Solución de Controversias en el Comercio Internacional. En: <http://www.siiicex.gob.mx/portalsiiicex/SICETECA/Acuerdos/Pagina%20principal/SOLUCION%20DE%20CONTROVERSIAS.pdf> Visitado el 02 de julio de 2011.

### **3.4. Impacto Derivado de la Aplicación del Mecanismo de Solución de Diferencias de la Organización Mundial de Comercio**

Luego de más de quince años de vigencia del mecanismo de solución de diferencias de la Organización Mundial del Comercio, los Estados Miembro, reflejan un grado general de satisfacción que se tiene con el sistema, el cual no está exento de críticas, las que muchas veces, van en función de su perfeccionamiento y no a su deslegitimación como sucedió con el procedimiento establecido en el Acuerdo General de Aranceles y Tarifas –GATT–.

“La mayoría de los comentaristas coincide en afirmar que el sistema de la OMC ha funcionado efectivamente como un medio para solventar conflictos entre sus Miembros. De hecho, un informe reciente de un grupo de expertos convocado por el Director General para evaluar el futuro de la organización señala que la operación del sistema ha sido un éxito notable. Para emitir su criterio, el informe se fundamenta en el número de reclamos presentados, la participación de los países en desarrollo, la solución de un número importante de reclamos por la vía del mutuo acuerdo, la extraordinariamente rica y detallada jurisprudencia de las más de 27.000 páginas de informes que se han emitido, entre otros. La Directora de la Secretaría del OA agrega como un indicador de éxito los miles de millones de dólares que han estado en juego en estos procedimientos, así como la cantidad y diversidad de sectores y subsectores en los que se han resuelto conflictos. Un autor señala que todo esto se logró, además, en un período de quince años en el que la propia OMC enfrentó desafíos importantes, como las fallidas reuniones ministeriales de Seattle, Cancún y Doha, pasando por profundas transformaciones, como el incremento de la membresía y la adhesión de China”.<sup>35</sup>

---

<sup>35</sup> González, Anabel. **La Solución de Controversias en los Acuerdos Regionales de América Latina con Países Desarrollados**. En: <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/6/25566/S68CI-L2525e-P.pdf> Consultada el 02 de julio de 2011.

Aun con todos los alabos que ha recibido el mecanismo de solución de diferencias de la Organización Mundial de Comercio, el mismo no se encuentra libre de problemas. El mismo ha tenido como principal cuestionamiento que los informes adoptados por el Órgano de Solución de Diferencias no se han cumplido debido a que esta instancia carece de mecanismos para hacer que lo resuelto se cumpla. De igual manera, existen reacciones negativas a la compensación y suspensión de concesiones u otras obligaciones en casos de incumplimiento, porque los mismos se han utilizado como un medio para evadir el cumplimiento de las obligaciones o bien que no se toman en cuenta las diferencias entre los países ricos con los que no tienen los recursos para compensar o las posibilidades para resistir la suspensión de concesiones o bien la falta de instrumentos legales para que estos hagan cesar de manera inmediata el incumplimiento por parte de los países desarrollados.

“Entre el primer tipo de críticas destacan aquellas relacionadas con la integración de los grupos especiales, la transparencia, la carencia de un procedimiento de reenvío por parte del OA a los grupos especiales, la participación de los países en desarrollo, el problema de la secuencia y, en especial, diversos aspectos relacionados con los mecanismos para promover el cumplimiento de los informes. Quizás la más importante de las críticas es de carácter más general y hace referencia al desbalance que existe entre el proceso de adjudicación y el proceso político de toma de decisiones. En el campo de la transparencia, la discusión se presenta en torno a la conveniencia o no de abrir parte del procedimiento de solución de controversias — normalmente, las audiencias— al público y de cómo tratar los escritos de *amicus curiae*. Así, mientras algunos autores y países adversan la apertura de las audiencias al público y la recepción de estos escritos, otros lo consideran de la mayor importancia para el fortalecimiento del sistema. Una de las limitaciones que el sistema enfrenta es falta de claridad acerca de si el Órgano Permanente de Apelación puede reenviar un caso al grupo especial que lo conoció para que clarifique ciertos aspectos fácticos que le permitan posteriormente pronunciarse

sobre cuestiones de derecho. Esta limitación ha dejado sin resolver aspectos importantes en algunos casos”.<sup>36</sup>

A lo largo de más de cinco años de discusión sobre las ventajas y limitaciones del mecanismo de solución de diferencias de la Organización Mundial de Comercio, los académicos han presentado propuestas de reforma, entre las que se encuentran aquellas tendientes a mejorar la eficiencia del mecanismo, las que llenan los vacíos o atienden las inconsistencias del Entendimiento sobre Solución de Diferencias –ESD–, así como aquellas que pretenden mejorar el acceso al sistema por parte de los países en vías de desarrollo, a través de la reducción de los costos del litigio, más apoyo técnico de la secretaría de la Organización Mundial de Comercio para ellos, plazos más largos para responder, lugar de celebración de las consultas y otras.

Aun cuando las propuestas presentadas son motivo de ardua discusión académica, las mismas no tienen el mismo impacto entre las autoridades en la materia, quienes no evidencian interés en realizar cambios al Entendimiento sobre Solución de Diferencias, lo cual puede ejemplificarse porque aun cuando el grupo de expertos presentó su informe al Director de la Organización Mundial de Comercio, no se ha llevado a cabo ninguna modificación, ampliación o reforma a dicho procedimiento en los últimos cinco años ni fue abordado en la última sesión de esta Organización, la cual fue conocida como la Ronda de Doha.

---

<sup>36</sup> Ibid.

## **CAPITULO IV**

### **COMERCIO EXTERIOR DE GUATEMALA**

El comercio exterior es una rama de la economía, la cual abarca al conjunto de relaciones de intercambio de bienes y servicios comerciales de un país con socios extranjeros, mediante la venta o compra que originan créditos y obligaciones en divisas como dólares o euros, relación que implica una obligatoriedad jurídica nacional e internacional. Aunque en la mayoría de estudios económicos, se analiza el saldo comercial que es el resultado de la diferencia entre las exportaciones y las importaciones, en esta tesis únicamente se tomará en cuenta para su análisis las exportaciones y las vinculaciones comerciales de Guatemala con otros países, porque interesa exponer esos vínculos comerciales con el extranjero y establecer la importancia de los mecanismos de solución de controversias dentro del marco de la Organización Mundial de Comercio para Guatemala.

#### **4.1. Apertura Comercial de Guatemala**

El comercio exterior de Guatemala desde 1950 al 2010 ha presentado diversas facetas, las cuales van desde el modelo de sustitución de importaciones con el Mercado Común Centroamericano –MERCOMUN– y el de un regionalismo abierto manifestado en el Sistema de Integración Centroamericano –SICA–.

El Mercado Común Centroamericano –MERCOMUN–, se planteó como una alternativa para promover la industrialización de los países del área, mediante un encarecimiento artificial de las importaciones de bienes manufacturados, porque los estrategas económicos estatales de esa época, comprendieron que el tamaño de los mercados nacionales no permitía crecer a la industria de manera individual en cada país, por lo que establecieron la necesidad de integrar los mercados de cada país en uno sólo.

“El Mercado Común Centroamericano reunió a los cinco países centroamericanos para permitirles alcanzar las economías de escala que no podían obtener mediante sus mercados nacionales. Sin embargo, el hecho de haber mantenido el Modelo de Sustitución de Importaciones generó una serie de desbalances macroeconómicos y rigideces estructurales, los cuales inhibieron el desarrollo económico; además el poco fortalecimiento que se le dio a las instancias supranacionales estancó el proceso. Ello llevó a desgastar las relaciones entre los países de la región durante varios años, tratando de establecer cada uno su política de comercio exterior. (1963-1985)”.<sup>37</sup>

Como resultado de este resquebrajamiento de hecho del MERCOMUN, los países del área promovieron la creación del Sistema de Integración Centroamericano, el cual se caracteriza porque busca promover la industrialización de la región mediante una mayor apertura al resto del mundo.

En esa adecuación de la economía regional al contexto global, es que se inserta la política de comercio exterior de Guatemala, la cual se encuentra orientada hacia una mayor inserción en la economía mundial, mediante la negociación de tratados comerciales.

“En relación a los tratados vigentes, a junio de 2011, gozaban de plena vigencia los tratados de libre comercio suscritos con Centroamérica, Chile, Colombia, México, Panamá, República Dominicana, Taiwán y los Estados Unidos de América. La cobertura de estos tratados abarcó el 75.5% de las exportaciones y 69.5% de las importaciones. Excepto el comercio con los Estados Unidos de América, con el resto de los países antes mencionados, el monto de las exportaciones realizadas durante el primer semestre se situó en US\$ 1,947.3 millones mayor en 18.7% al registrado en igual período de 2010. Por su parte, el valor importaciones fue de US\$ 2,426.4 millones con un aumento de 28.4% sobre el año anterior. El resultado consolidado de

---

<sup>37</sup> Centro de Investigaciones Económicas Nacionales –CIEN-. *En Busca de una Agenda de Comercio Exterior*. Guatemala: Editorial CIEN, 2002. Página, 6.

la balanza comercial fue negativo en US\$ 479.1 millones, mismo que, con la excepción del MCCA, supone un considerable empeoramiento en el conjunto de las relaciones comerciales con estos mercados al casi haberse duplicado (98.2%) el déficit del año previo”.<sup>38</sup>

En la actualidad, se encuentran en diferentes etapas de implementación, el tratado de libre comercio con Canadá, el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, así como Acuerdos de Alcance Parcial con Ecuador y Perú.

De igual manera, en la actualidad Guatemala cuenta con acuerdos de alcance parcial con Belice, Cuba y la República Bolivariana de Venezuela, con los cuales se tuvo un intercambio comercial con un saldo deficitario, principalmente con los dos últimos países, porque de los mismos se importó gasolina y diesel.

#### **4.2. El Comercio Exterior de Guatemala durante el Primer Semestre de 2011**

En los primeros seis meses de 2011, pese a la incertidumbre en que se desarrolló el panorama económico internacional, se experimentó un dinamismo en la demanda externa de la mayoría de los socios con los cuales el país tiene tratados de libre comercio, lo cual ha sido una variable determinante en el fuerte impulso que tuvieron la exportación de bienes del país cuyo valor superó ampliamente el nivel alcanzado durante igual período del año 2010.

“En tal sentido es importante consignar que el valor de las exportaciones de principales productos creció 25.9%, el correspondiente a los productos no tradicionales 24.3%, y el de las realizadas a Centroamérica fue de 21.3%, todo lo cual se tradujo en el 24.9% en que aumentó el valor de las exportaciones totales”.<sup>39</sup>

---

<sup>38</sup> Departamento de Estudios Económicos de la Dirección de Análisis Económico del Ministerio de Economía. **Comportamiento del Comercio Exterior Primer Semestre de 2011**. En: <http://www.mineco.gob.gt/AnalisisEconomico.aspx> visitado el 02 de julio de 2011.

<sup>39</sup> **Ibid.**

Este incremento de las exportaciones se puede explicar a partir de la recuperación de la economía global, aunque la misma se ha manifestado desigual en todos los países, al término del primer semestre las corrientes comerciales de bienes y servicios, luego de haber superado los efectos que tuvo el tsunami del Japón, estarían volviendo a la normalidad no obstante la incertidumbre y complejidad que priva en las principales plazas comerciales del mundo.

Es por ello que todo parece indicar que la dinámica que venía manifestando el intercambio comercial del país con anterioridad a la crisis de 2009 se ha ido recuperando, lo cual se confirma plenamente con el crecimiento de las exportaciones señalado. Respecto a las relaciones comerciales del país con el exterior, durante el primer semestre del presente año, el intercambio con los Estados Unidos de América aumentó en relación a igual período del año anterior, llegando a representar un importante papel en el intercambio total, por lo que continuó siendo el principal socio comercial de Guatemala.

Los países centroamericanos tuvieron el segundo lugar en las exportaciones guatemaltecas, seguidas por México, luego los países de la Eurozona, ocupando un quinto lugar en las exportaciones China y Panamá en un sexto lugar. Dicha situación estuvo influenciada en gran medida por la mayor demanda de los principales socios comerciales de Guatemala así como por las excepcionales condiciones que privaron en los mercados internacionales del azúcar, banano, café y petróleo, por lo que durante el primer semestre de 2011, el valor de las exportaciones mensuales superó ampliamente las correspondientes las cifras mensuales de los dos años anteriores.

En el ámbito internacional se presentó un recorte de oferta de azúcar de Guatemala en la oferta mundial como consecuencia de las malas cosechas en algunos de los países productores más importantes y además se intensificó el uso de la caña de azúcar para la producción de energéticos que, en cierta medida, responde al comportamiento de los precios del petróleo.

“La combinación de los factores anteriores dieron como resultado que el valor de las exportaciones del endulzante se situara en US\$ 410.2 millones, menor en US\$ 18.4 millones (18.1%) al observado en igual período de 2010. El volumen vendido que fue menor en 32.4%, fue parcialmente compensado por el aumento de 21.2% que experimentó el precio medio por quintal”.<sup>40</sup>

Según la Organización Internacional del Café –OIC-, durante el semestre la oferta cafetera mundial se vio afectada negativamente por la disminución en las cosechas de Brasil, Colombia, Vietnam e Indonesia debido a diferentes causas entre las cuales se mencionan las condiciones climáticas adversas, menores rendimientos, renovación de cultivos, y la presencia de enfermedades propias del grano como la roya y la broca, provocadas por el exceso de humedad en algunos de los países señalados; esta situación favoreció las cotizaciones de la variedad arábica, producidos por Centroamérica y México, y que son considerados como de mejor calidad que los robusta de Vietnam y Brasil.

“El ingreso de divisas que percibió el país en concepto de ventas de café ascendió a US\$ 777.8 millones, mayor en 66.3% a los registrados en igual semestre del año anterior. Se vendieron 4,242.5 miles de quintales a un precio medio de US\$ 183.34 por quintal; respecto al año anterior el volumen fue mayor en 21.8%, en tanto que el precio medio lo hizo en 36.6%. Respecto a las exportaciones de banano, el valor de las mismas durante el primer semestre de 2011 fue de US\$ 245.3 millones habiendo superado en 39.8% el registrado a junio del año anterior. El huracán Yasi que ocasionó daños considerables a las plantaciones bananeras de Australia, así como problemas políticos en Costa de Marfil, influyeron en el aumento 25.5% en el precio de la fruta, misma que se comercializó a un precio promedio de US\$ 14.66 por quintal. Por su parte, el volumen exportado (16,729.9 miles de quintales) registró un aumento de 11.4%. Al igual que las exportaciones de café y banano, el cardamomo se vio favorecido por un aumento en el valor, el volumen y el precio medio, los cuales

---

<sup>40</sup> ASIES. **Comportamiento Económico del Primer Semestre de 2011.** En: <http://www.asies.org.gt/sites/default/files/articulos/publicaciones/Informe%20del%20comportamiento%20econ%C3%B3mico%20primer%20semestre%202011.pdf> Visitado el 03 de julio de 2011.

aumentaron, en su orden, en 34.3%, 24.6% y 7.8%. La razón de este comportamiento está vinculada a una mayor demanda por parte de Arabia Saudita, Paquistán, Siria, India y Kuwait. El valor de estas exportaciones ascendió a US\$ 276.8 millones”.<sup>41</sup>

Por su parte, las exportaciones de petróleo produjeron más ingresos a los correspondientes al primer semestre de 2010, debido en su totalidad a un aumento en los precios por barril, toda vez que el volumen de ventas disminuyó. La reducción que viene observándose en el volumen de las exportaciones del crudo en los últimos años, responde al hecho que los yacimientos petroleros han ido disminuyendo su capacidad de producción debido al paulatino agotamiento de los pozos.

“El Mercado Común Centroamericano, segundo socio comercial de Guatemala con el 25.41% del valor de las exportaciones totales, adquirió mercaderías por un monto US\$ 1,381.9 millones, mayores en US\$ 242.9 millones (21.3%) a las efectuadas el primer semestre de 2010. Los renglones más significativos y que representaron cerca de las cuatro quintas partes del valor de las exportaciones a este mercado fueron, de menor a mayor monto: artículos de papel y cartón; cosméticos; frutas y sus preparados; artículos plásticos; tejidos, hilos e hilazas; materiales de construcción; productos alimenticios; y, productos químicos. En su conjunto el valor de estos productos aumentó 22.2% respecto al período enero-junio del año anterior, y además produjo el 79.7% del aumento nominal que exhibieron estas ventas. En cuanto a los productos no tradicionales, su monto llegó a US\$ 2,278.1 millones (41.8% del total exportado) habiendo reflejado un alza considerable de 26.3% respecto al primer semestre del año precedente. En lo relativo al principal destino de las exportaciones, durante el primer semestre de 2011 al igual que en 2010, un poco más del 80% del valor de las mismas se concentró en países con los cuales se han suscrito o están próximos a suscribirse tratados de libre comercio, tal el caso de la Unión Europea. En efecto, durante los seis meses corridos del presente año dichas

---

<sup>41</sup> Ibid.

exportaciones alcanzaron US\$ 4,503.6 millones, mayores en US\$ 926.4 millones (25.9%) a las efectuadas entre enero y junio de 2010”.<sup>42</sup>

Indudablemente, en materia de comercio de exterior el primer semestre de 2011 ha sido uno de los más excepcionales en las exportaciones del país no solo en cuanto al significativo comportamiento de los productos tomados individualmente sino que también a nivel de mercados. En efecto, de los mercados con los que Guatemala tiene tratado de libre comercio, como el de México, República Dominicana y Taiwán, tuvieron un retroceso de relativa importancia, pero tal situación fue ampliamente superada por el extraordinario aumento que exhibieron, entre otros, las exportaciones a Chile, Colombia, Centroamérica, Estados Unidos de América, la Eurozona y Panamá.

“Es importante resaltar que en el mes de marzo se produjo un acontecimiento sin precedentes en el comercio exterior del país cuando, por primera vez, el monto de lo exportado fue mayor a un millardo de US dólares”.<sup>43</sup>

En cuanto a los productos incluidos en el renglón correspondiente al resto de países, el más vendido fue el café que fue adquirido casi en su totalidad por Japón. A continuación se ubica el azúcar, cuya principal demanda provino de Corea del Sur, le siguió el cardamomo, ajonjolí y, camarón, entre otros. El café es el producto de mayor antigüedad en el mercado asiático a pesar que el único destino hasta hace pocos años había sido Japón, recientemente se ha agregado a la lista Corea del Sur y Taiwán, este último con montos muy modestos y compras esporádicas. Por su parte, la exportación de azúcar, de mas reciente aparición, por lo general depende de los cambios en la producción de los grades países productores como Brasil, India y Filipinas de tal suerte que aún cuando Corea del Sur aparece como principal socio no constituye un mercado permanente. En el caso del cardamomo, Guatemala en su

---

<sup>42</sup> **Ibid.**

<sup>43</sup> Departamento de Estudios Económicos. **Ob. Cit.** Página 6.

condición de mayor productor mundial del aromático ha logrado penetrar y mantenerse en algunos países el Asia como Japón, Paquistán y Malasia.

“Las ventas del primer semestre de 2010 a estos mismos países fueron de US\$ 278.4 millones, concentradas en 79.8% en café y azúcar; durante el presente año estas mismas ventas si bien aumentaron 12.6%, el grado de dependencia en ambos productos se elevó a 85.4%. Por países Japón y Corea del Sur fueron los principales clientes con 51.9% y 26.5%, en su orden, del valor de las exportaciones a la región”.<sup>44</sup>

Como se puede apreciar, el comercio exterior es fundamental para la economía guatemalteca, porque gracias a él es posible mantener una actividad productiva en constante crecimiento, lo cual se ha venido manifestando, aun con altibajos, en los últimos diez años, de ahí que desde el inicio del período democrático en 1986, ha sido política estatal la promoción del mismo, así como la creación de las condiciones para que se fortalezca con lo cual se aporta más al desarrollo del país. A pesar de ello, es un hecho que el sector externo todavía no ha sido debidamente promovido para que Guatemala aproveche las ventajas comparativas y competitivas que tiene debido a su ubicación geográfica, su topografía, así como sus recursos naturales y humanos.

Aun con estos factores positivos, la apertura del mercado guatemalteco, aunque logró reducir sustancialmente la imagen antiexportadora que tenía el país, derivado de los aranceles a los insumos importados, también incidió negativamente en el incremento del déficit en la balanza comercial; asimismo, la apertura no fue aprovechada para intercambiarla con mejores condiciones de acceso para las exportaciones guatemaltecas.

La información aportada sobre el comercio exterior de Guatemala durante la última década, permite establecer la existencia de una adecuada apertura comercial, la

---

<sup>44</sup> *Ibid.* Página 13.

promoción y diversificación de exportaciones, así como la neutralidad de incentivos a las exportaciones para las negociaciones internacionales. Sin embargo, la tendencia negativa del intercambio comercial, evidencian que las política implementadas en las últimas décadas, no han sido suficientes ni tenido la congruencia necesaria para que la actividad comercial hacia el extranjero genere mayor tasa de producción y empleos que el país requiere para su desarrollo económico.

Entre los factores determinantes de ese comportamiento, se encuentran la apertura comercial sin contar con condiciones económicas que puedan otorgar competitividad equiparable a la producción y los servicios nacionales, con los principales socios comerciales, bajo nivel de inversión privada, incertidumbre sobre las principales variables económicas y falta de certeza jurídica. Por lo que al hacer un balance objetivo, entre las fortalezas y las debilidades del comercio exterior guatemalteco, se establece que si se aúnan los esfuerzos del sector público y del sector privado en función de impulsar políticas de fomento a la exportación, se puede desarrollar una oferta competitiva que asegure la permanencia en el mercado externo y establezca una meta ambiciosa de exportaciones para el país.

Este objetivo será válido y alcanzable si se promueve una política integrada de comercio exterior entre el sector público y el privado, destinadas a lograr la inserción exitosa de Guatemala en el comercio internacional, la cual requiere que la producción destinada a la exportación, mantenga un alto grado de competitividad en el mercado internacional, porque las exportaciones para tener éxito tienen que ser competitivas en relación con otros proveedores.

Otro factor que determina fomentar la estrategia de comercio exterior bajo las reglas del multilateralismo, es que el mercado guatemalteco es muy reducido, por lo que el país debe orientar sus relaciones comerciales para lograr que sus productos puedan contar con un entorno internacional y nacional seguro y con el mínimo de certidumbre, reduciendo su vulnerabilidad ante acciones arbitrarias de países grandes.

“La primera condición necesaria para lograr la inserción internacional adecuada de Guatemala, es alcanzar la competitividad de la producción y los servicios nacionales para el efecto es necesario incrementar la producción y productividad en los sectores en los que la economía se está especializando. El éxito no depende solamente de que se apliquen políticas macroeconómicas correctas, se requiere también un alto grado de consensos que impulsen y faciliten la inversión para las exportaciones. En este sentido, es necesaria la creación de una conciencia exportadora tanto en el sector público como privado, estableciendo el proceso exportador como el elemento dinámico y generador de la política de desarrollo sostenible del país”.<sup>45</sup>

Esta competitividad es posible alcanzarla a partir de complementar el proceso de apertura externa, con un programa de modernización productiva, orientado a incrementar la productividad, debido a que Guatemala, como país pequeño, tiene que impulsar un modelo de modernización productiva, basado en una amplia reforma hacia la apertura de la economía, para dedicar los factores de la economía, a la producción y exportación de bienes y servicios en los cuales puede ser más eficiente.

“En un programa de promoción de exportaciones e inversión juega un rol predominante el sector empresarial con sus acciones de mercadeo y promoción. Por su parte, el Gobierno actúa como facilitador en las relaciones con otros países, en la canalización de la cooperación y asistencia técnica internacional y en la formulación de programas de apoyo a la pequeña y mediana empresa. Las acciones en esa área, estarán orientadas a facilitar y apoyar las actividades empresariales o bien de las organizaciones que se dedican a la promoción y diversificación de las exportaciones y las inversiones”.<sup>46</sup>

---

<sup>45</sup> AGEXPORT. **Marco Conceptual. Propuesta de Actividades para la Competitividad de las Exportaciones.** En: <http://www.export.com.gt/Portal/Documents/Documents/2007-10/4238/1262/Marco%20Conceptual%20de%20las%20Propuestas.pdf> visitado el 03 de julio de 2011.

<sup>46</sup> *Ibid.*

Se entiende, entonces, que la mejor manera de promocionar y promover el comercio exterior guatemalteco, es participar en ferias internacionales, porque estos son instrumentos que ha mostrado su eficacia para reunir a compradores, vendedores e inversionistas para conocer los avances tecnológicos en materia de presentación y mercadeo y para conocer la competencia.

Asimismo, se debe acompañar de forma paralela el desarrollo de una inteligencia de mercados, la cual consiste en la búsqueda de información sobre los requerimientos de mercado, intereses del consumidor, conocimiento de los canales de comercialización, regulaciones de acceso, tendencias de mercado, innovaciones, etc. Estas actividades permiten al empresario adaptar su producto, determinar sus posibilidades de venta y decidir sobre sus opciones de inversión.

La organización de misiones comerciales al exterior y recepción de misiones de compra, venta o inversión contribuyen a promover el comercio exterior y el posicionamiento del país como una plaza mercantil internacional.

Los mecanismos incentivos a la producción exportable permitirán incentivar a los productores nacionales, tanto los que ya tienen una actividad externa como los que se han concentrado en el mercado interno, a encontrar los contactos en el exterior que los lleven a incrementar su oferta exportable, lo cual debe ser acompañado de una enérgica política de negociaciones comerciales que incrementa la capacidad de Guatemala para competir tanto en el mercado internacional, como en el local sobre la base de calidad y desarrollo tecnológico.

Ante la necesidad de esa apertura comercial, también se vuelve necesario la continuidad de Guatemala en la Organización Mundial de Comercio, en donde se negocie la apertura de mercados de forma bilateral en el marco de una política de negociaciones comerciales internacionales del país, teniendo en cuenta que las negociaciones comerciales son un instrumento básico de la política integrada de comercio exterior, porque promueve las exportaciones a través de las cuales se

generarán nuevos y mejores empleos que permitan alcanzar un mejor nivel de vida de la población.

## **CAPITULO V**

### **ANALISIS DE CASOS EN LOS QUE HA PARTICIPADO GUATEMALA COMO RECLAMANTE, EN EL MARCO DEL ENTENDIMIENTO SOBRE SOLUCION DE DIFERENCIAS DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO**

Es de tomar en cuenta que el mejor acuerdo internacional no tendrá ningún significado, si cuando uno de los firmantes no cumple las obligaciones en él prescritas, no se pueda hacer nada al respecto. En consecuencia, un mecanismo eficaz para resolver las diferencias aumenta el valor práctico de los compromisos contraídos por los signatarios en un acuerdo internacional. Este es el sentido que tiene el sistema de solución de controversias, porque a través del mismo se busca compeler al incumplido que responda por las obligaciones que les incumben en virtud del tratado firmado.

Desde esta perspectiva, las negociaciones que brinda la Organización Mundial de Comercio, son una oportunidad para influir en la modificación de las políticas comerciales proteccionistas que todavía buscan imponer los países en sus relaciones comerciales internacionales, por lo que los países en desarrollo, han considerado fundamental fortalecer el mecanismo de solución de diferencias como una vía para ejercer presión contra el proteccionismo. En este contexto, este sistema de solución de controversias viene cumpliendo un rol esencial al crear el ambiente favorable para que las partes entablen negociaciones y logren un acuerdo para respetar las reglas de juego del libre comercio.

A pesar de ello, es un hecho que el procedimiento de solución de diferencias es muy costoso para los países en vías de desarrollo, porque la mayoría de las veces tienen que pedir ayuda a estudios jurídicos de los principales países industrializados para lo cual deben pagar elevados honorarios. Esta realidad, determina que muchas veces los países en desarrollo no estén tan preparados y deseosos de iniciar un

procedimiento de solución de diferencias para ejercer sus derechos como las naciones industrializadas.

Este contexto determina que exista un desequilibrio fundamental entre los países ricos y los pobres en cuanto a sus derechos y obligaciones, por la gran diferencia de capacidades que tienen esas dos porciones del mundo a la hora de recurrir al procedimiento de coacción. Por lo tanto, aunque desde el punto de vista legal, los países en desarrollo más débiles tienen una justa oportunidad de defender sus derechos, eso no sucede en la realidad.

El sistema de solución de controversias impone varios obstáculos más a los países en desarrollo, entre las cuales se encuentra que las resoluciones que adopta suelen llegar con mucho retraso ya que a veces puede demorar hasta treinta meses desde el momento en que se inicia un procedimiento de solución de diferencias. Dicho retraso puede ser muy grave para los países pobres, que tienen vínculos de comercio exterior muy débiles y por lo tanto pueden sufrir daños irreparables cuando se les proporciona una solución.

Un ejemplo de esta realidad es que los países de América Latina y el Caribe, en lo que respecta a controversias con Estados Unidos de América y la Unión Europea, los dos grandes protagonistas del Órgano de Solución de Diferencias, con pocas excepciones, no lograron un acuerdo satisfactorio en la fase pre-contenciosa, lo que sugiere la falta de capacidad de retorsión de los países latinoamericanos y caribeños y/o que los temas usualmente cuestionados por ellos se refieren a políticas comerciales complejas que sufren gran presión interna en esas dos potencias.

Esto es tan así, que en controversias entabladas en contra de la Unión Europea, solamente en un caso se alcanzó un acuerdo en la fase pre-contenciosa, es decir sin la intervención de un Grupo Especial u Órgano de Apelación, en donde Perú y Chile lograron un acuerdo respecto a la restricción del Gobierno francés relativo a la comercialización de moluscos del género pectinidae en su mercado.

Por otro lado, hay algunos casos iniciados por países latinoamericanos contra las Unión Europea en que el trámite simplemente se paralizó por inactividad de las partes, lo que sugiere que ellas hayan perdido interés en la demanda o que haya ocurrido alguna modificación en la legislación conflictiva por medio de un acuerdo no notificado a la Organización Mundial de Comercio. Este es el caso, por ejemplo, de las controversias iniciadas por Brasil cuestionando la política comercial europea de trato especial concedido a países andinos y de Centroamérica, la cual afecta desfavorablemente a la importación de café soluble brasileño. También es el caso de la consulta propuesta por Argentina en contra de las restricciones europeas al comercio de vino.

Con relación a Estados Unidos, los países de América Latina lograron apenas una solución mutuamente convenida en la fase inicial. Se trata del caso propuesto por Brasil referente al impuesto especial aplicado por el Estado de Florida en Estados Unidos a los productos de naranja en el cual, tras el establecimiento de un Grupo Especial, las partes llegaron a un acuerdo.

Ante esta realidad se impone la necesidad establecer la importancia que tiene para Guatemala pertenecer a este mecanismo y activarlo cuando considere que sus intereses comerciales internacionales están siendo vulnerados, para lo cual se debe realizar un análisis de casos en los que Guatemala ha participado como reclamante, en el marco del entendimiento sobre solución de diferencias de la organización mundial del comercio, por lo que debido a razones de estudio, no se abordarán los casos en que el país ha sido demandado por incumplimiento de los acuerdos establecidos en los tratados comerciales que ha firmado.

Es de hacer ver que Guatemala ha participado en cinco casos como reclamante. El primero fue en 1993 en contra de la Unión Europea, donde el país actuó como tercero interesado; el segundo fue en 1997 contra México; en el tercero, que fue en el año 2003, también demandó a México; en el cuarto, también en 2003, accionó contra Chile; en el quinto, sucedido en el 2010, su demanda la entabló contra República

Dominicana. Sin embargo, se considera que de los mismos, existen cuatro de relevancia, los cuales se describirán a continuación.

### **5.1. Los Casos Donde Guatemala ha Participado Como Reclamante**

El primer caso donde Guatemala aparece como Reclamante fue en 1993 cuando se produjo la disputa sobre el arancel al Banano que impuso la Unión Europea a los países que no fueran ex colonias de ese continente, ante lo cual la misma fue reclamada por Colombia, Costa Rica, Nicaragua y Venezuela por sentirse perjudicados ante las preferencias europeas por la fruta de sus ex colonias. En ese entonces se abrió un panel regido por las antiguas normas del –GATT- el cual, en 1994 dictaminó a favor de los países latinoamericanos, razón por la cual la Unión Europea negoció una modificación del régimen del banano con dichos países. Los únicos en aplicar las nuevas normas modificatorias fueron Colombia y Costa Rica.

Posteriormente, Estados Unidos de América entabló una nueva demanda en contra de la Unión Europea, Colombia y Costa Rica, en nombre de sus empresas bananeras en Latinoamérica, por considerar de mala práctica la asignación de cuotas por parte de la Unión a empresas bananeras de Francia y el Reino Unido.

Más tarde Ecuador, Guatemala, Honduras y México se unieron con Estados Unidos para entablar otra demanda, ahora ante la Organización Mundial de Comercio, contra la política de importación de banano de la Unión Europea. Este organismo abrió un panel especial para la discusión de las diferencias entre estos países.

Ante tal situación, los países del Caribe se pronunciaron en Noviembre de 1996, comentando que Estados Unidos de América y los países Latinoamericanos que se le unieron en su demanda, no tienen en cuenta la importancia que para las pequeñas economías isleñas representa el comercio del banano. Por su parte, la Unión Europea dijo que el nuevo régimen de importación bananera constituía parte de un plan para evitar que estas islas se convirtieran en depósitos del narcotráfico y nunca

hubo la intención de perjudicar a las empresas bananeras de Estados Unidos de América.

Todos estos actores actuando en cada una de las diferentes partes sumados con la Organización Mundial de Comercio y el panel delegado para la solución de esta disputa conformaron un conflicto comercial que puso a prueba la fortaleza de las nuevas leyes del comercio mundial y la capacidad de la –OMC– para imponer sanciones, hacerlas cumplir y evitar sanciones unilaterales que no halla promovido dicho organismo.

El panel de la Organización Mundial de Comercio dictó, en mayo de 1997, un fallo a favor de las denuncias presentadas por Estados Unidos y sus aliados en este conflicto y durante más de un año las partes de esta controversia discutieron sobre la forma como la Unión Europea debería modificar este régimen.

Los funcionarios estadounidenses acusaron a la Unión Europea de no mostrar voluntad para negociar y de haber decidido de una forma unilateral cuáles son sus obligaciones; Además de ello, Estados Unidos alegó que las nuevas medidas propuestas por la Unión Europea seguían incumpliendo lo establecido por la Organización Mundial de Comercio irrespetándola de manera flagrante y recalcaron que su país cumplió con los mandatos de dicho órgano, en aquellos casos que ha perdido, negociando con las partes ganadoras según el fallo del panel.

En vista de lo anterior, Estados Unidos decidió lanzar una advertencia el 19 de Noviembre de 1997, en la cual, si la Unión Europea no se acercaba a ellos para conversar sobre la instrumentación de un régimen de comercialización del banano que cumpliera con lo establecido por la Organización Mundial de Comercio, antes del primero de Enero de 1999, tomaría medidas de represalia contra productos europeos. Para esto la representante comercial de Estados Unidos hizo pública una lista preliminar de productos de la Unión Europea que pudieran estar sujetos a sanciones. En respuesta, la Unión Europea planteó a los países demandantes que si

no se sentían a gusto con los cambios realizados en su régimen de importación, deberían procurar la formación de un nuevo panel de solución de controversias en la Organización Mundial de Comercio para que examinase el asunto. Estados Unidos contraatacó mencionando que la Unión Europea hizo un uso abusivo del proceso legal ya que empleó tácticas dilatorias y utilizó cualquier subterfugio legal para evitar los cambios en sus prácticas restrictivas. Por su parte, la Unión Europea se refirió a los Estados Unidos como vaqueros por la forma en que quiere resolver sus problemas comerciales. Entonces este, por medio de su representante comercial, propuso una solución de compromiso, en la que el panel original de la Organización Mundial de Comercio revisara los cambios adoptados por la Unión Europea para definir y resolver los aspectos ilegales del régimen de importación de banano, pero esta fue rechazada inmediatamente por la Unión Europea debido a que no se habían retirado las amenazas de represalias con sanciones comerciales y por el contrario se repuntó con otra amenaza de demanda formal en contra de los Estados Unidos.

El 21 de Diciembre de 1998 Estados Unidos emitió una lista de productos de la Unión Europea a ser sancionados luego del fallo del panel de la Organización Mundial de Comercio sobre el nivel apropiado de las sanciones que debería emitirse el 2 de Marzo de 1999, entre los cuales se encontraban: bolsos de piel, cafeteras eléctricas, tarjetas de felicitación, jerseys, baterías de automóvil y caramelos.

Estas sanciones excluirían a Holanda y Dinamarca por sus votos en contra del régimen de importación de banano. Pero la Organización Mundial de Comercio no se pronunció el 2 de Marzo, sin embargo al día siguiente Estados Unidos cumplió su amenaza de imponer aranceles del 100% sobre un amplio espectro de productos europeos por un valor de US\$520 millones, en represalia por lo que consideró el incumplimiento de la Unión Europea con las decisiones de la Organización Mundial de Comercio sobre su régimen del banano, y el nueve del mismo mes, lanzó otra amenaza sobre el equipaje de Francia, los quesos de gastronomía italiana, los sweaters de cashmere de Escocia y otros bienes de lujo.

Estos aranceles fueron llamados cargas contingentes o bonos que los exportadores debían arraigar en las aduanas de los Estados Unidos mientras se esperaba una decisión de la Organización Mundial de Comercio. Pero lo que sucedió fue que el quince de Marzo de 1999, dicho panel pidió a los Estados Unidos más información sobre las pérdidas para sus empresas a causa del régimen bananero de la Unión Europea y a esta última le pidió demostrar que el régimen no incumplía las normas referentes a las cuotas separadas de los países Latinoamericanos, del Caribe, África y el pacífico.

Los países del Caribe tomaron parte activa en el conflicto y el 8 de Marzo de 1999 anunciaron que suspenderían un tratado para el control del narcotráfico suscrito con Estados Unidos. El mismo día se realizó una reunión de emergencia del Consejo General de la Organización Mundial de Comercio en la que algunos miembros deploraron la acción de los Estados Unidos al haber violado las disposiciones sobre solución de diferencias que prohíben cualquier represalia mientras está en progreso un Panel y se temía por los impactos del conflicto sobre el sistema multilateral de comercio.

El 7 de Abril de 1999, la Organización Mundial de Comercio dictaminó que la discriminación de la Unión Europea contra los bananos exportados por empresas estadounidenses hacía perder a los estadounidenses ventas por 191,4 millones de dólares anuales, valor por el cual, el 19 del mismo mes, autorizó formalmente la sanción, rebajando la sanción inicial de más de 500 millones de dólares que pretendía imponer Estados Unidos. Tras el fallo, los productores latinoamericanos que apoyaron a Estados Unidos: Guatemala, Ecuador y Honduras, tendrían ahora que negociar con la Unión Europea el tipo de acceso al codiciado mercado europeo.

La Unión Europea dijo que aceptaba las sanciones, pero no de manera retroactiva ya que se estaban aplicando desde el 3 de Marzo de 1999. El 26 de Mayo emitió tres propuestas para reformar el régimen bananero con el ánimo de ponerle fin al conflicto transatlántico de seis años, pero el Grupo integrado por Panamá, Ecuador,

Honduras, Guatemala, México y Estados Unidos exigió igualdad de condiciones en la exportación del banano al mercado europeo.

Este conflicto se resolvió hasta finales de 2009, cuando la Unión Europea se comprometió a no reintroducir medidas que discriminan a los distribuidores de bananos en función de la propiedad, el control o el origen de los bananos.

En 1997, Guatemala acusó de competencia desleal a la empresa mexicana de cemento "Cruz Azul" y le impuso un arancel compensatorio superior a 80 por ciento para ingresar cemento a territorio nacional, como respuesta, México llevó el caso al órgano de solución de controversias de la Organización Mundial de Comercio.

A principios de septiembre de 2000, dicha organización emitió un fallo contra Guatemala donde argumenta que el país recayó en dieciséis violaciones en su investigación antidumping. A pesar que Guatemala apeló el fallo ante el Órgano de Apelación, sin embargo dicho recurso fue declarado sin lugar y ratificado el fallo donde el país pasó de reclamante a demandado y sentenciado.

A diferencia del caso anterior, el Grupo Especial nombrado para resolver el reclamo de Guatemala ante México por imponer medidas antidumping sobre las importaciones de tuberías de acero negras y galvanizadas procedentes de Guatemala, concluyó que la sanción de México era incompatible con las prescripciones de las normas del Acuerdo Antidumping. El Grupo Especial también sugirió la revocación de las medidas antidumping aplicadas a las tuberías de acero de Guatemala, con el fin de aplicar de manera apropiada las conclusiones y recomendaciones identificadas en este caso.

Por último, en octubre de 2010, los países centroamericanos, incluyendo a Guatemala, presentaron una solicitud de consultas contra la República Dominicana en el seno de la Organización Mundial del Comercio, a raíz de que este país impuso

una medida de salvaguardia definitiva a las importaciones de sacos de polipropileno y tejido tubular exportados desde la región.

República Dominicana, por medio de la Comisión Reguladora de Prácticas Desleales de Comercio y Medidas de Salvaguardia, decidió aplicar una medida de salvaguardia definitiva consistente en un arancel del 38% ad valorem, aplicable por un período de 18 meses contados a partir del 18 de octubre de 2010 hasta el 21 de abril de 2012.

En ese contexto, los países centroamericanos, a pesar de haber agotado anteriormente todas las instancias técnicas y jurídicas posibles de diálogo, consideraron que la imposición de esa medida constituía una infracción flagrante a las obligaciones contraídas en el marco de la Organización Mundial del Comercio, por lo que se sintieron obligados a recurrir al mecanismo de solución de controversias de la Organización Mundial del Comercio.

Luego de que República Dominicana fuera notificada, tuvo diez días para responder a la solicitud planteada por países centroamericanos y luego se tuvieron treinta días para las consultas entre las partes. Sin embargo, al no llegar a ningún acuerdo, los centroamericanos solicitaron que la Organización Mundial de Comercio estableciera un Panel de Expertos para determinar la legalidad de aranceles dominicanos. El mismo se estableció el 7 Febrero 2011. Hasta finales de agosto de este año, dicho panel no ha emitido su resolución, mientras tanto continúan las medidas arancelarias de República Dominicana en contra de los sacos de polipropileno y tejido tubular exportados desde la región hacia ese país.

## **5.2. La Importancia para Guatemala de Fortalecer el Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial de Comercio**

Aun cuando el proceso de solución de controversias no es lo suficientemente ágil como lo desean los países Reclamantes, en un hecho que la existencia de ese mecanismo en la Organización Mundial de Comercio permite promover un medio

avanzado de discusión de diferencias, sin que se llegue a acciones bélicas como sucedía en el pasado.

La aceptación de los países miembros de la Organización Mundial de Comercio de las reglas de solución de conflictos, especialmente por parte Guatemala y de los países en vías de desarrollo, se debe a que en la doctrina sobre controversias mercantiles, se establece que es un hecho generalmente reconocido que, por su existencia misma, un sistema multilateral obligatorio de solución de diferencias beneficia en particular a los Estados Miembros pequeños y en desarrollo, porque un sistema de ese tipo al que tengan acceso en pie de igualdad todos los Miembros y en el que se tomen las decisiones con arreglo a las normas y no a la potencia económica, capacita a los países en desarrollo y a las economías menores poniendo a los débiles en un mismo plano que los fuertes. En este sentido, todo sistema judicial destinado a hacer cumplir la ley beneficiará más al débil que al fuerte, porque este último dispondrá siempre de otros medios de defender e imponer sus intereses cuando no exista un sistema de este tipo.

Como muestra de lo anterior, debe observarse que, en la práctica que el sistema de solución de diferencias de la Organización Mundial de Comercio, ya ofrece muchos ejemplos de países en desarrollo Miembros que prevalecen sobre grandes naciones comerciantes en un procedimiento de solución de diferencias, y han conseguido que se retiren las medidas incompatibles con el libre comercio que habían impugnado.

Sin embargo, es evidente que los países en desarrollo Miembros que desean aprovechar las ventajas del sistema de solución de diferencias tropiezan con obstáculos considerables. Por ejemplo, en el caso de Guatemala, no se suele disponer de un número suficiente de especialistas que conozcan a fondo las complejidades del derecho de la Organización Mundial de Comercio o del procedimiento de solución de diferencias, lo cual se hace más complejo en la medida que el cuerpo de jurisprudencia cada vez más abundante derivado de la labor de los grupos especiales y el Órgano de Apelación hace que los funcionarios de comercio

de todo el mundo tengan crecientes dificultades para dominar el fondo y los aspectos de procedimiento de la –OMC–, incluidas las novedades más recientes. Además, es difícil que el país pueda asignar a una diferencia un miembro de su reducido personal, que ya tiene problemas para mantenerse al corriente de todas las cuestiones relacionadas con este organismo, por lo que una sola diferencia podría mantener ocupado a un funcionario durante mucho tiempo, incluso dos años.

Otra dificultad para Guatemala es el perjuicio económico derivado del obstáculo comercial impuesto por otro Miembro durante todo el período del procedimiento de solución de diferencias, porque, aun cuando al final del proceso de reclamo se compruebe que este obstáculo comercial merma las posibilidades de exportación del país y se determine su incompatibilidad con el libre comercio promovido por la Organización Mundial de Comercio, puede ocurrir que no se suprima hasta transcurridos dos o tres años de la presentación de una reclamación ante esa instancia.

A pesar de estas dificultades, se ha comprobado que en los ocho últimos años los países en desarrollo Miembros han participado activamente en el sistema de solución de diferencias. Desde 1995 estos países han sido reclamantes en más de un tercio de todas las diferencias y demandados en dos quintas partes, aproximadamente, de los casos.

Los países en desarrollo inician procedimientos de solución de diferencias contra los países desarrollados Miembros, y también contra otros países en desarrollo. En un año, el 2001, los países en desarrollo Miembros presentaron el 75 por ciento de las reclamaciones. De igual manera, se comprueba que los países menos adelantados Miembros todavía no han sido reclamantes ni demandados en una diferencia de la Organización Mundial de Comercio.

La participación de Guatemala, junto con terceros países tanto desarrollados como en desarrollo Miembros del sistema de solución de conflictos, es bastante frecuente y

ofrece una útil experiencia a los diplomáticos que de ordinario no participan en los procedimientos de solución de diferencias.

Por otra parte, es cierto que en la mayoría de las diferencias planteadas en la Organización Mundial de Comercio hasta la fecha el reclamante era un país desarrollado Miembro, y lo propio cabe decir de los demandados. Teniendo en cuenta que la mayoría de los miembros de la Organización Mundial de Comercio son países en desarrollo, podría llegarse a la conclusión de que los países desarrollados recurren de modo desproporcionado al sistema de solución de diferencias. Sin embargo, esta conclusión no tendría en cuenta el hecho de que esos Miembros, que son reclamantes y demandados en la mayoría de las diferencias que se ventilan en la Organización Mundial de Comercio, efectúan la mayor parte del comercio mundial.

En general estos Miembros tienen relaciones comerciales muy amplias que incluyen todos los sectores de bienes y servicios y profundas, tanto en lo relativo al volumen del comercio, como en términos de cantidad o de valor. Estas relaciones comerciales aumentan considerablemente las probabilidades de que se produzcan fricciones de resultados de obstáculos comerciales que el Miembro exportador quizás desee impugnar en un procedimiento de solución de diferencias.

Esto pone de manifiesto a su vez una realidad problemática para Guatemala, porque el volumen comercial, relativamente modesto, que resulta afectado por un obstáculo comercial presuntamente incompatible con la Organización Mundial de Comercio que mantiene otro Miembro, quizás no justifique siempre la considerable inversión de tiempo y de dinero que conlleva la participación en una diferencia en este organismo.

Así pues, no cabe duda de que Guatemala, al igual que los países en desarrollo Miembros se encuentra en una situación especial que el actual sistema de solución de diferencias tiene en cuenta hasta cierto punto. Tampoco cabe duda de que la capacidad del país de utilizar con eficacia el sistema de solución de diferencias es esencial para que puedan obtener todos los beneficios del Acuerdo sobre la

Organización Mundial de Comercio a que tienen derecho, a partir de que existen los instrumentos para abordar la situación especial de los países en desarrollo Miembros los cuales son las normas del trato especial y diferenciado y la asistencia jurídica.

Asimismo, es fundamental resaltar que la mayor judicialización del procedimiento de solución de controversias ha dotado de un sólido valor agregado al sistema de solución de diferencias multilateral, y por tanto, representa importantes beneficios para Guatemala. Empero, la base bajo la cual reposa este sistema es la recolección, constatación, presentación e interpretación en formas utilizables de los datos económicos relevantes, sector por sector, todo lo cual, en sí mismo, significa para el país nuevos y gravosos esfuerzos para los cuales no están preparadas, lo cual se evidencia con la sentencia del Panel de Expertos sobre la controversia acerca del dumping del cemento, en donde Guatemala evidenció no haber llevado a cabo una adecuada investigación para sustentar su caso, por lo que salió perjudicada.

Esta judicialización del sistema de solución de controversias, al habersele colocado plazo, las ha convertido en un mecanismo institucional bien definido en cuanto a la importancia y efectos de su uso. Se han transformado -desde la óptica del Estado reclamante- en un pre-requisito de la demanda, y -desde la óptica del Estado reclamado- en un mecanismo de información: es un alerta temprano de que una medida está bajo observación y puede ser objeto de un reclamo.

Con respecto a los grupos de especialistas, la Organización Mundial de Comercio recogió el desarrollo ocurrido bajo el Acuerdo Sobre Aranceles y Tarifas la función y formación de los paneles de especialistas lo confirman. Un gran avance hacia la judicialización es sin duda la inversión de la regla del consenso al momento de la adopción de los informes y la creación del Órgano de Apelación, porque, mientras que los paneles de especialistas se van conformando de acuerdo a cada caso, el Órgano de Apelación está formado por los mismos siete miembros durante cuatro años, lo cual producirá una mayor coherencia entre los informes de los grupos de expertos.

Por otro lado, aunque la judicialización del procedimiento es una mejora del sistema de solución de diferencias propiamente dicho, del sistema institucional comercial internacional en general y beneficiosa para Guatemala en particular y para los países en vías de desarrollo en general, no ha modificado sustancialmente aspectos económicos de la relación entre los Estados. Simplemente, lo que las reglas de la Organización Mundial de Comercio no dan, el sistema de solución de diferencias no lo puede inventar ni interpretar.

En particular y considerando la experiencia desde 1995 a la fecha, Guatemala debe promover en el seno de los países en desarrollo miembros de la Organización Mundial de Comercio que este organismo establezca servicios legales de apoyo para los países latinoamericanos que ayudarán no sólo a reducir la carga económica de litigar sino a capacitar y crear expertos legales propios. En este último sentido, debiera trabajarse en el uso creativo y activo de la disposición contenida en el artículo 21.7, proponiendo para cada caso, soluciones alternativas, porque en la medida que el país avance en la formación de especialistas en el sistema de solución de controversias de la Organización Mundial de Comercio, así como de profesionales en el proceso de análisis y recopilación de la información sobre inobservancias y quebrantamientos de los tratados en perjuicio de las exportaciones guatemaltecas, se logrará posicionar favorablemente en el actual modelo de regionalización abierta y multilateralismo globalizado.

## CONCLUSIONES

1. Con la creación de la Organización Mundial de Comercio –OMC- en sustitución del Acuerdo General de Aranceles y Comercio –GATT-, se logró un importante avance en el caso de las diferencias surgidas en torno al incumplimiento de los compromisos adquiridos por los estados Miembros en los tratados y convenios comerciales signados entre ellos, a partir de haberse creado una instancia jurídico-legal integrada por el Órgano de Solución de Diferencias –OSD-, el Órgano de Apelación –OA- y el Panel de Expertos, con lo cual los reclamos y las respuestas del demandado se encuadran en la presentación de medios de prueba científicamente comprobados, para evitar que el Estado reclamante actúe de mala fe en perjuicio del demandado, especialmente si este es un país en vías de desarrollo.
2. Aun cuando el sistema de solución de diferencias de la Organización Mundial de Comercio ha recibido críticas desde su surgimiento, es un hecho que, aun cuando sea más lento de lo esperado, el mismo a permitido quitar las barreras arancelarias y no arancelarias que van en contra de los principios de libre comercio, regionalismo abierto y multilateralismo globalizado que promueve ese organismo y los países que como Guatemala, requieren un mercado exterior con garantías comerciales y seguridad jurídica que le permita posicionarse mundialmente a partir de sus ventajas comparativas y competitivas.
3. Los países en desarrollo y, sobre todo, los países menos adelantados enfrentan una serie de problemas en el contexto de los mecanismos de solución de diferencias de la Organización Mundial de Comercio, porque carecen de recursos para participar adecuadamente en los litigios, de la capacidad para exigir el cumplimiento de una decisión cuando un país desarrollado se rehúsa a acatar voluntariamente el fallo, resultando que los

países en desarrollo pierden más de lo que ganan recurriendo al mecanismo de solución de diferencias de ese organismo.

4. Aún con las limitaciones que todavía presenta la solución de controversias en el foro de la Organización Mundial de Comercio, en los últimos años, se ha comprobado que cuando los países en vías de desarrollo logran conjuntar esfuerzos y aprovechan las coyunturas internacionales, pueden avanzar en la reducción de los obstáculos al comercio internacional, especialmente de aquellos que provienen de los países desarrollados, sino por lo menos han logrado espacios en los foros internacionales en donde se logra mayor incidencia en la definición de las negociaciones u obligan a las potencias a diferir las discusiones porque ya no pueden condicionar a los estados del tercer mundo como lo hacían en el pasado.

## RECOMENDACIONES

1. Ante la existencia de limitaciones en el método de penalización del Órgano de Solución de Diferencias, especialmente relacionadas con la falta de penalización directa a los países que incumplen las normas el sistema debería introducir la obligación de indemnizar cuando el país que gana el litigio es un Estado sin capacidad de adoptar represalias que representen un coste equivalente al del daño realizado para el país desarrollado que incumple las normas de la Organización Mundial de Comercio.
2. De igual manera, la Organización Mundial de Comercio debe promover la asesoría gratuita para los países en desarrollo cuando estos sean reclamantes ante un Estado desarrollado, con lo cual reduciría al máximo las asimetrías existentes entre la posibilidad de este para enfrentar el costo del litigio y las limitaciones de aquél para iniciar el procedimiento, dado el coste que representa en términos de recursos económicos y humanos y el grado de cualificación que precisan estos procesos.
3. El Gobierno de Guatemala debe promover el fortalecimiento de su presencia en la Organización Mundial de Comercio, para aprovechar al máximo su situación de país en vías de desarrollo y orientar el principio del trato especial y diferenciado hacia los países con esta característica, para promover la especialización de expertos nacionales en los procesos de solución de controversias y de las reglas especiales de acuerdo al nivel y necesidades de desarrollo, especialmente para establecer los alcances y los límites de los tratados comerciales en donde se establece más tiempo para implementar las reglas de libre comercio de acuerdo a las necesidades de desarrollo del país, con lo cual se lograría mejorar la posición de Guatemala sin que ello implique ser demandado por medidas en contra del libre comercio.

4. De igual manera, debido a la trascendencia económica que tiene el comercio exterior para el país, es fundamental que Guatemala, promueva el fortalecimiento de la integración centroamericana para que las reclamaciones realizadas en contra de terceros se realicen como área, tal como está sucediendo con el caso en contra de República Dominicana, porque de esa manera logrará tener mejores condiciones para negociar en los procesos de resolución de conflictos que se realizan previo a que la Organización Mundial de Comercio convoque al Panel de Expertos.

## **TABLA DE DIACRONICOS**

**OMC**, Organización Mundial de Comercio

**COMECON**, Consejo de Ayuda Mutua Económica

**GATT**, Acuerdo General de Aranceles Aduaneros

**UECA** , Acuerdo de Asociación de Centro América y la Unión Europea

**TLC**, Tratado de Libre Comercio

**ESD**, Estructura Orgánica del Entendimiento sobre Solución de Diferencias

**OSD**, Órgano de Solución de Diferencias

**OA**, Órgano Permanente de Apelación

**COMESA**, Comunidad del África Oriental

**CEDEAO**, Comunidad de Desarrollo del África meridional

**SADC**, Comunidad de Desarrollo de África Meridional

**ASEAN**, Asociación de Naciones de Asia Sudoriental

**APEC**, Organización de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico

**SGP**, Sistema Generalizado de Preferencias

**SICA**, Sistema de Integración Centroamericano

**OIC**, Organización Internacional del Café

**CAME**, Confederación Argentina de la Mediana Empresa

## BIBLIOGRAFIA

- Centro de Investigaciones Económicas Nacionales –CIEN-. **En Busca de una Agenda de Comercio Exterior**. Guatemala: Editorial CIEN, 2002. Página, 6.
- Dixit, Avinash. K. **La Política Comercial: Una Agenda para la Investigación**. Madrid: Editorial Tirant Lo Blanch, 1986.
- Farinella, Flavio. **Solución de Controversias. La Organización Mundial de Comercio – OMC-**. En: Doctrina Jurídica, Revista La Ley, Buenos Aires. Página 22.
- Greenwald, Joseph. **Solución de Controversias en la OMC**. En: Revista Foro Internacional, ed. Colegio de México, Vol. XLI, abril/junio, No. 2, México, 2001.
- Krugman, P. y Obstfeld, M: **Economía Internacional: Teoría y Política**. Madrid: Editorial McGraw Hill, 1997.
- Krugman, Paul. **Una Política Comercial Estratégica para la Nueva Economía Internacional**. México: Fondo de Cultura Económica, 1986.
- Lafuente, Fernando. **Aspectos del Comercio Exterior**. El Salvador: Ed. Simeón Cañas, 2005.
- Lindert, Paul. **Economía Internacional**. Barcelona: Editorial Ariel Economía, 1994.
- Monchon y Beker. **El equilibrio del Mercado de Dinero y la Política Monetaria**. 4ta. Edición.
- Trombetta, Antonio. **El Mecanismo de Solución de Controversias en el Sistema Multilateral de Comercio (GATT/OMC)**. En: Temas de Derecho Industrial y de la Competencial. Buenos Aires, 1997.

## BIBLIOGRAFIA EN LINEA

- **AGEXPORT. Marco Conceptual. Propuesta de Actividades para la Competitividad de las Exportaciones.** En:  
<http://www.export.com.gt/Portal/Documents/Documents/2007-10/4238/1262/Marco%20Conceptual%20de%20las%20Propuestas.pdf>
- **ASIES. Comportamiento Económico del Primer Semestre de 2011.** En:  
[http://www.asies.org.gt/sites/de Conferencia de las Naciones Unidas Sobre el Comercio y el Desarrollo.](http://www.asies.org.gt/sites/de_Conferencia_de_las_Naciones_Unidas_Sobre_el_Comercio_y_el_Desarrollo) **Informe Sobre el C Organización Mundial del Comercio. Informe Sobre el Comercio Mundial 2008. El Comercio en un Mundo en Proceso de Globalización.** En:  
[http://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/anrep\\_s/world\\_trade\\_report08\\_s.pdf](http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/world_trade_report08_s.pdf)
- **Organización Mundial del Comercio. Informe Sobre el Comercio Mundial 2011. La OMC y los Acuerdos Comerciales Preferenciales: de la Coexistencia a la Coherencia.** En:  
[http://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/anrep\\_s/world\\_trade\\_report11\\_s.pdf](http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/world_trade_report11_s.pdf)
- **Solución de Controversias en el Comercio Internacional.** En:  
<http://www.siicex.gob.mx/portalSiicex/SICETECA/Acuerdos/Pagina%20principal/SOLUCION%20DE%20CONTROVERSIAS.pdf> **comercio y el Desarrollo. 2011.** En:  
[http://www.unctad.org/sp/docs/tdr2011overview\\_sp.pdf](http://www.unctad.org/sp/docs/tdr2011overview_sp.pdf)
- **Departamento de Estudios Económicos de la Dirección de Análisis Económico del Ministerio de Economía. Comportamiento del Comercio Exterior Primer Semestre de 2011.** En:  
<http://www.mineco.gob.gt/AnalisisEconomico.aspxfault/files/articulos/publicaciones/Informe%20del%20comportamiento%20econ%C3%B3mico%20primer%20semestre%202011.pdf>
- **Conferencia de las Naciones Unidas Sobre el Comercio y el Desarrollo. Informe Sobre el Comercio y el Desarrollo. 2011.** En:  
[http://www.unctad.org/sp/docs/tdr2011overview\\_sp.pdf](http://www.unctad.org/sp/docs/tdr2011overview_sp.pdf)
- **González, Anabel. La Solución de Controversias en los Acuerdos Regionales de América Latina con Países Desarrollados.** En:  
<http://www.eclac.org/publicaciones/xml/6/25566/S68CI-L2525e-P.pdf>