

Universidad Andina Simón Bolívar

Sede Ecuador

Área de Derecho

Programa de Maestría en Derecho

Mención Derecho Internacional Económico

La equidad en el Sistema Multilateral de Comercio

Un análisis desde la perspectiva de los países en desarrollo

Gustavo García Brito

2008

*Al presentar esta tesis como uno de los requisitos previos para la obtención del grado de magíster de la Universidad Andina Simón Bolívar, autorizo al centro de información o a la biblioteca de la universidad para que haga de esta tesis un documento disponible para su lectura según las normas de la universidad.*

*Estoy de acuerdo en que se realice cualquier copia de esta tesis dentro de las regulaciones de la universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial.*

*Sin perjuicio de ejercer mi derecho de autor, autorizo a la Universidad Andina Simón Bolívar la publicación de esta tesis, o de parte de ella, por una sola vez dentro de los treinta meses después de su aprobación.*

.....  
*Gustavo García Brito*  
*7 de Noviembre de 2008*

Universidad Andina Simón Bolívar

Sede Ecuador

Área de Derecho

Programa de Maestría en Derecho

Mención Derecho Internacional Económico

La equidad en el Sistema Multilateral de Comercio

Un análisis desde la perspectiva de los países en desarrollo

Gustavo García Brito

Tutor: Santiago García

Quito - Ecuador

2008

## **Resumen (“abstract”)**

El principio de no discriminación, entendido como una expresión negativa mínima del principio universal de igualdad entre los Estados, se constituye como el fundamento jurídico del sistema multilateral de comercio, instituido en 1947 a través del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, y consolidado en 1994 por medio del Acuerdo de Marrakech que creó la Organización Mundial de Comercio – OMC.

No obstante la vigencia de este principio que orienta y dirige las relaciones comerciales de los países miembros de la Organización Mundial de Comercio, desde los acontecimientos sucedidos en la ciudad de Seattle en 1999, números grupos sociales reclaman continuamente acerca de los inequitativos acuerdos que rigen las actividades comerciales de los estados en el marco de la OMC, del mismo modo, los representantes ante la OMC, de los países denominados en desarrollo, tienen la misma postura, e incluso varios trabajos académicos se han pronunciado motivados por la misma preocupación.

En este escenario, nos preguntamos ¿El principio de no discriminación, garantiza la igualdad sustancial en las relaciones comerciales de los países miembros de la OMC? La presente investigación tiene por objeto responder esta pregunta, con este fin se va a realizar un análisis crítico desde la perspectiva de los países en desarrollo sobre el alcance, efectos y resultados de la vigencia del principio de no discriminación, para luego establecer un debate acerca de la tensión existente entre la igualdad formal y la igualdad material en las relaciones comerciales de los estados, de igual forma se realizará una aproximación al instituto de la equidad.

Finalmente, se plantearán algunas inquietudes acerca de la necesidad de repensar los principios que gobiernan la estructura normativa multilateral de comercio, así como de resignificar el ideal de igualdad que orienta las relaciones comerciales de los estados.

## **AGRADECIMIENTOS**

En principio quiero manifestar mi más sincero agradecimiento a mi papá, a mi mamá y a mi hermana por el inmenso amor, la confianza y todo el apoyo que me brindaron siempre. A mis abuelitos, dos personas muy especiales que me mostraron el valor del trabajo y el esfuerzo. A mis tíos y primos, por el continuo cariño y respaldo.

Agradezco profundamente a mi novia Viviane quien con amor, comprensión y paciencia me acompañó y apoyó durante todo el camino que significó la elaboración del presente trabajo. De igual forma me permito agradecer a Jhoel Escudero, un muy buen amigo, por el que siento mucho respeto y gran cariño, y a quien le debo un sinnúmero de conversaciones que enriquecieron esta investigación.

A los compañeros y amigos que compartieron esta gran experiencia: Rodrigo, Juan Gabriel, Cristina, Gustavo, Juan Francisco, Daniela, Angy, Ximena, Sofia, José...

En esta oportunidad manifiesto igualmente mi gratitud hacia los profesores de la Universidad Andina Simón Bolívar sede Ecuador, por todas las horas de clases y por su desinteresada contribución a nuestro crecimiento académico y profesional. Particularmente agradezco a Santiago García, el director del presente trabajo.

*A mis tres mosqueteros Yayo, Eli y Ale,  
por inspirarme a crecer constantemente*

## **LISTA DE ABREVIATURAS UTILIZADAS**

<b>BM</b>	Banco Mundial
<b>CAN</b>	Comunidad Andina
<b>CEPAL</b>	Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe
<b>FMI</b>	Fondo Monetario Internacional
<b>GATT</b>	General Agreement of Trade and Taxes (Acuerdo General sobre el Comercio de Mercancías)
<b>GATS</b>	General Agreement of Trade and Services (Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios)
<b>IED</b>	Inversión extranjera directa
<b>MCCA</b>	Mercado Común Centroamericano
<b>MERCOSUR</b>	Mercado Común del Sur
<b>NMF</b>	Nación Más Favorecida
<b>OCDE</b>	Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos
<b>OIC</b>	Organización Internacional del Comercio
<b>OMC</b>	Organización Mundial del Comercio
<b>ONU</b>	Organización de Naciones Unidas
<b>PD</b>	Países desarrollados
<b>PED</b>	Países en desarrollo
<b>PIB</b>	Producto interior bruto
<b>PMA</b>	Países menos adelantados
<b>PNB</b>	Producto nacional bruto
<b>SA</b>	Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías
<b>SMC</b>	Sistema Multilateral de Comercio
<b>SPG</b>	Sistema de preferencias generalizadas
<b>TED</b>	Trato Especial y Diferenciado
<b>TLCAN</b>	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
<b>TN</b>	Trato nacional
<b>UE</b>	Unión Europea
<b>UNCTAD</b>	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

## CONTENIDO

Introducción.....	9
<b>CAPÍTULO I. EL PRINCIPIO DE NO DISCRIMINACIÓN EN LA NORMATIVA MULTILATERAL DE COMERCIO</b>	
1.1 Análisis crítico de los antecedentes históricos y conceptuales del surgimiento de la normativa multilateral de comercio (GATT - OMC).....	16
1.2 Fundamentos jurídicos del principio de no discriminación y la cláusula de la Nación Más Favorecida.....	28
1.3 El principio de no discriminación y la cláusula Nación Más Favorecida en el Sistema Multilateral de Comercio.....	34
1.4 Alcance, impacto y resultados de la vigencia y aplicación de la cláusula nación más favorecida, en el acceso a mercados de los países en desarrollo.....	36
1.5 Análisis del contenido y evolución del Trato Especial y Diferenciado, como excepción al principio de no discriminación, en la normativa multilateral de comercio.....	44
<b>CAPÍTULO II. HACIA UN EQUITATIVO SISTEMA MULTILATERAL DE COMERCIO</b>	
2.1 Desigualdades y asimetrías en el escenario comercial internacional.....	56
2.1.1. Desigualdades en la distribución de los ingresos, en el consumo y en el comercio.....	59
2.1.2. Asimetrías básicas que presenta el escenario comercial internacional...	63
2.2 El principio de igualdad en las relaciones internacionales de los Estados.....	68
2.2.1. La igualdad formal.....	74
2.2.2. La igualdad material.....	78
2.3 Una aproximación a la Equidad.....	82
2.4 La Equidad en el Sistema Multilateral de Comercio.....	87
Conclusiones.....	98
Bibliografía	
Anexos	

## INTRODUCCIÓN

El comercio, una actividad económica y social por naturaleza, se ha constituido a lo largo de la historia de la humanidad como el eje central de las relaciones económicas de los miembros de una colectividad. El intercambio de bienes para la satisfacción de las necesidades básicas ha ido evolucionando en el tiempo y se transformó desde aquella práctica conocida como el trueque en las antiguas hordas, grupos humanos formados como consecuencia del carácter gregario de las personas, hasta sofisticadas formas de intercambio internacional de bienes y servicios, llegando incluso a la realización de actividades comerciales de productos inmateriales en un mundo virtual, por medio de la telemática.

La constante dinámica de las relaciones comerciales y la necesidad de desarrollarlas en un ambiente pacífico que garantice la satisfacción de necesidades y la obtención de mutuos beneficios para los intervinientes, determinó la importancia de contar con reglas que posibiliten la realización de negocios mercantiles. De esta forma, las prácticas comerciales permitieron el desarrollo de instrumentos normativos, primero con base en la costumbre y posteriormente a través de instituciones jurídicas más elaboradas, establecidas en acuerdos o contratos comerciales.

En el ámbito de las relaciones comerciales internacionales de los países, durante algo más de doscientos años desde mediados del siglo XVI y en vigencia del paradigma del mercantilismo, los países utilizaron políticas proteccionistas imponiendo altos niveles de aranceles a sus principales proveedores y otro tipo de severas restricciones al flujo internacional de comercio. Posteriormente y bajo la influencia del pensamiento económico liberal, que tiene como sus principales representantes a Adam Smith<sup>1</sup> que

---

<sup>1</sup> Es preciso destacar que Adam Smith ya concebía la idea de la cooperación como uno de los fundamentos del libre comercio, cooperación que surge como consecuencia de la búsqueda del propio interés, que no es igual al egoísmo defendido por Thomas Hobbes, sino más bien al amor propio, entendido como el cuidado de nuestro propio interés, sin necesariamente descuidar el interés del otro.

escribió y publicó en 1776 *Un ensayo sobre la naturaleza y la causa de la riqueza de las naciones*, y al economista David Ricardo cuyo trabajo titulado *Principios de economía política y tributación* fue publicado en 1817, se fue desarrollando la idea del libre comercio que defiende la no intervención del Estado en la economía y confía en que las “fuerzas naturales del mercado” serán capaces de conducir eficazmente el sistema económico, esta doctrina fue preconizada especialmente por Gran Bretaña. En vigencia de las corrientes económicas descritas, las relaciones de comercio se regulaban fundamentalmente por medio de acuerdos o tratados bilaterales.

Sin embargo fue recién en 1948, luego del final de la segunda guerra mundial, en el marco de la construcción del nuevo orden económico internacional, que los Estados decidieron constituir un sistema normativo multilateral que regule sus relaciones de comercio internacional, este hecho fue de trascendental importancia para el Derecho Internacional y especialmente para el Derecho Internacional Económico.

En este sentido el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, GATT por sus siglas en inglés (*General Agreement on Tariffs and Trade*) que entró en vigencia en 1948, fue el instrumento internacional que rigió el comercio de mercancías durante casi medio siglo. Es necesario destacar que el *principio de no discriminación* como garantía de la igualdad de sus partes contratantes, fue el principal fundamento de esta nueva estructura jurídica de carácter multilateral.

Luego en 1995 nace la Organización Mundial de Comercio – OMC - como la primera organización internacional que surge después del largo proceso conocido como la “*guerra fría*”, y se constituye como una de las principales estructuras institucionales

---

Esta idea, relacionada con la tesis propuesta por Adam Smith en 1959, en su libro titulado *La teoría de los sentimientos morales*, podría explicar, muy sucintamente, la armonía del pensamiento de Smith, que era un filósofo moral al cual le preocupaban los problemas sociales, entre los cuales, naturalmente se encuentran los problemas económicos. Carlos Rodríguez Braun, intervención en el “Foro sobre el pensamiento de Adam Smith”, realizado en la Universidad Francisco Marroquín de Guatemala, 21 de febrero de 2008. Ver en <http://www.newmedia.ufm.edu/pagina.asp?nom=smithpensamiento&comm=1&si=si>

de gobernanza mundial, dentro de un esquema económico caracterizado por la interacción e interdependencia de los sujetos del derecho internacional en el marco de la globalización.

De este modo se consolida el sistema multilateral de comercio – SMC -, así como el ordenamiento jurídico producto de su vigencia, el cual, mantiene en lo sustancial los fundamentos del antiguo GATT, es decir, *el principio de no discriminación* continúa siendo la piedra angular sobre la cual se edifican todos los acuerdos que se negocian en la organización.

En los tiempos actuales es evidente que el orden económico internacional se encuentra atravesando un importante momento histórico, puesto que ante la crisis del sistema financiero mundial y la posibilidad de una recesión económica global, se discute la continuidad del orden económico tal como lo conocemos. En este orden de ideas debemos reconocer la fuerte “turbulencia” que ha experimentado la economía del libre mercado de capitales, que ha llevado inclusive a que sus máximos defensores asuman que "cometieron un error" en confiar en que los mercados libres pueden regularse sin supervisión gubernamental<sup>2</sup>.

En este escenario, el sistema multilateral de comercio, pieza fundamental de la actual arquitectura económica internacional, que tiene como uno de sus principales mecanismos la liberalización de los flujos de comercio, enfrenta una serie de desafíos, sobre todo si se considera que hasta la fecha no han concluido las negociaciones de la Ronda de Doha para el Desarrollo iniciada en 2001, es decir, no se ha logrado avanzar efectivamente hacia resultados que permitan demostrar la estabilidad y fortaleza del

---

<sup>2</sup> Palabras de Alan Greenspan en una audiencia ante una comisión del Congreso de los EE.UU. en fecha 24 de octubre de 2008. Alan Greenspan presidió la Reserva Federal de EE.UU. durante 18 años desde 1988 hasta enero de 2006, y fue uno de los principales defensores de la economía de libre mercado. Noticia publicada en el New York Times de fecha 24 de octubre de 2008. Disponible en: [http://www.nytimes.com/2008/10/24/business/economy/24panel.html?\\_r=2&au&emc=au&oref=slogin&oref=slogin](http://www.nytimes.com/2008/10/24/business/economy/24panel.html?_r=2&au&emc=au&oref=slogin&oref=slogin)

sistema, contrariamente las posiciones entre los países desarrollados y los países en desarrollo y menos adelantados son cada vez más antagónicas.

Por otra parte es necesario reflexionar acerca de tres aspectos fundamentales, el primero un acontecimiento social de gran magnitud ocurrido en 1999, el segundo, la opinión de los embajadores de los países en desarrollo en la OMC, y en tercer lugar, la opinión del mundo académico expresada por un importante economista ganador del premio nobel, Joseph E. Stiglitz.

El 30 de noviembre de 1999 en la ciudad de Seattle en EE.UU.<sup>3</sup>, entre 50.000 y 100.000 personas convocadas principalmente por sindicatos, organizaciones ecologistas, profesionales y personas comunes, se movilizaron en contra de la OMC, con el fin de evitar el desarrollo de la denominada “Ronda del milenio”, en aquella oportunidad se empezaron a oír tibias críticas hacia las reglas desiguales que rigen el comercio internacional<sup>4</sup>. Otro elemento que se debe considerar es el testimonio de un delegado asiático en la OMC, quien manifestó “Cuando fui presidente de un comité en la OMC, tuve la oportunidad de ver cómo funciona la secretaría, y cómo algunos grupos de países consiguen sutilmente lo que quiere en la redacción de los documentos.”<sup>5</sup> Por último, debemos tomar en cuenta las afirmaciones de Joseph E. Stiglitz cuando señala que “Los países ricos crearon un régimen comercial global al servicio de sus propios intereses corporativos y financieros, con lo cual perjudicaron a los países más pobres del mundo”<sup>6</sup>

En este sentido, tomando como punto de partida lo manifestado, así como el complejo escenario internacional integrado por un heterogéneo grupo de países que se encuentran en una clara relación de interdependencia, considerando también el principio

---

<sup>3</sup> Evento conocido también como el N-30 o la Batalla de Seattle.

<sup>4</sup> Ver en [http://es.wikipedia.org/wiki/Batalla\\_de\\_Seattle](http://es.wikipedia.org/wiki/Batalla_de_Seattle)

<sup>5</sup> Fatoumata Jawara y Aileen Kwa, *Tras las bambalinas de la OMC, la cruda realidad del comercio internacional*, España, Intermón Oxfam, p. 268

<sup>6</sup> Joseph E. Stiglitz, *Cómo hacer que funcione la globalización*, Bogotá, Taurus, 2006, p. 18

general de igualdad de los Estados nacionales soberanos en sus relaciones internacionales, concepción normativa que se constituye como el fundamento jurídico del sistema, expresada en forma negativa a través de la *no discriminación* en los acuerdos de la OMC, una organización internacional esencialmente de cooperación, surge una pregunta esencial ¿El principio de no discriminación, garantiza la igualdad sustancial en las relaciones comerciales de los países miembros de la OMC?

El presente estudio tiene como objeto responder a la pregunta planteada por medio de un análisis enfocado desde la perspectiva de los países en desarrollo. Para la efectiva realización de este cometido se ha dividido el trabajo en dos capítulos: El primero tiene como objeto central de estudio al *principio de no discriminación*, como fundamento de la estructura normativa del SMC, en esta primera parte, se realizará un análisis crítico de los antecedentes convencionales del sistema GATT – OMC, con el fin de determinar cuáles fueron los acontecimientos históricos que determinaron su surgimiento, así como para identificar cual fue el paradigma teórico – conceptual sobre el que se edificó el sistema. Luego estudiaremos los fundamentos jurídicos del principio de no discriminación, así como los alcances, efectos y resultados que tuvo su vigencia, sobre todo en el acceso a mercados para los países en desarrollo y concluiremos mostrando el contenido fundamental así como el desarrollo teórico y fáctico del trato especial y diferenciado a favor de los PED, en su calidad de excepción al principio de no discriminación.

El segundo capítulo estará orientado al estudio de un *equitativo sistema multilateral de comercio*, para este fin, en principio se visibilizarán las desigualdades y asimetrías existentes entre los países miembros de la OMC, tanto en sus ingresos, así como en el consumo y naturalmente en sus relaciones comerciales. Después nos detendremos a realizar un detallado análisis jurídico – filosófico sobre el principio

general de la igualdad en las relaciones internacionales de los estados, así mismo se estudiarán sus dos vertientes: la igualdad formal y la material, de esta forma se podrá evidenciar la tensión existente entre ambas y se establecerá un debate que permitirá desarrollar posteriormente las reflexiones finales. Un tercer elemento que se va a considerar es el referido a la Equidad, en este caso desarrollaremos un abordaje filosófico para aproximarnos al entendimiento de la equidad y finalmente se realizará una aplicación, dentro de los límites del SMC.

Tomando en cuenta que se trata de un estudio teórico - doctrinario, las fuentes que utilizamos son esencialmente fuentes secundarias, las cuales fueron debidamente recopiladas y sistematizadas, para luego ser sometidas a un prolijo y exhaustivo trabajo de revisión y análisis, que sirvió para sustentar las ideas esbozadas en los siguientes capítulos.

Se realizó también un detenido análisis de los datos estadísticos relacionados con la actividad económica en general y de forma particular aquellos relacionados con la vida comercial de los países, contenidos en los informes oficiales de los principales organismos internacionales, como son el Banco Mundial, la Organización Mundial de Comercio, la Comisión de Naciones Unidas para el Desarrollo - UNCTAD -, Comisión Económica para América Latina y el Caribe – CEPAL -, así como los datos contenidos en los principales centros estadísticos de algunos países. Estos datos se obtuvieron de documentos oficiales disponibles en sus respectivas páginas web.

## **CAPÍTULO I**

### **EL PRINCIPIO DE NO DISCRIMINACIÓN EN LA NORMATIVA MULTILATERAL DE COMERCIO**

La estructura de la normativa multilateral de comercio, tiene como fundamento los siguientes tres principios:

- ✓ No discriminación
- ✓ Transparencia, y
- ✓ Reciprocidad

Es preciso destacar que desde el inicio de las relaciones comerciales internacionales, se había hecho evidente la necesidad de lograr un equilibrio entre las partes intervinientes en un negocio. Lo importante era garantizar la igualdad de quienes comerciaban, con el fin de evitar la obtención de excesivas, injustas, impropias o indebidas ventajas unilaterales. En este sentido, cuando se propuso que los principios de no discriminación, reciprocidad y transparencia sean la base de un nuevo sistema normativo comercial multilateral, todos los Estados involucrados aceptaron con beneplácito.

Con el fin de tener una idea precisa de lo que es el principio de no discriminación, en este primer capítulo se hará una deconstrucción del mismo, en el marco del sistema multilateral de comercio. Para el efecto, realizaremos un análisis crítico de los antecedentes históricos y conceptuales del surgimiento de la normativa multilateral de comercio, el cual, nos ayudará a determinar cuáles fueron las bases fácticas y teóricas sobre las que se edificó el ordenamiento jurídico en examen, para, de esta forma, aproximarnos a entender su espíritu, orientación y fines. Posteriormente, estudiaremos los fundamentos jurídicos del principio de no discriminación, así,

podremos obtener los elementos analíticos de la estructura conceptual que forma este principio.

Por otra parte, en este capítulo también se procura examinar las consecuencias para los países en desarrollo, de la vigencia del principio de no discriminación. Con este fin se estudiarán los alcances, impactos y resultados de la vigencia de la cláusula de la nación más favorecida, que se constituye como una expresión legislativa de la no discriminación, particularmente en el tema de acceso a mercados de los países en desarrollo. Y finalmente, se mostrará el contenido y evolución del Trato Especial y Diferenciado a favor de los países en desarrollo, el cual viene a ser una excepción al principio de no discriminación.

A los fines de la presente investigación, cuyo objeto de estudio es la equidad en el sistema multilateral de comercio, se realiza un análisis de la tensión existente entre la igualdad formal ante la ley, expresada en el principio de no discriminación, y la igualdad material de los Estados miembros de la Organización Mundial de Comercio, los principios de transparencia y reciprocidad serán abordados de forma transversal al contenido principal, consiguientemente, sólo nos referiremos a ellos de forma ilustrativa y no se los analizará con detenimiento, puesto que cada uno de ellos merecería un trabajo investigativo particular.

### **1.1. Análisis crítico de los antecedentes históricos y conceptuales del surgimiento de la normativa multilateral de comercio (GATT - OMC).**

Resulta esencial presentar un análisis crítico de los antecedentes *convencionales* del sistema multilateral de comercio – SMC -, es decir, de aquellos reconocidos como tales por la doctrina especializada<sup>7</sup>, así como por la propia literatura institucional de la

---

<sup>7</sup> Ver entre otros a: Antonio María Ávila y otros, *Regulación del comercio internacional tras la ronda Uruguay*, Madrid, Editorial Tecnos S.A., 1994. Miguel Ángel Díaz Mier, *Del GATT a la Organización Mundial de Comercio*, Madrid, Editorial Síntesis S.A., 1996 y Anne O. Krueger ed., *The WTO as an International Organization*, Chicago and London, The university of Chigago Press, 1998

Organización Mundial de Comercio – OMC -<sup>8</sup>. Puesto que de esta forma, no simplemente encontraremos una justificación histórica para la puesta en vigencia del Acuerdo provisional sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1947 – GATT -, fundamento del sistema multilateral de comercio y sobre el cual se desarrolló posteriormente la estructura institucional de la OMC, sino que, fundamentalmente podremos aproximarnos a reconocer cuál fue la real motivación y cuál la base ideológica conceptual sobre la que descansa el GATT de 1947. Así mismo, trataremos de explicar porqué la Organización Internacional de Comercio, el supuesto tercer pilar fundamental del sistema de Bretton Woods, nunca entró en vigencia.

La propuesta de disminuir los obstáculos al intercambio internacional de mercancías, a través del establecimiento de reglas claras y predecibles, en el marco de un nuevo orden económico internacional de cooperación, en el cual, el incremento de los flujos de comercio internacional beneficiaría a todos los Estados intervinientes, surgió, entre otras cosas, como una respuesta a los problemas causados por el desmesurado proteccionismo del período inter bélico. Tal como claramente lo describe Miguel Ángel Díaz Mier<sup>9</sup>, en el período de entre guerras, el comercio internacional se caracterizó por el surgimiento de una “espiral de medidas de defensa” asumidas para controlar, restringir o prohibir las importaciones, utilizando inclusive técnicas de aplicación discriminatorias. Estas decisiones afectaron directamente a las naciones exportadoras, las cuales, se vieron forzadas a proteger el desarrollo de sus industrias, hecho que tuvo como consecuencia la necesidad de reforzar las primeras medidas y así

---

<sup>8</sup> OMC, *Los años del GATT: de la Habana a Marrakech*. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/fact4\\_s.htm#GATT](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact4_s.htm#GATT) Ingreso, 08 de septiembre de 2008

<sup>9</sup> Miguel Ángel Díaz Mier, *Del GATT a la Organización Mundial de Comercio*, Madrid, Editorial Síntesis S.A., 1996, p. 18

sucesivamente se fue creando un círculo vicioso<sup>10</sup>. En este escenario, la existencia de un sistema normativo estable y predecible que regule las intervenciones de los Estados con efectos en la vida comercial, buscando reducir las barreras u obstáculos discriminatorios al comercio, fue una alternativa lógica.

Ahora bien, el núcleo de la propuesta legislativa multilateral del GATT, de acuerdo a este antecedente, sería la opción de adoptar un régimen comercial consensuado entre los países con el objetivo de liberalizar los flujos mercantiles alrededor del orbe. Posición, francamente opuesta a la posibilidad de aplicación unilateral de medidas intervencionistas o proteccionistas que afecten el comercio.

En esta línea de pensamiento, Díaz Mier afirma que “[...] la historia del GATT, es la historia del esfuerzo de sus partes contratantes por hacer efectivo el mejor acceso a los mercados a través de reducciones negociadas de los derechos arancelarios y de conseguir una mayor transparencia de los instrumentos no arancelarios”<sup>11</sup>. Considerando que el ideal de un nuevo orden económico internacional, tiene como sustento la cooperación entre los países, aspecto que, entre otras cosas, marcó un hito en la evolución del Derecho Internacional Económico, sería lógico pensar que los países en el momento de diseñar el GATT, escogieron la doctrina liberal del comercio internacional y no aquellas proteccionistas, intervencionistas o desarrollistas, motivados por los efectos positivos que podrían tener, o lo que es lo mismo, evitando los resultados adversos de la intervención estatal en la política comercial.

Sin embargo como veremos a lo largo de este trabajo, las consecuencias de la aplicación de la normativa multilateral de comercio de tipo liberal, no siempre fue igualmente beneficiosa para todas las partes contratantes primero y todos los países

---

<sup>10</sup> El arancel Smoot-Hawley de 1930 supuso grandes aumentos de los aranceles de los Estados Unidos: la media ponderada de los aplicados a las importaciones llegó a ser del 52% y siguieron pronto medidas similares en muchos otros países.

<sup>11</sup> (Miguel Ángel Díaz Mier, *Del GATT a la Organización Mundial de Comercio*, p. 33)

miembros después. Entonces, es legítimo preguntarse ¿Por qué los países se concentraron únicamente en la reducción de los obstáculos al intercambio internacional de mercancías?

Varios autores<sup>12</sup> identificaron a Estados Unidos como el principal precursor de las negociaciones comerciales multilaterales tanto en el inicio de la década de los cuarenta, como a finales de los ochenta. Recordemos que fue el presidente Franklin D. Roosevelt, quien en febrero de 1945, en un mensaje al congreso planteó “[...] la necesidad de complementar el sistema institucional creado en Bretton Woods mediante la creación de una organización cuya finalidad sea la reducción de los obstáculos a los intercambios internacionales de mercancías”.

No obstante, cabe manifestar que fue recién en este momento histórico, cuando Estados Unidos adoptó la bandera del libre comercio. Evidentemente, durante más de un siglo, mantuvo una serie de medidas arancelarias, subsidios y compensaciones, entre otros, con la clara intención de protegerse de las políticas librecambistas de Gran Bretaña y garantizar el desarrollo de sus “*industrias nacientes*”<sup>13</sup>. Por otra parte, fue el propio Ulyses Grant, presidente de EE.UU. entre 1869 y 1877, el que ilustra con meridiana claridad la posición de su país:

Durante siglos Inglaterra confió en medidas de protección, las llevó al extremo y obtuvo resultados satisfactorios. No cabe duda de que a ese sistema debe su fortaleza actual. Tras dos siglos, Inglaterra ha encontrado conveniente adoptar el libre comercio porque la protección ya no tiene nada que ofrecer. Muy bien, caballeros, mi conocimiento de nuestro país me lleva a pensar que en un par de siglos, cuando América haya obtenido todo lo posible de la protección, adoptará el libre comercio.<sup>14</sup>

---

<sup>12</sup> Miguel Ángel Díaz Mier, 1994; Anne O. Krueger, 1998; Ha-Joon Chang, 2002; Joseph E. Stiglitz, 2006

<sup>13</sup> Término utilizado por Alexander Hamilton, secretario del tesoro de EEUU, en 1791 en los *Reports of the Secretary of the Treasury on the Subject of Manufactures* (Informes del Secretario del Tesoro sobre el Asunto de las Manufacturas), citado por: Ha – Joon Chang, *Kicking away the ladder*, London, Anthem Press, 2002

<sup>14</sup> Citado por: Ha – Joon Chang, “*Kicking away the ladder: The true story of free trade*”. Trabajo presentado en la conferencia sobre “Globalization and the Myth of Free Trade”, celebrada en la New School University de Nueva York, el 18 de abril del 2003.

Resulta curioso el hecho de que aquellas palabras que en su momento justificaban la orientación de una política comercial local, puedan ser entendidas hoy como una premonición cumplida.

De igual forma observamos que la mayoría de países industrializados, a lo largo de su historia económica, utilizaron políticas comerciales intervencionistas de apoyo a su industria nacional, de esta manera, lograron desarrollar ventajas comparativas dinámicas<sup>15</sup> que les permitieron adquirir un rol protagónico en el escenario comercial internacional, esta estrategia tuvo además una gran influencia en el aumento de sus niveles de crecimiento económico. Sin embargo, un hecho que llama profundamente la atención es la forma en la que actuaron estos países después de obtener los beneficios de su política proteccionista, y fue precisamente preconizando la liberalización de los flujos comerciales y la eliminación de los obstáculos al comercio, entre los cuales, se encontrarían las políticas nacionales de fomento a las industrias locales. Al respecto, Ha-Joon Chang<sup>16</sup> nos ofrece un interesante estudio en el que detalla la política comercial (altamente intervencionista) que siguieron los países a los que él denomina “hoy desarrollados” cuando se encontraban en su estadio de países en desarrollo; y la forma en la cual, una vez que lograron resultados exitosos por medio del proteccionismo “patean la escalera del desarrollo”. La obra presenta una visión contemporánea del pensamiento de Friedrich List, quien ya en 1841, tenía ciertos reparos sobre la doctrina de Adam Smith. De igual forma Dani Rodrik<sup>17</sup>, resalta los procedimientos

---

<sup>15</sup> Al respecto ver: Rafael Correa, “El sofisma del libre comercio”, en: Alberto Acosta y Eduardo Gudynas ed., Libre comercio mitos y realidades Nuevos desafíos para la economía política de la integración latinoamericana, Quito, Editorial Abya Yala, 2004. Y James M. Cypher y James L. Dietz, *Ventaja comparativa estática y dinámica: análisis multi-periodo con deterioro de los términos del intercambio*, ponencia presentada en el Encuentro anual de la Asociación por una Economía Evolucionista, efectuado entre el 3 y 5 de Enero de 1998 en Chicago, Illinois, y publicada posteriormente en la revista *Journal of Economic Issues* Vol. XXXII, N°2, June 1998, 305-314. Ver en: [http://edicionesucsh.cl/oikos/oikos19/19\\_04.pdf](http://edicionesucsh.cl/oikos/oikos19/19_04.pdf)

<sup>16</sup> Ha – Joon Chang, *Kicking away the ladder*, London, Anthem Press, 2002.

<sup>17</sup> Dani Rodrik, *How to save globalization from its cheerleaders*, Harvard University, Revised, 2007

(proteccionistas) mediante los cuales algunos países de Asia obtuvieron resultados comerciales positivos en los últimos 25 años del siglo XX<sup>18</sup>. Este autor se refiere a esta temática, denominándola “paradojas de la globalización tal como la conocemos”.

En virtud de lo anterior, así como de la doctrina referida, podemos apreciar que los acontecimientos comerciales suscitados entre 1919 y 1939 tuvieron graves consecuencias sobre las relaciones internacionales, y justificaron el sentimiento generalizado de los agentes económicos de contar con reglas estables y predecibles en lo que se refiere a las intervenciones de los Estados con efectos en la vida comercial. El hecho de asumir un esquema liberal, en un sistema internacional de cooperación económica y comercial, no encuentra fundamento en el alegato de la mayor eficacia de los esquemas del libre cambio frente a la intervención estatal, menos sí quienes lo propugnaron en aquel momento, tenían conocimiento de los beneficios a mediano y largo plazo del intervencionismo. En este sentido, consideramos que aprovechando el momento histórico y las circunstancias predominantes, una potencia utilizó muy bien la retórica para sentar las bases ideológico - conceptuales sobre las que se diseñó el GATT.

A continuación examinemos los hechos que dieron lugar al sistema de Bretton Woods. En principio, destacamos que ya en agosto de 1941, vale decir, antes de la conclusión de la segunda contienda bélica mundial, Franklin D. Roosevelt presidente de EE.UU. y Winston Churchill primer ministro británico, propusieron una serie de principios para la colaboración internacional con el objetivo de mantener la paz y la seguridad. El documento, firmado durante una reunión sostenida a bordo del HMS

---

<sup>18</sup> Al respecto Joseph E. Stiglitz también reflexiona sobre la utilización de estas políticas comerciales en el Este Asiático, en su obra *Como hacer que funcione la globalización*, Bogotá, Editora Aguilar, Altea, Taurus, Alfaguara S.A., 2006, p. 59 - 64

Prince of Wales "en algún punto del mar", se conoce con el nombre de la Carta del Atlántico.<sup>19</sup>

Posteriormente, Harry Dexter White director de estudios monetarios del tesoro de EEUU, considerado como el subsecretario del tesoro, diseñó un plan para la creación de un Fondo Internacional de Estabilización. Simultáneamente en Londres, John Maynard Keynes, uno de los más celebres intelectuales británicos y, extraoficialmente, asesor muy influyente del ministro de hacienda, trabajaba en su propuesta para una Unión Internacional de Compensación<sup>20</sup>.

Una vez que Keynes conoció el plan de White, supo que sería difícil converger. De igual forma White, se dio cuenta que necesitaba al Reino Unido para el logro de sus objetivos. De esta forma, en 1944, antes del inicio de la Conferencia Monetaria y Financiera de las Naciones Unidas que se llevó a cabo en Nueva Hampshire entre el 1 y el 22 de julio, se reunió un comité preparatorio en Atlantic City, en el cual, básicamente se entablaron conversaciones y negociaciones bilaterales que resolvieron los temas principales.

Una vez instalada la Conferencia, y de acuerdo a los hechos descritos por Fatoumata Jawara y Aileen Kwa<sup>21</sup>, White y el Tesoro de los EE.UU. demostraron una clara y prolija gestión de la misma. La organización en comisiones, comités y subcomités, les permitió mantener el control del resultado y crear al mismo tiempo la ilusión de que existía una genuina participación de los demás países en el proceso. El tema de la asignación de cuotas, que hábilmente fue excluido en las negociaciones

---

<sup>19</sup> Naciones Unidas, *Sesenta años: historia fotográfica de las Naciones Unidas*. Ver en:

<http://www.un.org/spanish/issues/gallery/history/early.htm> Ingreso: 10 de septiembre de 2008

<sup>20</sup> Un detallado estudio de la *International Clearing Union* propuesta por Jhon Maynard Keynes, lo encontramos en: Takekazu Iwamoto, *Keynes Plan for an International Clearing Union Reconsidered*, 1997.

Ver en: [http://repository.kulib.kyoto-u.ac.jp/dspace/bitstream/2433/56821/1/ece001\\_178.pdf](http://repository.kulib.kyoto-u.ac.jp/dspace/bitstream/2433/56821/1/ece001_178.pdf) Ingreso 08 de septiembre de 2008

<sup>21</sup> Fatoumata Jawara y Aileen Kwa, *Tras las bambalinas de la OMC, La cruda realidad del comercio internacional*, España, Intermón Oxfam, 2005

bilaterales previas, rápidamente se convirtió en el más controvertido. La solución llegó a través de Raymond Mikesell, quien diseñó una complicada fórmula, basada en los datos de la renta nacional. El objetivo fue producir los resultados que White esperaba y así permitir al Tesoro de EE.UU. ajustar las asignaciones de cuotas<sup>22</sup> a su conveniencia y en función de su agenda política.

Como resultado, el 22 de julio de 1944, los representantes de 44 países suscribieron un acuerdo que contenía los convenios constitutivos del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial. Así, se impuso la idea central de Keynes de “Reglas, frente a la discrecionalidad”, pero, es evidente que el diseño institucional correspondió a los agentes económicos y políticos de los EE.UU., país que se convirtió en el centro del poder financiero mundial, desplazando a Londres de aquella posición.

Tanto la forma en la cual se negociaron los principios, las bases institucionales y el esquema organizacional del denominado nuevo orden económico internacional, es decir, la cuidadosa estrategia, en principio bipolar, y luego hegemónica, así como las posiciones que ocupaban los Estados como actores políticos y económicos en el escenario de la post guerra, permitieron que EE.UU., asuma el poder y control de las nuevas instituciones internacionales, así como la facultad de dirigir sus políticas y acciones.

El comercio, una actividad económica y social por naturaleza, fue, al igual que el sistema monetario y financiero, objeto de un cuidadoso, sistemático y metódico proceso de organización y planificación. En este sentido, inspirados en la idea de la liberalización de los mercados internacionales de manufacturas, un conjunto de comités compuesto por personal de diferentes departamentos y agencias estadounidenses, se

---

<sup>22</sup> Sobre un capital total de 8.800 millones de USD, a EE.UU. le correspondería una cuota de 2.740 millones (equivalente al 31,1 %), al [Reino Unido](#) 1.300 millones (14,8 %), la [Unión Soviética](#) 1.200 (13,6 %), [China](#) 550 (6,3%) y [Francia](#) 450 (5,1%), para los cinco primeros. Ver en: [http://es.wikipedia.org/wiki/Acuerdos\\_de\\_Bretton\\_Woods](http://es.wikipedia.org/wiki/Acuerdos_de_Bretton_Woods)

reunieron en Washington desde la primavera de 1943 hasta el verano de 1945. En diciembre de 1944, se envió al gobierno británico, una propuesta que fue el resultado de esas reuniones, cuyos cuatro fundamentos eran: 1) El trato general de nación más favorecida, con excepción de las antiguas preferencias; 2) No incrementar las preferencias existentes; 3) Un compromiso para negociar la reducción de las barreras al comercio existentes; y 4) La prohibición de usar restricciones cuantitativas, excepto bajo condiciones especiales.

Posteriormente, como relatan John Odell y Barry Eichengreen<sup>23</sup>, entre octubre y noviembre de 1946, se reunió en Londres por primera vez el comité preparatorio de la Conferencia Internacional de Comercio y Empleo, convocada por el Consejo Económico y Social de la ONU. En esta oportunidad, los participantes estaban de acuerdo con la eliminación de las restricciones cuantitativas. Del mismo modo, apoyaban la prohibición de aplicar en forma discriminatoria las medidas de restricción comercial. Al margen de lo expuesto, esencialmente los británicos y franceses reclamaban la facultad de controlar las importaciones para proteger su frágil balanza de pagos. Algunos países como Australia, Bélgica y Holanda reclamaron la necesidad de controles para garantizar la industrialización y el empleo. De esta manera se fue delineando la agenda de lo que se conoce como la conferencia de La Habana. En abril de 1947, durante la segunda ronda de negociaciones realizada en Ginebra, se continuaron discutiendo la eliminación de barreras al comercio a través de la disminución de los aranceles. El resultado de estos comités preparatorios fue plasmado en un acta final que comprendía el texto completo del denominado GATT de 1947<sup>24</sup>, las

---

<sup>23</sup> Jhon Odell y Barry Eichengreen, *The United States, The ITO, and the WTO: exit options, agent slack, and presidential leadership*, en (Anne O. Krueger ed., "The WTO as an International Organization...", p. 182)

<sup>24</sup> "Las negociaciones sobre los aranceles comenzaron en la segunda reunión preparatoria de Ginebra. 23 países negociaron bilateralmente producto por producto. La negociación fue confinada a los productos en los cuales un país era el principal proveedor del otro. Y todas las concesiones logradas se

listas de concesiones arancelarias de cada país y un protocolo de aplicación provisional. En palabras de Díaz Mier, con este acuerdo “Se trata por primera vez en la historia de las relaciones comerciales internacionales, de someter a ciertas normas internacionales pactadas y expresadas en forma jurídica, la libertad de los países para llevar a cabo sus políticas comerciales”<sup>25</sup>

Una vez instalada la Conferencia de La Habana en noviembre de 1947, y tomando en cuenta que, “Muchos países estaban menos interesados que EE.UU. en la liberalización del comercio, y estaban preocupados por otras metas de política económica, como el equilibrio de las balanzas de pago, las excepciones al libre comercio, la estabilidad de los precios de los productos básicos y los derechos de usar cuotas para proteger su industria naciente”<sup>26</sup>, EE.UU. realizó una sistemática concesión en diversos asuntos, incluso mucho más allá de sus propios intereses. Así el texto final de la Carta contenía una serie de temas prioritarios como el empleo y la actividad económica, la estabilidad laboral, la eliminación de los desajustes de la balanza de pagos, el intercambio de información y consultas, la protección a los miembros expuestos a presiones inflacionarias o deflacionarias, las normas de trabajo equitativas, la importancia del desarrollo económico y de la reconstrucción, el desarrollo de los recursos y de la productividad dentro de cada país, la ayuda gubernamental para el desarrollo económico y la reconstrucción.<sup>27</sup>

---

extendían a todos los miembros del grupo. 123 negociaciones bilaterales lograron cubrir 50.000 ítems. Las partes cubrieron el 50% del comercio mundial y se redujo en promedio el 35% de los aranceles (...) 11 países más se unieron al GATT en 1949 y las concesiones negociadas en Ginebra se generalizaron en sus economías” (Jhon Odell y Barry Eichengreen, *The United States, The ITO, and the WTO... p. 186.*)

<sup>25</sup> (Miguel Ángel Díaz Mier, *Del GATT a la Organización Mundial de Comercio...*, p. 22)

<sup>26</sup> Jhon Odell y Barry Eichengreen, *The United States, The ITO, and the WTO: exit options, agent slack, and presidential leadership*, en (Anne O. Krueger ed., “The WTO as an International Organization...”, p. 183)

<sup>27</sup> Comisión interina de la organización internacional de comercio, *Carta de La Habana para una Organización Internacional de Comercio, y Anexos de la misma*, Nueva York, 1948. Ver en: [http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/prewto\\_legal\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/prewto_legal_s.htm)

Como podemos apreciar, la Organización Internacional de Comercio – OIC -, pretendía ocuparse de una serie de temas trascendentales para los intereses de los países miembros, los mismos que respondían a los ideales de cooperación y a los objetivos de Naciones Unidas. Empero, como sabemos, la Carta de La Habana nunca entró en vigencia y consecuentemente jamás se constituyó la OIC. Al respecto, Jhon Odell y Barry Eichengreen, en su obra citada, realizan un completo y detallado análisis acerca de cuáles fueron las causas que determinaron que EE.UU., pese a ser el principal precursor de este organismo, no haya ratificado su instrumento de constitución. Hecho que fue determinante para que los demás países tampoco lo hicieran. En ese trabajo, también encontramos algunas comparaciones con las circunstancias previas a la suscripción del Acuerdo de Marrakech en 1994.

Es necesario tomar en cuenta que el principal objetivo económico y comercial de EE.UU., se había logrado, en buena medida, a través del GATT de 1947<sup>28</sup>, circunstancia que influyó directamente en los posteriores acontecimientos. El presidente Truman, por ejemplo, hizo muy poco para lograr el apoyo del congreso en la ratificación de la Carta. Las concesiones otorgadas por el equipo de negociación de EE.UU. en La Habana, fueron rechazadas por el Congreso, el sector empresarial y numerosos grupos de ciudadanos. En este contexto, el presidente prefirió no utilizar su poder político para enfrentarse a los grupos internos de presión, y velando por los intereses autárquicos de

---

28 El texto del GATT nunca fue ratificado por todas las Partes Contratantes. Inicialmente se suponía que iba a "integrarse" en la Carta de la OIC, pero dado que la Carta no entró en vigor, las disposiciones del GATT (y las concesiones arancelarias resultantes de la primera Ronda de intercambio de concesiones sobre acceso a los mercados que tuvo lugar en Ginebra en 1947 en el contexto del GATT) pasaron a ser vinculantes a través del Protocolo de aplicación provisional. En un principio, la idea del Protocolo se desarrolló fundamentalmente para permitir que las Partes Contratantes aplicaran -de manera provisional- las disposiciones del GATT a partir del 1° de enero de 1948, a la espera de que concluyesen las conversaciones sobre la Carta de la OIC. Como la OIC nunca llegó a crearse, el GATT siguió siendo un acuerdo provisional desde su entrada en vigor el 1° de enero de 1948 hasta su terminación el 31 de diciembre de 1994.

su país, simplemente no impulsó la ratificación de este importante instrumento internacional.

Como una primera conclusión podemos afirmar que, es evidente que después de los devastadores resultados ocasionados por la segunda guerra mundial, se planteaba un gran reto para la humanidad, la construcción de un sistema económico internacional, en el cual, prevalezca el sentimiento de cooperación entre los Estados con el fin de evitar que se repitan aquellos luctuosos hechos de la guerra. Una arquitectura institucional de comercio basada en normas, fue definitivamente la mejor opción. La coordinación y consenso multilaterales era esencial para el futuro de las relaciones internacionales. Ahora bien, el GATT fue el instrumento normativo en materia de comercio que desde 1948 y durante 47 años, dirigió las relaciones comerciales internacionales. En la última Ronda de negociaciones del GATT que duró desde septiembre de 1986 hasta abril 1994, se consolidó el sistema y sus principios fundamentales con la creación de la OMC, la cual se constituye como una entidad orgánica para administrar los Acuerdos alcanzados en la Ronda Uruguay, servir de foro para las negociaciones comerciales de carácter multilateral y constituirse en un órgano de solución de las controversias suscitadas entre sus países miembros.

El sistema multilateral de comercio, tal como pudimos apreciar, tiene como uno de sus principales fines la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de los demás obstáculos al comercio, así como la eliminación del trato discriminatorio en las relaciones comerciales internacionales. Para el logro de los mismos, se celebran acuerdos con base en la reciprocidad y la concesión de mutuas ventajas. Así, la nueva institucionalidad del comercio internacional, es un conjunto complejo e interrelacionado de tres elementos: Una ideología liberal que define con meridiana claridad los objetivos que se pretenden alcanzar en materia de relaciones comerciales interestatales - el acceso

libre e indiscriminado a los mercados -; un ordenamiento jurídico, que tiene por fundamento los principios de la *no discriminación* y la *reciprocidad*, como garantía de la igualdad formal de los Estados; y una estructura institucional intergubernamental, que asegura la participación de todos los Estados en la toma de decisiones a través del consenso.

Tomando en cuenta la vital importancia que obtuvo el principio de no discriminación como base esencial del nuevo régimen internacional de comercio, en este punto nos detenemos a exponer cuáles son sus fundamentos jurídicos.

### **1.2. Fundamentos jurídicos del principio de no discriminación y la cláusula de la Nación Más Favorecida.-**

De inicio, debemos dejar claramente establecido que las normas y las reglas propias del Derecho Internacional Económico han sido generadas a través de las fuentes del Derecho Internacional Público (Tratados Internacionales, Costumbre, Principios Generales del Derecho). Sin embargo, el acelerado crecimiento de la interacción comercial entre los Estados, sus habitantes y las empresas, ha generado, en el transcurso de la historia, la necesidad de establecer una serie de principios encaminados a la creación de pautas o estándares que se utilizaron en la positivización de nuevas reglas o cláusulas. Los principios a los cuales nos referimos son aquellos que, una vez aceptados voluntariamente por los Estados, se desarrollaron históricamente y que lograron mantenerse constantes a través de los años, como por ejemplo los principios de reciprocidad, la igualdad de trato entre extranjeros y nacionales, el trato de la nación más favorecida y el principio de puertas abiertas; en contrapartida a los anteriores, encontramos el principio de trato preferencial.

Coincidimos con Pieter Verloren Van Themmat<sup>29</sup>, para quien es esencial que estos principios de derecho sustantivo, instituyan, sin excepción, fórmulas racionales que en inicio deben ser totalmente independientes de cualquier sistema económico. Así, se pretende regular las actividades consecuentes de la necesidad que tienen los países de realizar transacciones económicas internacionales basadas en la interdependencia. Por otra parte, tomando en cuenta el principio de soberanía económica, entendida como la titularidad originaria del máximo de competencias, susceptibles de ser ejercidas por un Estado en un plano de independencia e igualdad con los demás Estados, mediante las cuales determina por sí mismo cual será su política económica, financiera y comercial<sup>30</sup>, es indispensable dotar de un sentido de justicia a las relaciones entre sistemas económicos nacionales, que pueden ser extremadamente diferentes.

Del mismo modo, es esencial considerar que la igualdad jurídica y soberana entre los Estados miembros de la denominada “comunidad internacional”, siempre fue una preocupación central del derecho internacional, sobre este aspecto volveremos con mayor precisión en el segundo capítulo. Por otra parte y parafraseando nuevamente a Verloren, un sistema económico internacional siempre deberá tomar en cuenta los principios económicos de la maximización de la prosperidad y el logro de máximos resultados. En este sentido y con base en los dos antecedentes expuestos, surge en el Derecho Internacional el *principio de no discriminación*, como garantía de igualdad entre los Estados.

En los acuerdos comerciales este principio tiene una doble finalidad, la primera es impedir que las partes contratantes realicen prácticas discriminatorias entre sí, y la segunda, evitar que una de ellas otorgue un trato especial a un tercer Estado en

---

<sup>29</sup> Pieter Verloren Van Themmat, *The changing structure of International Economic Law*, Hague, Martinus Nijhoff publishers, 1981, p. 17

<sup>30</sup> Luís Miguel Hinojosa Martínez, *Globalización y soberanía de los Estados*, Revista Electrónica de Estudios Internacionales N° 10, 2005, p. 12 disponible en [www.reei.org](http://www.reei.org)

detrimento de la otra parte contratante. Al respecto, Jaime Álvarez asevera que, “[...] dicho principio, como su nombre lo indica, desempeña una función negativa, o sea impedir que un país obtenga aisladamente, en vez de multilateralmente un trato más favorable”<sup>31</sup>.

De igual forma, destacamos que “El principio de no discriminación desempeña también un importante papel económico. La no discriminación es un principio de eficiencia en el sentido de que garantiza el acceso a suministros de bajo costo y permite a los productores vender en mercados extranjeros sin desventajas impuestas por las políticas en relación con los otros proveedores”<sup>32</sup>

Ahora bien, en el marco de las relaciones interestatales, se hizo evidente el desarrollo de una serie de normas estándar que aún en la actualidad, desempeñan un papel importante y que también responden a los principios generales del derecho de la libertad y la igualdad en las relaciones económicas internacionales<sup>33</sup>. Al respecto, cabe mencionar que Georg Schwarzenberger<sup>34</sup> concibe la existencia de dos clases de normas en el Derecho Internacional Económico: las obligatorias y las opcionales. Reconoce también que algunas normas opcionales pueden llegar a constituirse como “*limitaciones auxiliares a la jurisdicción nacional*” o *estándares*, que son verdaderos principios rectores capaces de cristalizarse en nuevas cláusulas o modelos dentro de los instrumentos internacionales. Agrega Muchlinski<sup>35</sup> que, estos estándares o pautas pueden ser generales, en cuyo caso son aplicables a todos los campos de la normativa internacional económica; y específicos, los cuales se desarrollan con base en los

---

<sup>31</sup> Jaime Álvarez Soberanis, *El GATT: antecedentes y propósitos*, Documento en formato PDF, proporcionado en el curso en línea “Introducción a la OMC” disponible en <https://etraining.omc.org>

<sup>32</sup> Secretaría General de la OMC, *El sistema multilateral de comercio: 50 años de realizaciones*, Documento en formato PDF, proporcionado en el curso en línea “Introducción a la OMC” de <https://etraining.omc.org>

<sup>33</sup> (Pieter Verloren Van Themmat, *The changing structure...* P. 15)

<sup>34</sup> Georg Schwarzenberger, *The principles and Standard of International Economic Law*, Países Bajos, A. W. SIJTHOFF, LEYDE, 1966, p. 67

<sup>35</sup> Pieter Muchlinski, *Multinacional Enterprises & the Law*, Oxford University Press, p. 682

generales y están destinados a materias específicas y determinadas como la protección de inversiones, la propiedad intelectual, etc.

Los orígenes de estos estándares generales pueden encontrarse en parte en la Carta Magna Inglesa de 1297, texto normativo en el cual se estipula que el trato a los comerciantes ingleses debe ser el mismo que el otorgado a los extranjeros. De igual manera, incorpora la idea de un trato equitativo y justo a todos los mercantes, lo cual es conocido hoy en día como el mínimo estándar del derecho internacional en trato de foráneos.

El estándar o cláusula de la nación más favorecida - NMF -, expresión del principio de no discriminación en las relaciones jurídicas que contienen obligaciones sinalagmáticas<sup>36</sup>, tiene su origen en la edad media. Loren afirma que la primera vez que se invocó la cláusula NMF, fue en el tratado suscrito entre Inglaterra y Borgoña el 17 de agosto de 1417. Es importante mencionar que a partir de este acuerdo y durante el primer periodo de desarrollo del mercantilismo, la aplicación de este estándar se fue incorporando en los actos jurídicos internacionales, particularmente en los tratados bilaterales que tenían por objeto el comercio exterior<sup>37</sup>.

Con el fin de profundizar el análisis, destacamos que el trato NMF, tiene 4 características<sup>38</sup>:

---

<sup>36</sup> Obligaciones recíprocas de carácter bilateral que tienen su origen en un acto jurídico, en el cual la causa de la obligación de un contratante tiene por objeto la obligación del otro, y viceversa.

<sup>37</sup> El punto de partida para las primeras aplicaciones del principio de trato preferencial entre los países más estrechamente vinculados fue el *Tratado de Methuen* entre Inglaterra y Portugal de 27 de diciembre de 1703. El primer paso hacia el periodo de libre comercio que alcanzó su máximo esplendor durante el curso del siglo XIX puede ser el *Tratado Eden* suscrito entre Francia e Inglaterra el 26 de septiembre de 1786, que fue suscrito bajo la influencia de la doctrina de Adam Smith. Un tratado entre Inglaterra y las provincias unidas del río de La Plata de 1825 puede ser considerado como un modelo de mínimo de estándares.

Pieter Verloren Van Themmat, , *The Changing Structure...*, p. 19.

<sup>38</sup> Descritas por Georg Schwarzenberger (1966). Debemos considerar que en principio la cláusula NMF, fue utilizada en convenios bilaterales, motivo por el cual, las características enunciadas se complejizan en un sistema de aplicación multilateral.

1.- Es incompatible con un trato discriminatorio del oferente contra el beneficiario, en favor de un tercer Estado.

2.- El trato NMF no excluye la subvención del oferente al beneficiario ni las ventajas adicionales que le otorgue, más allá de las que reconoció a un tercer Estado. En otras palabras, es compatible con el trato preferencial que brinde el oferente al beneficiario.

3.- Si otros Estados diferentes al oferente y al beneficiario, quieren obtener el trato NMF, estos deberán garantizar la ausencia total de cualquier tipo de discriminación en contra de las partes intervinientes.

4.- El trato NMF no requiere conformidad con reglas de conducta que sean definitivas u objetivas. Los derechos de los que se goza en virtud de las normas NMF no son nada más que la exacta contrapartida de las ventajas concedidas por el promitente a terceros estados. A falta de acuerdos con terceros países, la norma NMF no es más que una declaración lírica, sin posibilidad de aplicación práctica.

Tomando en cuenta los aspectos señalados anteriormente, y en un intento de determinar cuál es el fundamento jurídico de la cláusula NMF, vale la pena recordar que la doctrina *Ius Naturalista*, asociaba este trato con la *libertad de comercio*, pero como ya advirtió Schwarzenberger (1966), el ejercicio de esta libertad es opcional, motivo por el cual el hecho de asociarlas estaba predestinado al fracaso. En todo caso, la idea de vincular la regla NMF con la igualdad en el comercio, parece más acertada. Como observamos en líneas anteriores, esta cláusula es una expresión o una abstracción de la no discriminación, que a su vez responde a la igualdad de los Estados en el escenario internacional. De esta manera, cuando dos o más países deciden negociar y obligarse comercialmente surge un asunto de vital importancia, el interés por beneficiarse de

condiciones favorables en el acuerdo, las mismas que deberán ser iguales a las concedidas anteriormente a un tercer Estado. “[...] Por ello, tratan de asegurarse garantías y privilegios mutuos para no entrar en una competencia desventajosa”<sup>39</sup>. Finalmente, al ser el comercio una actividad económica y social, es natural que los Estados busquen obtener condiciones de igualdad en las negociaciones comerciales, para de esta forma proteger a sus nacionales. Puesto que en definitiva serán ellos en último término, quienes se beneficien o perjudiquen con los resultados de las negociaciones, los acuerdos o las concesiones logradas por los sujetos tradicionales del Derecho Internacional.

En este punto, reiteramos la afirmación inicial referida a que las normas y reglas propias del Derecho Internacional Económico, se generan a través de las fuentes del Derecho Internacional Público. En este sentido, para que la cláusula NMF sea vinculante y adquiera la calidad de exigible, requiere de una base consensual, que será demostrada en una clara, inequívoca y expresa manifestación de voluntad unilateral estatal, en un acto jurídico válido.

De esta forma, se entiende la cláusula NMF como un medio técnico por el cual se evita la discriminación en el comercio y se asegura la igualdad de trato. Se la puede definir de la siguiente forma:

Disposición contractual incondicional en virtud de la cual un Estado Contratante se compromete a otorgar a otro u otros Estados Contratantes y a personas o cosas que se hallen en determinada relación con éste, un trato no menos favorable que el concedido por el Estado concedente a un tercer Estado o a personas o cosas que se hallen en la misma relación con ese tercer Estado.<sup>40</sup>

No obstante el desarrollo histórico de la cláusula NMF en las relaciones de comercio internacional, fue recién en el año 1947, en el marco del GATT, cuando se

---

<sup>39</sup> Sepúlveda citado en Luís a. Varela Quirós, *Las fuentes del derecho internacional*, Santa Fe de Bogotá, Temis, 1996, p. 65

<sup>40</sup> Antonio María Avila y otros, *Regulación del Comercio Internacional tras la Ronda Uruguay*, Madrid, Editorial Tecnos, 1994, p. 44.

adoptó la cláusula NMF en un tratado internacional de carácter multilateral<sup>41</sup>. La experiencia de la multilateralización de esta disposición pone de manifiesto la necesidad de “*multipolaridad de la economía internacional*”. Y es una consecuencia directa de la institucionalización de los procesos de negociación, que además permiten ampliar su ámbito de aplicación, así como dotarle de incondicionalidad y aplicación automática<sup>42</sup>.

### **1.3.- El principio de no discriminación y la cláusula NMF en el Sistema Multilateral de Comercio.-**

En principio el GATT y posteriormente la OMC, adoptaron como principios fundamentales la no discriminación y la transparencia. El primero está desarrollado por las cláusulas de nación más favorecida y la de trato nacional – TN -<sup>43</sup>. Y el segundo está prácticamente contenido en toda la normativa multilateral de comercio. De ninguna manera puede equipararse el principio de no discriminación con la cláusula NMF, puesto que como advierte Álvarez “[...] aquel es de índole general y ésta es solo un medio o instrumento para implementar aquél, e inclusive pueden usarse otros mecanismos para lograr ese mismo fin. La relación entre ambos es de género a especie.”<sup>44</sup>

La NMF pretende establecer una idea de igualdad en el intercambio comercial, o lo que sería lo mismo imponer un sistema de reciprocidad de concesiones. El hecho de que una nación ofrezca concesiones en sus propios aranceles, con el fin de obtener

---

<sup>41</sup> Zelada Castedo, Alberto, *El ordenamiento jurídico de la OMC: Nuevas dimensiones de la cláusula de la NMF*, p. 1.

<sup>42</sup> (Antonio María Ávila, *Regulación del Comercio...* p. 45)

<sup>43</sup> El TN exige que las normas públicas que afectan a las operaciones comerciales y que constituyen políticas comerciales indirectas sean aplicadas de forma que no se discrimine entre productos nacionales e importados, una vez que estos hayan sido despachados de aduana... Pretende conseguir una auténtica “competencia leal” para evitar que se impida la seguridad del acceso a los mercados exteriores. Miguel Ángel Díaz Mier, *Del GATT a la Organización Mundial de Comercio*, Madrid, Editorial Síntesis, 1996, p. 59

<sup>44</sup> (Jaime Álvarez, *El GATT: antecedentes y propósitos...*)

algún beneficio de sus socios comerciales, es como sostiene Krueger<sup>45</sup>, el sustento de la teoría de comercio internacional sobre la que descansan los presupuestos de los acuerdos de la OMC. La misma autora, destaca los efectos de política económica que tiene el principio de concesiones recíprocas, y las grandes diferencias con un acuerdo de concesión unilateral.

Tomando en cuenta que ante la existencia de diferentes regímenes comerciales, que pueden ser además discriminatorios, las operaciones comerciales transfronterizas podrían resultar complejas y lentas, aspectos que pueden incrementar los costos y perjudicar la competitividad. El sistema multilateral adopta una solución sencilla, “[...] tratar a todos de la misma forma y ése, en definitiva es el principio de no discriminación”<sup>46</sup>. La cláusula NMF, como expresión del principio de no discriminación busca también lograr la estabilidad de las relaciones comerciales internacionales, así como consagrar la universalidad del sistema, para constituirse como la gran fuerza integradora de la economía mundial.

Inicialmente, el trato NMF impuesto por la cláusula del Artículo I del GATT era aplicable, únicamente, al comercio de bienes. Como resultado de la aprobación y suscripción en 1994 del Acuerdo de Marrakech por el que establece la OMC y los Acuerdos de la Ronda Uruguay, el ámbito material de la regla del trato NMF ha sido ampliado al comercio de servicios y a las legislaciones sobre protección de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio<sup>47</sup>. De igual forma la normativa multilateral de la OMC, lleva adelante una extensión del concepto de NMF, puesto que incluye no sólo las concesiones en materias de derechos arancelarios, sino que alcanza

---

<sup>45</sup> Anne O. Krueger ed., *The WTO as an International Organization*, Chicago and London, The university of Chicago Press, 1998, p. 5

<sup>46</sup> (Miguel Ángel Díaz Mier, *Del GATT a la Organización Mundial de Comercio...*, p. 57)

<sup>47</sup> (Zelada Castedo, Alberto, *El ordenamiento jurídico de la OMC...* p. 1)

también a todas las ventajas, favores, privilegios o inmunidades que pueda conceder un país miembro a otro.

A continuación podremos apreciar cuál fue la aplicación práctica del principio de no discriminación y la cláusula de nación más favorecida, en el tema del acceso a mercados, y cuáles fueron los resultados que obtuvieron los países en vías de desarrollo.

#### **1.4.- Alcance, impacto y resultados de la vigencia y aplicación de la cláusula nación más favorecida, en el acceso a mercados de los países en desarrollo.**

Uno de los principales fines de la OMC es lograr una mayor accesibilidad a los mercados a través de su liberalización, en este sentido, es fácil advertir que una vez reducidos sustancialmente los aranceles aduaneros y los demás obstáculos al comercio, así como eliminado el trato discriminatorio en las relaciones comerciales internacionales, la consecuencia directa, inmediata y lógica, sería que los países miembros, en un escenario global cada vez más interdependiente, tengan la posibilidad de acceder fácilmente a los mercados de sus socios comerciales.

Este aspecto es de vital importancia en el esquema que plantea Joseph E. Stiglitz, para quien “son las exportaciones y no la eliminación de las barreras comerciales, las que actúan como fuerza motora del crecimiento”<sup>48</sup>. De esta forma, y bajo el propio modelo liberal, un Estado que tenga un mercado sólido, estable y seguro, podrá dirigir y desarrollar eficazmente sus industrias y así garantizar un elevado nivel de exportaciones, consiguientemente se asegurará un permanente crecimiento económico.

El sistema multilateral de comercio, durante sus más de 50 años de vigencia, orientó las negociaciones interestatales en esta dirección, y tal como demuestra la historia, se logró reducir los aranceles aplicados hasta alcanzar un promedio mínimo

---

<sup>48</sup> Joseph E. Stiglitz y Andrew Charlton, *Comercio justo para todos*, México, Editora Aguilar, Taurus - Pensamiento, Santillana Ediciones Generales, 2007. P. 107.

cercano al 4%. No obstante, como advertimos en el inicio del presente trabajo, no todos los países miembros obtuvieron iguales beneficios de este proceso liberalizador, es más, algunos resultaron gravemente perjudicados. Contrariamente a las proyecciones de algunos investigadores e instituciones como el Banco Mundial sobre las ganancias en el bienestar social, “Algunas estimaciones señalan que, los 48 países menos desarrollados están perdiendo un total de 600 millones de dólares al año como consecuencia de la Ronda Uruguay”<sup>49</sup>. Estas pérdidas no sólo son consecuencia de los elevados costes de implementación de las políticas multilaterales, sino fundamentalmente de la incapacidad de los países en desarrollo – PED - para lograr un amplio acceso a los mercados<sup>50</sup>.

La posibilidad de que una mercancía o un servicio puedan ingresar y competir en un determinado mercado con los productos nacionales, es un elemento central de la política del SMC, que responde a uno de sus principios constitutivos, la no discriminación. En el marco de la OMC, se regula este acceso a través de medidas aplicadas en frontera tales como: aranceles y restricciones cuantitativas, así como por medio de medidas no arancelarias.

Como sabemos, la negociación de los aranceles constituyó la esfera tradicional de actividades del GATT y uno de los resultados de la Ronda Uruguay fue la incorporación de una serie de “*listas sobre concesiones arancelarias*”<sup>51</sup> al Protocolo de Marrakech, en las cuales se consignaron los compromisos asumidos por los participantes en las negociaciones de la Ronda sobre acceso a los mercados del comercio de mercancías. Tomando en cuenta que, como vimos anteriormente, la

---

<sup>49</sup> (Joseph E. Stiglitz y Andrew Charlton, *Comercio justo para todos*, P.83)

<sup>50</sup> Este fenómeno tiene dos causas esenciales, la primera relacionada con la poca oferta exportable de los PED y la segunda tiene que ver con la progresividad y las crestas arancelarias, los subsidios y las barreras no arancelarias impuestas por los PD. Dos hechos que responden a un proceso cíclico, puesto que los obstáculos a las exportaciones disminuyen el crecimiento económico. Este resultado, de ninguna manera podría estimular el desarrollo de las industrias locales para incrementar su oferta exportable.

<sup>51</sup> Para ver las listas de concesiones de los países miembros dirigirse a :  
[http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/org6\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/org6_s.htm)

cláusula NMF es el medio técnico que garantiza la no discriminación, los aranceles NMF se constituyeron como la pieza central de las listas de concesiones.

Si realizamos un análisis en perspectiva histórica desde el punto de vista de los PED, podremos encontrar algunos hechos dignos de subrayar y que servirán para contextualizar la evolución de los alcances, efectos e impactos de esta temática para los países menos industrializados.

En 1958 y tras una década de vigencia del GATT, un panel de expertos presentó el *Informe Haberler*, en el que se concluye que las barreras impuestas por los países industrializados a las importaciones de las naciones en desarrollo se constituían como la principal causa de sus problemas comerciales. Con el fin de identificar estas medidas comerciales restrictivas e iniciar un programa para reducirlas, se creó el Comité III del GATT. Sin embargo, el hecho que más llama la atención es que, “[...] cuando se iniciaron las negociaciones de la Ronda Uruguay, la mayor parte de las barreras identificadas por el Comité III seguían siendo aplicadas por los países desarrollados”<sup>52</sup>. No obstante, este grupo de países nunca aceptó las exigencias de un acceso más estable y más seguro a sus mercados<sup>53</sup>.

Luego de la creación de la OMC, una vez que la comunidad mundial de naciones, asumió sustanciales obligaciones y responsabilidades jurídicas en el ámbito de sus relaciones comerciales, se suponía que los productos y servicios de los países en desarrollo gozarían de mayores beneficios, ya que podrían acceder a un mayor número de mercados. Pero como evidencia Laird<sup>54</sup>, después de la implementación de los acuerdos de la Ronda Uruguay, se produjo una “asimetría regresiva” en la política arancelaria de los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), es decir, el promedio de sus aranceles sobre las importaciones

---

<sup>52</sup> CEPAL, *Globalización y Desarrollo*, Brasilia, 2002 p. 95

<sup>53</sup> (CEPAL, *Globalización y Desarrollo*, p.96)

<sup>54</sup> Citado en: Joseph E. Stiglitz y Andrew Charlton, *Comercio justo para todos...* p. 84

provenientes de los PED, resultó ser cuatro veces más que la media impuesta a las importaciones con origen en la OCDE.

En este sentido, los PED tienen que hacer frente a aranceles medios sobre los productos manufacturados de 3,4% en sus exportaciones a los países desarrollados – PD -, más de cuatro veces el tipo medio impuesto a los bienes de los PD, el 0,8%<sup>55</sup>. De esta forma, los países industrializados vulneran de una forma muy hábil el principio de no discriminación, puesto que a pesar de respetar la cláusula NMF, una parte de su estrategia comercial está dirigida a mantener elevados aranceles en los productos denominados “sensibles”. Lamentablemente muchos de aquellos son de gran importancia para la política exportadora de los PED y naturalmente, este fenómeno distorsiona la actividad comercial de los mismos. Un dato empírico proporcionado por Stiglitz corrobora lo mencionado:

En 2001, las prendas de vestir y el calzado en valor suponían solamente un 6,5% de las importaciones de EE.UU. pero aportaban casi la mitad de los 20.000 millones de dólares en ingresos por aranceles que recauda el país. El gobierno de EE.UU. recaudó más ingresos por aranceles de la importación de zapatos que de la importación de automóviles, incluso a pesar de que el valor de las importaciones de zapatos es un décimo del valor de la de los automóviles<sup>56</sup>

Por otra parte, los PD, utilizan también la denominada “*progresividad arancelaria*”<sup>57</sup> o el “*escalamiento de aranceles*”<sup>58</sup> por medio del cual, elevan su nivel de protección de forma paralela con el grado de procesamiento que tiene una mercancía. Así, logran controlar de forma indirecta la diversificación de las cadenas de valores, que son de vital importancia en el surgimiento de las industrias de los PED<sup>59</sup>

Ian Goldin y Kenneth Reinert, ponen de manifiesto que la UNCTAD “ha demostrado que los aranceles para la pepa del Cacao en la UE son de 1%, pero los

---

<sup>55</sup> (Joseph E. Stiglitz y Andrew Charlton, *Comercio justo para todos...* p. 172)

<sup>56</sup> (Joseph E. Stiglitz y Andrew Charlton, *Comercio justo para todos...* p. 174)

<sup>57</sup> Término utilizado por la UNCTAD, Ver: UNCTAD, *Informe sobre el comercio y desarrollo 2007*, New York y Ginebra, NN.UU., 2007.

<sup>58</sup> Definición de Ian Goldin y Kenneth Reinert.

<sup>59</sup> Ian Goldin y Kenneth Reinert, *Globalización para el desarrollo*, Colombia, Editorial Planeta Colombiana S.A., 2007, p.87

aranceles sobre el chocolate son de 30%”<sup>60</sup>. Según datos de Laird (2002) citados en el trabajo mencionado, el escalamiento arancelario sobre exportaciones de PED a PD en porcentajes es el siguiente:

<b>Productos</b>	<b>Industriales</b>	<b>Tropicales</b>	<b>Recursos Naturales</b>
Materia Prima	0,9%	0	2%
Semi procesada	2,9%	3,2%	2%
Producto Final	6%	2,8%	5,6%

Un tema fundamental para los PED es el comercio de productos agrícolas. Al respecto sólo nos referiremos al tema de la progresividad arancelaria, puesto que es uno de los sectores más sensibles en las negociaciones comerciales multilaterales y un análisis detenido merecería una investigación especial. De esta forma, manifestamos que Stiglitz y Charlton (2007) señalan que en el sector de los alimentos procesados “los aranceles canadienses, japoneses y de la UE son el 42, 65 y 24% respectivamente. En cambio los productos menos procesados tienen aranceles de 3, 35 y 15%, en estos países”<sup>61</sup>

El diseño progresivo de la imposición arancelaria es manifiestamente injusto y tiene un efecto gravemente perjudicial sobre el desarrollo de los países no industrializados, puesto que limita notablemente las posibilidades de crecimiento y evolución industrial de los PED, alternativa que les daría la posibilidad de diseñar una estrategia comercial destinada a conseguir ventajas comparativas dinámicas y una diversificación industrial.

Existen muchos criterios coincidentes sobre la necesidad de que sean los propios países en desarrollo quienes gestionen en su favor los beneficios del sistema multilateral

<sup>60</sup> (Ian Goldin y Kenneth Reinert, *Globalización para el desarrollo*, p.101)

<sup>61</sup> Datos del Banco Mundial correspondientes al año 2001.

de comercio. Estamos plenamente de acuerdo con ello, precisamente esa es la motivación de la presente investigación, generar propuestas. Una de las formas mediante las que se puede lograr el incremento de los réditos del intercambio comercial, es el denominado “comercio Sur – Sur”, es decir, ampliar los flujos comerciales entre los países en desarrollo. Si bien esta propuesta resulta plausible y digna de apoyo, existe una gran limitación fruto de la estructura normativa del sistema multilateral de comercio y es precisamente la vigencia de la cláusula NMF. La mayoría de los PED, cuentan con aranceles consolidados y aplicados altos, de esta manera, tienen que enfrentar aranceles medios sobre manufacturas de sólo 3,6% en los PD, pero del 10.2% en los PED<sup>62</sup>.

Un claro ejemplo de los bajos niveles del comercio Sur – Sur, son las exportaciones de la Comunidad Andina hacia los países de América del Sur y Central, que en 2006 alcanzaron tan solo 12.639 millones de dólares, un equivalente al 19,6% de las exportaciones totales, frente a los 46.513 millones, es decir 72,3%, que representaron sus exportaciones a otras regiones<sup>63</sup>.

Si bien las medidas arancelarias son utilizadas principalmente para equilibrar los intercambios comerciales con los PD, una de sus principales consecuencias es que esta protección genera simultáneamente una gran barrera comercial para el comercio Sur – Sur. Este hecho, confirmaría en inicio, el criterio de Krueger para quien en un esquema de concesiones recíprocas, el establecimiento de aranceles perjudicaría más a quien los impone<sup>64</sup>. El mismo argumento es desarrollado por la OCDE, cuando afirma que se

---

<sup>62</sup> Promedio simple de los aranceles aplicados a productos no agrícolas en el año 2006: UE 3.9% - EE.UU. 3.3% - Argentina 12.6% - Bolivia 8.1% - Brasil 12.6% - Chile 6% - Colombia 11.8% - Ecuador 11.3% - México 13.3% - Paraguay 10% - Perú 9.7% - Venezuela 12.7% - Uruguay 10.7% OMC, CCI, UNCTAD, *Perfiles arancelarios en el mundo 2006*, Ginebra, Secretaría de la OMC, 2007. Disponible en: <http://onlinebookshop.wto.org>

<sup>63</sup> Datos contenidos en OMC, *Estadísticas del comercio mundial 2007*, Ginebra, Secretaría de la OMC, 2007. Ver en [http://www.wto.org/spanish/res\\_s/statis\\_s/statis\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_s.htm)

<sup>64</sup> (Anne Krueger, *The WTO...* p.5)

podría dinamizar el comercio y de esta forma beneficiar a los países del hemisferio Sur si se lograrían niveles aceptables de liberalización.

En franca oposición a lo expuesto, existen voces que advierten los riesgos que generaría la aceptación de estas propuestas. Por ejemplo en el Foro Público *¿Cómo puede contribuir la OMC a encauzar la globalización?* desarrollado por la Organización Mundial del Comercio en octubre de 2007. Mehdi Shafaeddin, ex Economista superior de la UNCTAD, asevera que:

Las propuestas sobre el acceso a mercados de productos no agrícolas (AMNA) de los países desarrollados presionan para que se realice una liberalización prematura en los países en desarrollo; reducirían en general los aranceles a niveles bajos, disminuirían la dispersión arancelaria y consolidarían distintos aranceles en niveles bajos. El daño incluiría la pérdida de margen de actuación para adoptar medidas encaminadas a crear una ventaja comparativa dinámica y diversificar y mejorar las industrias<sup>65</sup>

Esta preocupación es real, más aún si se toma en cuenta que, en caso de producirse una rebaja sustancial de aranceles, en virtud de la obligación de trato NMF, todos los países miembros de forma indiscriminada serían beneficiarios directos de la medida, hecho que significaría una exposición demasiado riesgosa de los mercados en los países en vías de desarrollo, además de comprometer seriamente sus procesos de industrialización.

Es de suma importancia el hecho de que la propia Conferencia Ministerial, máxima autoridad en la OMC, reunida en Doha en noviembre de 2001, haya reconocido el problema que representa la existencia de las crestas arancelarias, los aranceles elevados y la progresividad arancelaria sobre todo para los países en desarrollo, y en consecuencia haya convenido celebrar negociaciones con el fin de reducirlos e incluso eliminarlos, previendo, entre otras cosas, que no exista una reciprocidad plena en los compromisos de reducción.

Lamentablemente, se ha avanzado muy poco en las negociaciones sobre AMNA

---

<sup>65</sup> OMC, *Foro Público ¿Cómo puede contribuir la OMC a encauzar la globalización?* 4 – 5 de octubre de 2007, Ginebra, Secretaría de la OMC, 2008, p. 252. Ver en: <http://onlinebookshop.wto.org>

y ni siquiera en las reuniones de Julio del presente año se logró un acuerdo al respecto. Ahora bien, tomando en cuenta el Informe del Presidente del Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados, Embajador Don Stephenson, al Comité de Negociaciones Comerciales de 12 de agosto de 2008, podemos realizar algunas consideraciones.

Resaltamos que se busca aplicar una fórmula “suiza simple” para determinar las reducciones arancelarias con respecto a los productos industriales, utilizando al efecto tres tipos de coeficientes de acuerdo al grado de desarrollo de los países miembros. Esta propuesta busca consolidar la reducción de aranceles de todos los países miembros, y considerando que se basa en los aranceles consolidados, como ha sido siempre, y no en los aplicados, en la práctica es previsible un impacto muy reducido en términos de reducción efectiva. Por otra parte, como argumentó uno de los miembros que rechazó expresamente el llamado “paquete de Julio”, en esta materia no se satisface el mandato de no reciprocidad plena.

Un tema en el que se logró convergencia más no consenso, fue el relacionado con el cumplimiento de lo acordado en la reunión ministerial de Hong Kong, referido al acceso a mercados libre de derechos y de contingentes de los PMA hacia los países desarrollados y aquellos en desarrollo que se declaren en condiciones de hacerlo, con carácter perdurable para todos los productos originarios de los PMA, de un modo que garantice la estabilidad, la seguridad y la previsibilidad.

Concluimos que de acuerdo a los datos expuestos, la aplicación práctica de la cláusula NMF en las disposiciones arancelarias podría estar en contradicción con el espíritu del principio de no discriminación como fundamento normativo del sistema multilateral de comercio, puesto que definitivamente los PED no lograron en más de 50 años de vigencia del Sistema, un acceso real más allá del potencial hacia mercados que

responda a sus expectativas comerciales y a sus necesidades de desarrollo. Consecuentemente, la brecha existente en los niveles de crecimiento y desarrollo económico entre los países industrializados y los que no lo son, se ha ampliado constantemente.

Por otro lado, el logro de un mínimo promedio de aranceles aplicados por los países industrializados, debe ser analizado cuidadosamente, puesto que la progresividad y las crestas arancelarias, juegan un rol determinante en los resultados de acceso a mercados de los PED. Finalmente, la obligación de trato NMF limita las posibilidades de ampliar los flujos comerciales entre los países en desarrollo. Aspecto que les genera una complicada disyuntiva al momento de diseñar una estrategia comercial, ya que la actual estructura arancelaria, como mencionamos en líneas precedentes, obstaculiza sus propias aspiraciones, pero una disminución podría representar un perjuicio mayor.

#### **1.5.- Análisis del contenido y evolución del Trato Especial y Diferenciado, como excepción al principio de no discriminación, en la normativa multilateral de comercio.**

La igualdad jurídica de los países en los negocios comerciales internacionales, constituyó, como vimos anteriormente, la principal causa para que el principio de no discriminación fuese asumido como fundamento del nuevo régimen multilateral de comercio. Sin embargo, en el momento de la suscripción del GATT de 1947 ya se reconocía la ausencia de un “campo de juego nivelado” en las relaciones comerciales internacionales. No obstante, desde aquella ocasión y en todo el desarrollo de la historia del régimen multilateral de comercio, sólo se consignaron disposiciones excepcionales con características muy peculiares, para intentar equilibrar las obligaciones de los Estados, así como sus oportunidades para obtener beneficios del SMC.

El trato especial y diferenciado (TED), como se conoce actualmente al conjunto de reglas aplicables de forma excepcional a los PED y a los países menos adelantados – PMA –, tuvo una interesante evolución que se inició con la facultad estatal para mantener una cierta flexibilidad en los aranceles aduaneros y la posibilidad de contar con restricciones cuantitativas por motivos de balanza de pagos, otorgadas a los países que estaban en las primeras fases de su desarrollo<sup>66</sup>. Luego, avanzó sustancialmente en 1964 cuando se instituyó la Conferencia de las Naciones Unidas sobre comercio y desarrollo – UNCTAD - que se constituye en el cuerpo intergubernamental permanente de las Naciones Unidas, competente para conocer los asuntos relacionados con el comercio, las inversiones y el desarrollo. Este organismo, hizo posible en 1965 la incorporación de una cuarta parte sobre comercio y desarrollo en el texto del GATT<sup>67</sup>, la cual establece el *principio de no reciprocidad* en las relaciones comerciales entre los PD y los PED (Art. XXXVI), proclama el *principio de acción concertada* a favor del comercio de los países en desarrollo, de forma individual (Art. XXXVII) o de forma colectiva (Art. XXXVIII). En esta ocasión, se creó también el Comité de Comercio y Desarrollo del GATT, cuyo fin era velar por la aplicación de la parte IV recién incorporada al texto normativo internacional.

El *principio de no reciprocidad*, obtuvo su primer resultado en 1968, a través de la implementación del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG), mecanismo por el cual, los PD otorgan de forma voluntaria y unilateral en favor de los PED una exención arancelaria total, o una reducción de los tipos arancelarios para sus productos originarios. Posteriormente, una vez concluida la Ronda Tokio, 1973 – 1979, la posición

---

<sup>66</sup> Artículo XVIII del GATT 1947

<sup>67</sup> “La doctrina ha subrayado el carácter vago del contenido de la parte IV del GATT en la medida en que no contiene más que principios generales que no son susceptibles de desembocar en obligaciones jurídicas y determinadas (soft law)” en Carmen López Jurado Romero de La Cruz, El tratamiento de los países en vías de desarrollo en la Organización Mundial del Comercio y las iniciativas multilaterales de la Comunidad Europea, Revista Electrónica de Estudios Internacionales Número 3, 2001, p. 6. Ver <http://www.reei.org>

de los países en desarrollo se vio fortalecida y adquirió mayor protagonismo con la puesta en vigencia de la Decisión sobre trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo, denominada comúnmente *cláusula de habilitación*, que se constituye en el marco legal para ejecutar las prerrogativas previstas por el SPG, sobre todo en lo que se refiere al acceso a mercados, la opción de celebrar acuerdos regionales entre PED y un trato preferente para los PMA.

De esta forma, los países en desarrollo avanzaban sólidamente en sus aspiraciones de lograr un mayor acceso a mercados y amplias facultades discrecionales en los suyos propios. El TED, mantuvo durante este tiempo una clara orientación hacia el desarrollo de los países beneficiarios, basado en la necesidad de mejorar la relación de intercambio, reducir la dependencia de las exportaciones de productos primarios, corregir la volatilidad y desequilibrio de la balanza de pagos, e industrializar mediante la protección de industrias incipientes y el uso de subvenciones a la exportación<sup>68</sup>. Es importante señalar que todo el diseño de las propuestas de la UNCTAD, así como de los propios PED respondía a un paradigma del desarrollo, que manifestaba una gran preocupación sobre la existencia de desigualdades entre las “partes contratantes”, hecho que sin duda alguna, causaba una distorsión en el comercio, provocando además un peligroso proceso de asimetría regresiva.

Lamentablemente, estas consideraciones no fueron asimiladas en su real magnitud, en este sentido, cabe resaltar que las disposiciones acordadas como TED para los países menos industrializados, nunca se tradujeron en obligaciones contractuales para los países desarrollados en el marco del GATT. En realidad, eran ofrecimientos y promesas condicionadas y facultativas, más que claros derechos legales exigibles y ejecutables por sus *principales beneficiarios*, los PED.

---

<sup>68</sup> UNCTAD, *Preparación para las futuras negociaciones comerciales multilaterales: Asuntos e investigaciones necesarias desde una perspectiva del desarrollo*, New York, 1999 p 170.

En las negociaciones celebradas en el marco de la Ronda Uruguay, se pudo observar un brusco cambio de actitud política frente a las normas de trato especial y diferenciado. No existió un consenso general sobre cuáles eran las medidas necesarias que debían formar parte de los programas de crecimiento y desarrollo de los PED, ni siquiera este grupo de países tenía una posición clara al respecto. Como reconoce la UNCTAD<sup>69</sup>, el TED se vio muy menoscabado, ya que se había abordado por separado en cada uno de los grupos de negociación sin contar con un *marco conceptual básico*.

Así, en el marco de las negociaciones multilaterales se elaboró una base legal para la aplicación del TED en los acuerdos de la Ronda Uruguay, que sustancialmente podemos resumir en cinco aspectos “1) Plazos más largos para cumplir con las obligaciones, 2) Umbrales diferenciados para cumplir ciertos compromisos, 3) Flexibilidad en las obligaciones y procedimientos, 4) Aplicación de cláusulas de máximo desempeño y 5) Asistencia y asesoría técnica.”<sup>70</sup>

Podemos apreciar que el resultado de la Ronda, plasmado en los diferentes acuerdos suscritos bajo la modalidad del “*Single Undertaking*”<sup>71</sup>, se traduce en disposiciones técnicas destinadas a facilitar a los PED el cumplimiento de los acuerdos, antes que en exenciones sustantivas de obligaciones. Consiguientemente, pese a la existencia de un buen número de normas que regulan el TED, es evidente que éstas no fueron consecuencia de un análisis básico sobre las aspiraciones comerciales de los PED. Los países miembros ni siquiera tomaron en cuenta las necesidades derivadas del paradigma en materia de crecimiento que deberían haberse visto reflejadas en los

---

<sup>69</sup> (UNCTAD, *Preparación para las futuras negociaciones...*, p173)

<sup>70</sup> Santiago García Álvarez, *Comercio e integración en el ALCA*, Quito, Ediciones Abya – Yala, 2004, p 36.

<sup>71</sup> El single undertaking, tal como lo explica la propia OMC, se refiere al concepto de "todo único", que fue utilizado durante la Ronda Uruguay y significa que, en una negociación, no se ha acordado nada hasta que no se ha acordado todo, es decir, que los Miembros no pueden llegar a un acuerdo sobre el comercio de servicios hasta que no hayan llegado a un acuerdo sobre el resto de las esferas de negociación, como la agricultura, el acceso a los mercados para los productos no agrícolas, etc. Ver en: [www.wto.org](http://www.wto.org)

principios y normas comerciales<sup>72</sup>. Mucho menos se consideró al TED como un medio para equilibrar los diferentes grados de desarrollo de los Estados. En palabras de Manuela Tortora<sup>73</sup>, a partir de la última ronda de negociaciones del GATT hubo un retroceso en la interpretación de las normas de comercio, asumiendo que éstas tienen un efecto automáticamente positivo para el desarrollo. De esta manera, el TED que había sido considerado hasta entonces como un “*instrumento de desarrollo*”, se convirtió en una serie de “*normas de ajuste*”.

Uno de los principales cambios en la orientación de las normas de TED, se refiere a los fundamentos de su planteamiento, en los cuales encontramos un error esencial, lo que determina una distorsión del espíritu de estas disposiciones. Cuando los PD se comprometen a brindar ayuda relacionada con el financiamiento del ajuste interno causado por las políticas multilaterales, o establecen márgenes progresivos de actuación con el fin de lograr una total incorporación de los PED a las disciplinas de la OMC. Lo que en realidad están haciendo, es concentrar sus esfuerzos en la construcción de un ideal de igualdad, con el fin de convencer a los PED de que gracias a la estructura institucional multilateral de comercio se encuentran en una situación paralelamente horizontal con sus principales socios comerciales y que pueden cumplir obligaciones similares a las asumidas por aquellos países que, después de un largo proceso, alcanzaron niveles muy superiores de crecimiento y desarrollo económico. Este enfoque, invisibiliza las profundas diferencias en términos de capacidad estructural y necesidades de desarrollo.

Otro elemento que debemos tomar en cuenta, es el relacionado con la política arancelaria de los PD. Ya en la Ronda Tokio como resultado de las negociaciones se produjo una rebaja sustancial de los aranceles en general, lo mismo ocurrió en la Ronda

---

<sup>72</sup> (UNCTAD, *Preparación para las futuras negociaciones comerciales multilaterales* p 172-173)

<sup>73</sup> Manuela Tortora, *Trato especial y diferenciado en las negociaciones comerciales multilaterales: el esqueleto en el closet*, Ginebra, UNCTAD, 2003, pp. 3 y 4

Uruguay. Este hecho, genera en principio una erosión de los efectos del SPG, ya que disminuyen considerablemente los márgenes en los cuales los PED podían negociar concesiones arancelarias. Por otra parte como observamos en el anterior acápite, los PD mantienen una política arancelaria discriminatoria hacia los productos de interés de las naciones menos industrializadas. Considerando que las disposiciones para la aplicación del TED son voluntarias y unilaterales, son los países desarrollados quienes poseen la discrecionalidad de elegir los productos que se beneficiaran de concesiones específicas, asimismo ellos imponen las condiciones que tiene que cumplir un país para ser beneficiario de trato especial. Finalmente, el tiempo de duración de las medidas adoptadas en el marco del SPG, así como los límites de volúmenes a ser comercializados bajo estas liberaciones, también son decisiones del país concedente.

Esta realidad, evidencia una incomprensible paradoja, puesto que el TED se originó con la intención de introducir equidad y competencia leal en el SMC, así como para evitar distorsiones en el poder de negociación<sup>74</sup>. Contrariamente, los resultados se alejan cada vez más de los fines señalados. En principio y como identifica OXFAM<sup>75</sup>, uno de los principales inconvenientes del actual TED es que los PD no tienen la intención de negociar con los PED como si se tratara de socios comerciales. En el momento en que los PED cedieron su derecho a exigir una liberalización recíproca, los países más desarrollados asumieron la libertad de negociar los recortes arancelarios entre ellos, manteniendo simultáneamente fuertes obstáculos para los países en vías de desarrollo. De esta forma, en la práctica, mientras los efectos del TED en el acceso a mercados son discutibles y en muchos casos resultaron ser decepcionantes. La posición negociadora de los PED se debilitó notablemente.

---

<sup>74</sup> (Manuela Tortora, *Trato especial y diferenciado...*, p. 174)

<sup>75</sup> Oxfam Internacional, *Comercio con Justicia*, 2002, p. 235.

Con relación a los pobres resultados del TED, Stiglitz (2007) presenta datos empíricos que afirman que para América Latina la sustitución del SGP por aranceles NMF, como resultado de la “graduación” de los países del continente, tuvo un porcentaje de variación de -0.05%. En una interpretación a *contrario sensu* de estos datos, podemos colegir que durante la vigencia del SPG, el continente obtuvo un beneficio no mayor a los 0.05% en el nivel de sus exportaciones a los PD.

Uno de los elementos más destacados al momento de evidenciar la debilitación de la posición negociadora de los PED, es el que identifican Finger y Shuler<sup>76</sup>, cuando acertadamente subrayan el hecho de que los PED asumieron compromisos vinculantes frente a concesiones no vinculantes ofrecidas por los PD. En este orden de ideas, el ahora director general de la OMC, Pascal Lamy propuso en 2004 que debería celebrarse una “Ronda gratuita” para los PED, esta propuesta que inicialmente surge como un alternativa interesante, cuyos resultados podrían o no ser beneficiosos, tendría con seguridad un primer efecto directo: el aislamiento de las naciones menos industrializadas en los procesos de negociación.

Antes de pasar a mostrar algunas de las propuestas de los PED en relación con el tema en examen, identificamos el riesgo que representa para el sistema multilateral de comercio, la continuidad del esquema del TED desarrollado en la Ronda Uruguay y la necesidad de una re significación de su concepto.

El hecho de que la normativa multilateral de comercio no asuma con seriedad la problemática del TED para los PED y los PMA, puede derivar en dos situaciones que a su vez podrían llegar a ser definitivas en la continuidad de la estructura institucional internacional. La primera es la planteada por la UNCTAD en su “agenda positiva”, cuando considera que ante el problema de la deficiente instrumentalización del TED y

---

<sup>76</sup> Citados en (Joseph E. Stiglitz y Andrew Charlton, *Comercio Justo...*, P. 85)

la vaguedad de sus disposiciones, en busca de lograr una mayor coherencia entre la liberalización del comercio y las políticas de desarrollo de los países miembros no desarrollados, así como para lograr normas TED más realistas, debe existir un amplio grado de flexibilidad para que los países miembros escojan aquellas medidas que consideren apropiadas a sus específicas condiciones tecnológicas, de desarrollo, ambientales y socioeconómicas. Pone de manifiesto que a medida que continúa la presión por la extensión del sistema comercial, surgirá la necesidad de preservar el derecho de los países en desarrollo a emprender ciertas medidas como componentes esenciales de sus políticas de desarrollo. “En vez de recurrir a lapsos artificiales y arbitrarios que no están relacionados con las necesidades y el desempeño, la expresión del trato especial y diferencial debería adaptarse a las necesidades y los objetivos de desarrollo específicos de los PED”<sup>77</sup>.

La segunda situación, que ya se presenta en la actualidad, tiene mucha relación con la estrategia comercial de los países desarrollados, puesto que con la finalidad de obtener concesiones recíprocas por la liberalización de su mercado, ofrecen celebrar a los PED acuerdos de libre comercio de carácter bilateral. Así, fracturan toda la construcción de normas de TED desarrollada a lo largo de muchos años por los países en vías de desarrollo. En primer lugar, estas propuestas generalmente incluyen mayores concesiones de parte de los PD que las ofrecidas en el marco del TED en el sistema multilateral, aspecto que naturalmente motiva a los PED a celebrar este tipo de acuerdos. En segundo lugar, la celebración de este tipo de acuerdos, interfiere o puede interferir en los procesos de integración económica y comercial en los cuales se encuentran inmersos los PED y los PMA. Estos acuerdos, sumados a los celebrados en

---

<sup>77</sup> UNCTAD, *Agenda Positiva*. Ver en: [http://www.sela.org/public\\_html/aa2k/es/cap/N57/rcap57-15.htm](http://www.sela.org/public_html/aa2k/es/cap/N57/rcap57-15.htm)

virtud del artículo XXIV del GATT<sup>78</sup>, y su heterogénea proliferación ha causado un grave problema conocido como el “spaghetti bowl”<sup>79</sup>

Ambas situaciones, fortalecen la autarquía de los Estados Miembros, hecho que no debe pasar desapercibido, puesto que, atacan directamente al fundamento de la estructura del sistema multilateral de comercio. Consideramos que ninguna de las opciones descritas debe ser asumida, y en todo caso reconociendo el actual momento histórico de globalización económica entendida como la “[...] integración económica cada vez más estrecha de todos los países del mundo a través del flujo creciente de bienes y servicios, capital e incluso trabajo”<sup>80</sup>, las soluciones en el marco del multilateralismo parecen ser las más apropiadas. Se debe tomar en cuenta también el pensamiento de Joel R. Paul<sup>81</sup>, quien menciona que, aunque la OMC no haya contribuido significativamente al crecimiento económico global, o lo haya hecho con frecuencia a expensas de un crecimiento inequitativo de la distribución de la riqueza dentro de cada nación, y entre naciones industrializadas y en desarrollo, cumple una función fundamental como *institución política* que promueve la cooperación y la resolución de conflictos a través de sus órganos y procedimientos.

En el nuevo orden global, no podemos desconocer los logros de la OMC, en términos de institucionalidad y gobernanza internacional. La existencia de un sistema de normas internacionales, concertadas y aceptadas voluntariamente por los Estados, por lo tanto vinculantes para todos los países miembros, y que son además exigibles mediante

---

<sup>78</sup> El artículo XXIV del GATT permite que entre los territorios de las partes contratantes, puedan establecerse una unión aduanera o una zona de libre comercio, así como la adopción de un acuerdo provisional necesario para el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio.

<sup>79</sup> “El spaghetti bowl evoca una maraña de reglas preferenciales entrecruzadas - sin disciplinas comunes multilaterales efectivas”. El Dr. Félix Peña Especialista en relaciones económicas internacionales, derecho del comercio internacional e integración económica, realiza un interesante análisis sobre el problema del “spaghetti bowl” Ver en:

<http://www.felixpena.com.ar/index.php?contenido=negociaciones&neagno=informes/2007-04>

<sup>80</sup> Joseph Stiglitz, *Como hacer que funcione la globalización*, Bogotá, Taurus, 2006, p. 28

<sup>81</sup> Joel R. Paul, *¿Es realmente libre el libre comercio?*, Colombia, Siglo del hombre editores, 2006, p. 68

el procedimiento de solución de diferencias, se constituye como una garantía de estabilidad y previsibilidad de las relaciones comerciales internacionales. Es evidente que no se puede esperar que las normas determinen los resultados, pero estas deberían definir condiciones de competencia sin distorsiones, para lograr resultados equitativos y consolidar la igualdad material de los países miembros en la obtención de los beneficios del sistema multilateral de comercio. Si bien los países en desarrollo deben aprovechar el actual momento histórico de cambio de paradigmas, para colocar en el centro de las discusiones el tema del desarrollo, no sólo económico sino ante todo humano y social. No es necesario desconocer los logros institucionales multilaterales. En todo caso, éstos deberían ser utilizados de la mejor manera, con base en una estrategia política conjunta, que permita reorientar las negociaciones y los acuerdos multilaterales de comercio.

Por último, a través de dos ejemplos podemos evidenciar que los PED, actuando propositivamente, realizaron propuestas para mejorar las disposiciones sobre trato especial y diferenciado. Una de ellas, recogida por la CEPAL<sup>82</sup> hace referencia a la facultad demandada por los países en desarrollo para poder designar ellos mismos los productos especiales que requerirán un trato preferente. También se hace mención a la necesidad de lograr una adecuada coherencia entre la liberalización comercial y las estrategias de desarrollo, ya que coinciden en que la liberalización puede ser beneficiosa si se la gestiona correctamente.

Otra propuesta, que surge en el ámbito académico, es la realizada por Andrew Charlton<sup>83</sup>, denominada “*Propuesta de acceso a los mercados*”. Como explica el autor “El principio que subyace esta propuesta es que todos los países deberían participar en un sistema de acceso preferencial a los mercados que sea aplicable y en el que los derechos y obligaciones sean distribuidos progresivamente según criterios objetivos”.

---

<sup>82</sup> CEPAL, *Notas de la CEPAL, preservar el sistema multilateral de comercio: Una evaluación de DOHA*, julio 2006, p.

<sup>83</sup> (Joseph Stiglitz, Andrew Charlton, *Comercio Justo para todos...* p. 137 - 147)

En términos generales que son desarrollados detenidamente en el libro citado, la propuesta básicamente consiste en que:

Todos los países miembros de la OMC podrían comprometerse a proporcionar libre acceso a los mercados de todos los bienes a todos los países en desarrollo más pobres y más pequeños que ellos mismos. Así todos los países en desarrollo podrían esperar libre acceso a todos los mercados con 1) un mayor PIB, y 2) un mayor PIB per cápita. Esta disposición de trato especial y diferenciado tendría carácter obligatorio para países tanto desarrollados como en desarrollo.<sup>84</sup>

Existe, sin embargo, un gran obstáculo que impide la puesta en práctica de ambas propuestas y que es básicamente el pilar fundamental de la normativa multilateral de comercio. Nos referimos, al principio de no discriminación y una de sus expresiones legislativas, la cláusula de la nación más favorecida. En vigencia de estas disposiciones, es muy complicado lograr una coherencia normativa que permita aplicar las propuestas descritas. Y el tratamiento de éstas en el marco del actual enfoque excepcional del TED, muy probablemente resultaría infructuoso.

A manera de conclusión del primer capítulo, podemos sintetizar tres aspectos sustanciales:

- 1) El sistema multilateral de comercio, como una estructura institucional de cooperación en las relaciones comerciales de sus países miembros, responde a una construcción teórica conceptual liberal, que pretende lograr elevar los niveles económicos de quienes lo integran a través de la liberalización del comercio internacional. Con este fin, reconoce el principio de *no discriminación*, como el fundamento de sus normas y adopta la cláusula de nación más favorecida, principal medio técnico a través del cual se busca implementarlo. Este principio, descansa sobre el ideal de *igualdad* entre Estados y en el sistema se constituye como una garantía de la igualdad formal de los países miembros.

---

<sup>84</sup> (Joseph Stiglitz, Andrew Charlton, *Comercio Justo para todos...* p. 137)

- 2) La vigencia y aplicación del trato de nación más favorecida, en el tema de acceso a mercados, lejos de asegurar un equilibrio en los beneficios obtenidos por los países miembros, fue utilizado hábilmente por los Estados con mayor nivel de industrialización como un instrumento de su política comercial, que en definitiva amplió la brecha de las asimetrías existentes en los niveles de desarrollo económico de los países miembros.
- 3) Las normas de trato especial y diferenciado, principales excepciones al principio de no discriminación. Reconociendo las desigualdades entre los miembros del sistema, tenían como finalidad dotar de equidad a los intercambios comerciales de bienes y servicios. Su aplicación práctica demuestra que no lograron totalmente su objetivo, convirtiéndose además en valiosos mecanismos de retórica que entre otras cosas, disminuyeron la capacidad negociadora de los países menos desarrollados en las negociaciones multilaterales.

## **CAPÍTULO II**

### **HACIA UN EQUITATIVO SISTEMA MULTILATERAL DE COMERCIO**

Los países miembros del sistema GATT - OMC motivados por lograr la consolidación de un estado de equilibrio en sus relaciones comerciales, decidieron adoptar los principios de no discriminación, reciprocidad y transparencia como fundamentos del sistema normativo comercial multilateral. No obstante, tal como pudimos apreciar en el primer capítulo del presente trabajo, la actual estructura normativa, lejos de garantizar la igualdad de oportunidades y beneficios para todos los países miembros, permite que un reducido grupo de países, aquellos con un mayor nivel de desarrollo, obtengan ventajas unilaterales que en ocasiones pueden llegar a ser injustas, excesivas y hasta indebidas.

El primer capítulo tuvo por objeto central analizar el principio de no discriminación, con la intención de aproximarnos a una comprensión analítica - conceptual mucho más precisa del principal fundamento jurídico del sistema multilateral de comercio, así como de su alcance, efectos y resultados para los países en desarrollo. En esta segunda parte, nos concentraremos en mostrar las desigualdades y asimetrías existentes en el escenario comercial internacional. Con este antecedente, analizaremos detenidamente el principio de igualdad en las relaciones internacionales de los Estados, diferenciando la igualdad formal de la igualdad material, así como intentaremos realizar una aproximación al concepto de equidad. Finalmente realizaremos un examen sobre la alternativa de consolidación de la equidad en el sistema normativo multilateral de comercio.

#### **2.1. Desigualdades y asimetrías en el escenario comercial internacional.-**

La visión holística de los hechos sociales, económicos, políticos y culturales, que se desarrollan en el actual momento histórico por el que atraviesa la humanidad, ha

generado un amplio debate acerca de lo que debe entenderse por globalización o mundialización, en este sentido, las ciencias sociales abordaron el estudio de este complejo fenómeno, proceso o tendencia, enfatizando naturalmente, cada una de ellas, su objeto de estudio. De esta forma, Boaventura de Sousa Santos señala: “[...] prefiero una definición de la globalización más sensible a las dimensiones sociales, políticas y culturales. Presupone que aquello que en general, llamamos globalización, consiste en conjuntos de relaciones sociales [...] Estrictamente hablando, no hay una única entidad llamada globalización; hay más bien, globalizaciones, y deberíamos utilizar el término únicamente en plural.”<sup>85</sup>

Ahora bien, considerando que, el comercio es una actividad económica y social por naturaleza, además tomando en cuenta que el sistema multilateral de comercio se constituye como una pieza esencial de la arquitectura económica internacional, es menester referirnos a la “globalización económica”, para tal efecto recurrimos a Joseph Stiglitz, quien la define como “[...] la integración económica cada vez más estrecha de todos los países del mundo a través del flujo creciente de bienes y servicios, capital e incluso trabajo.”<sup>86</sup>

Las dos concepciones anotadas previamente nos brindan un importante aporte teórico - conceptual a los efectos de esta investigación, puesto que, la primera resalta el conjunto de relaciones sociales que se desarrollan de forma cada vez más interdependiente en medio de un fenómeno polifacético, y que naturalmente podrían generar conflictos. Y la segunda, reconoce como aspecto fundamental de transformación de las relaciones económicas interestatales, el acelerado incremento de los flujos comerciales, financieros y laborales.

---

<sup>85</sup> Boaventura de Sousa Santos, Mauricio García Villegas, *El caleidoscopio de las justicias en Colombia, análisis socio-jurídico*, Bogotá, Siglo del Hombre Editores, 2001. P 152.

<sup>86</sup> (Joseph Stiglitz, *Como hacer que funcione la globalización...* p. 28)

Es evidente que la evolución epistemológica de lo que se entiende por globalización, ha generado, entre otras cosas, un enfrentamiento de paradigmas, hecho que enriqueció los debates ideológicos, sociales y académicos. Así por ejemplo, luego de realizar un análisis de las lecturas que corresponden a la audiencia denominada transformativa, De Souza concluye que “De acuerdo con los asuntos y las circunstancias, el proceso de globalización puede entonces ser visto como altamente destructivo de identidades y de equilibrios irremplazables, o como la inauguración de una nueva era de igualdad solidaria a nivel global o aún cósmico.”<sup>87</sup> Al respecto, una gran parte de la doctrina que estudia los fenómenos sociales, económicos y comerciales contemporáneos, se alinea con la primera opción planteada por De Souza y manifiesta que la globalización ha contribuido notablemente a la ampliación de las asimetrías y desigualdades, tanto entre los países miembros de la “comunidad internacional”, como en el interior de los mismos<sup>88</sup>.

Con base en lo mencionado anteriormente, a continuación nos permitimos mostrar algunas conclusiones sobre las desigualdades, particularmente las referidas a la distribución del ingreso mundial y el consumo, tanto en el orden global como en el sistema multilateral de comercio, posteriormente nos detendremos en el análisis de las asimetrías básicas que presenta el escenario comercial internacional e identificaremos aquellas que distinguen a los países con mayor nivel de industrialización de aquellos con menor grado de desarrollo, en el marco de su participación en la OMC.

---

<sup>87</sup> Boaventura de Sousa Santos, *La globalización del derecho. Los nuevos caminos de la regulación y la emancipación*, Bogotá, Universidad Nacional de Colombia, 1999. p. 53

<sup>88</sup> Algunos de los estudios que respaldan esta afirmación son: Joseph Stiglitz (2006), UNCTAD, *NN.UU. 2008 Globalization for development: The international trade perspective*. Disponible en [http://www.unctad.org/en/docs/ditc20071\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/ditc20071_en.pdf), Joel R. Paul (2006), Boaventura de Sousa Santos (1999), OXFAM (2002), CEPAL (2002) En contra de la misma Xavier Sala-i-Martin, *The world distribution of income estimated from individual country distributions*, National Bureau of Economic Research Working Paper N° 8933, Cambridge, Mass, mayo de 2002, p. 31 citado en Consejo Consultivo (Peter Sutherland presidente, Jagdish Bagwathi, Kwesi Botchwey, Niall FitzGerald, Koichi Hamada, John H. Jackson, Celso Lafer, Thierry de Montbrial), *El futuro de la OMC, Una respuesta a los desafíos institucionales del nuevo milenio*, Suiza, 2004. Ver en: <http://onlinebookshop.wto.org>

### **2.1.1. Desigualdades en la distribución de los ingresos, en el consumo y en el comercio.-**

Actualmente, puede definirse a la economía mundial como “[...] *un campo de juego esencialmente desnivelado*”<sup>89</sup> en el cual, el comercio exterior funciona como la principal forma de enriquecimiento particular y sectorial en desmedro de las dos terceras partes de habitantes del mundo, los cuales deben enfrentar una realidad macroeconómica global que se desentiende de los problemas que afectan a un universo de más de cien países y millones de personas. “Algunas estimaciones cifran en más de 2.000 millones el número de personas que viven con menos de un dólar al día”<sup>90</sup>, condición de extrema pobreza según la definición del Banco Mundial.

Un claro ejemplo de cómo se incrementaron notablemente las disparidades de ingresos entre regiones y países en el transcurso de los dos últimos siglos, es la relación que existe entre el promedio de PIB per cápita anual de las regiones más desarrolladas, con el de aquellas menos industrializadas que en el año 1820 era de uno a tres, es decir, mientras que en Europa occidental el monto era de US\$ 1.232, en África solamente alcanzaba a US\$ 418. En 1998, la diferencia aumentó y la relación fue de uno a veinte, correspondiendo US\$ 26.146 a EE.UU., Australia, Nueva Zelanda y Canadá y sólo US\$ 1.368 al continente africano. El cociente entre el producto por habitante entre América Latina y las regiones más prosperas del mundo, pasó de 2 en 1820 a 5 en 1998.<sup>91</sup> En 2005, el PIB per cápita de las economías de altos ingresos fue cinco veces mayor que en las economías de ingresos medios y 19 veces más alto que en las economías de bajos ingresos<sup>92</sup>.

---

<sup>89</sup> CEPAL, *Globalización y desarrollo*, Vigésimo noveno periodo de sesiones Brasilia, Brasil, 6 al 10 de mayo de 2002, p. 77

<sup>90</sup> (Joseph E. Stiglitz y Andrew Charlton, *Comercio Justo...*, p. 39)

<sup>91</sup> (CEPAL, *Globalización y Desarrollo*, p. 78 - 79)

<sup>92</sup> Banco Mundial, *World Development Indicators 2008*. Disponible en [http://siteresources.worldbank.org/DATASTATISTICS/Resources/WDI08\\_section1\\_intro.pdf](http://siteresources.worldbank.org/DATASTATISTICS/Resources/WDI08_section1_intro.pdf)

Con el fin de ofrecer un panorama más completo de la situación detallada supra, es necesario tomar en cuenta el estudio de Bourgignon y Morrison (2002)<sup>93</sup>, el cual permite analizar el efecto conjunto de las disparidades entre países y las que existen dentro de ellos, de esta forma se puede afirmar que la tendencia a la ampliación de las desigualdades internacionales se debe no solo al aumento de disparidades internacionales sino también al notorio incremento de desigualdades internas. Complementando lo mencionado, cabe subrayar que entre 1975 y 1995, el 57% de la población mundial vivía en países en los cuales los niveles de desigualdad en la distribución de ingresos fueron crecientes, el 84% de la población de los países de América Latina vivía en la misma situación, así como el 72% de los habitantes de los países industrializados<sup>94</sup>. Los datos presentados concuerdan plenamente con la afirmación que realiza Joel R. Paul, para quien “[...] El peso de la evidencia sugiere que la globalización ha incrementado la desigualdad en la distribución del ingreso tanto dentro de las naciones como entre ellas.”<sup>95</sup>

Ahora bien, no solamente debemos considerar las amplias desigualdades en la distribución del ingreso entre los países y al interior de los mismos, sino también las diferencias existentes en el consumo. Sobre la base de datos recogidos por el Banco Mundial en países que representaban el 90 por ciento de la población mundial en 2005, podemos afirmar que la mitad de la población consumió menos de US\$ 1.300 dólares en un año y el tercio más deprimido menos de US\$ 660 dólares. El mismo año, el 20% por ciento más rico de la población del mundo gastó más del 75% del total mundial, mientras que el 20 por ciento más pobre gastó menos del 2%.<sup>96</sup>

---

<sup>93</sup> Citado en (CEPAL, *Globalización y desarrollo*, p. 82)

<sup>94</sup> Giovanni Andrea Cornia, “Liberalization, Globalization and income distribution”, Working paper N° 157, Helsinki, Universidad de las Naciones Unidas (UNU) Instituto Mundial de Investigaciones de Economía del Desarrollo (WIDER), 1999. Citado por (CEPAL, *Globalización y desarrollo*, p. 83 – 84)

<sup>95</sup> (Joel R. Paul, *Es realmente libre...*, p. 69)

<sup>96</sup> (Banco Mundial, *World Development Indicators 2008.*)

Como se puede apreciar, las desigualdades existentes en el sistema económico internacional son evidentes y confirman la aseveración inicial de la existencia de “*un campo de juego esencialmente desnivelado*”. Ahora bien, a los fines de la presente investigación debemos considerar que el sistema multilateral de comercio cuenta con un sistema de normas que garantizan la igualdad – formal - de sus países miembros, motivo por el cual, resulta fundamental examinar cuáles fueron los resultados obtenidos en el intercambio multilateral de bienes y servicios.

De acuerdo a las estadísticas del comercio internacional publicadas por la OMC<sup>97</sup>, en el año 2006, la participación de Europa en las exportaciones mundiales de mercancías alcanzó el 42%, seguida por Asia con 27,8%, América del Norte 14,2%, Oriente Medio 5,5%, América del Sur y Central 3,6%, la Comunidad de Estados Independientes 3,6% y el África con el 3,1% (Ver Anexo 1). Por otra parte, el 52,5% de las exportaciones mundiales se concentra en los 10 principales países exportadores de mercancías<sup>98</sup>, los siguientes 10 Estados sólo exportan un porcentaje equivalente al 20% del total mundial, y los siguientes diez, tienen una participación del 10,6%, es decir que a los primeros 30 países<sup>99</sup> les corresponde el 83,1% de las exportaciones mundiales, (Ver Anexo 2) cabe recordar que la OMC tiene actualmente 153 miembros. Por otra parte, el valor del total de exportaciones en el mundo ascendió en 2006 a 12.083 miles de millones de dólares, correspondiendo a los 10 primeros países un monto de 6.339 miles de millones de dólares (52,5%). En comparación, el valor total de las

---

Disponible en

[http://siteresources.worldbank.org/DATASTATISTICS/Resources/WDI08\\_section1\\_intro.pdf](http://siteresources.worldbank.org/DATASTATISTICS/Resources/WDI08_section1_intro.pdf)

<sup>97</sup> OMC, *Estadísticas del comercio mundial 2007*, Ginebra, Secretaría de la OMC, 2007. Disponible en [http://www.wto.org/spanish/res\\_s/statis\\_s/statis\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_s.htm)

<sup>98</sup> Alemania, Estados Unidos, China, Japón, Francia, Países Bajos, Reino Unido, Italia, Canadá y Bélgica, en ese orden.

<sup>99</sup> Destacamos que México se encuentra en el puesto 15 y su participación en las exportaciones mundiales significa el 2,1% del total. Brasil está en el lugar 24 y contribuye con tan solo el 1,1%.

exportaciones de los países de la CAN alcanzó en 2006 a 64.340 millones de dólares, es decir un 0,053% del total. (Ver Anexo 3)

En el ámbito de los servicios comerciales, destacamos el ejemplo de la Unión Europea, cuyas exportaciones hacia cinco países miembros de la OMC en 2005<sup>100</sup> representaron el 79% de sus exportaciones totales, así las exportaciones intra comunitarias correspondían un 56,9%, hacia los Estados Unidos un 13%, Suiza 5,4%, Japón 2,2% y Noruega 1,6%. El valor neto de las exportaciones de servicios comerciales en el mundo fue de 1.151.757 miles de millones de dólares, las exportaciones de la Comunidad Europea a los cinco miembros mencionados obtuvieron una ganancia equivalente a 910.420 miles de millones de dólares. (Ver Anexo 4). Con relación al comercio de servicios, el informe del Consejo Consultivo de la OMC del año 2004, ya reconocía que:

[...] resulta evidente que las naciones ricas están, de hecho, importando de los países más pobres sobretodo servicios de los segmentos más bajos, como los servicios de contestación de llamadas o los servicios financieros auxiliares, mientras que exportan servicios profesionales de mayor valor, como los servicios médicos, jurídicos, de arquitectura, enseñanza y otros servicios. La balanza comercial en tales servicios sigue siendo muy favorable para los países desarrollados.<sup>101</sup>

Finalmente, a pesar de que el comercio de productos agrícolas representa solo el 9% de la oferta exportadora de Europa, en 2006 significó el 46,2% de las exportaciones mundiales, con un valor total de 436 miles de millones de dólares. Del otro lado, América del sur y central contribuyeron con el 10.8% de las exportaciones de productos agrícolas en 2006, con un valor total de 102.4 miles de millones de dólares. Al respecto, resaltamos el hecho de que el comercio de productos agrícolas representa el 24% del total de sus exportaciones. (Ver Anexo 5)

---

<sup>100</sup> (OMC, *Estadísticas del comercio mundial 2007*) Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/res\\_s/statis\\_s/statis\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_s.htm)

<sup>101</sup> Consejo Consultivo (Peter Sutherland presidente, Jagdish Bagwathi, Kwesi Botchwey, Niall FitzGerald, Koichi Hamada, John H. Jackson, Celso Lafer, Thierry de Montbrial), *El futuro de la OMC, Una respuesta a los desafíos institucionales del nuevo milenio*, Suiza, 2004, p. 14 Disponible en: <http://onlinebookshop.wto.org>

### **2.1.2. Asimetrías básicas que presenta el escenario comercial internacional.-**

En la actual coyuntura mundial que pone de manifiesto la profundización de las interacciones interestatales y transnacionales, se han generado unas complejas relaciones de interdependencia. En este sentido, Leslie Sclair señala que, “El sistema global está marcado por una gran asimetría. Los bienes económicos, políticos e ideológico – culturales más importantes que circulan por el globo tienden a pertenecer a pequeños grupos y/o a ser controlados por ellos en un relativamente pequeño número de países.”<sup>102</sup>

En concordancia con las afirmaciones de Sclair, el estudio “Globalización y Desarrollo”, publicado por la CEPAL<sup>103</sup> en 2002, identificó tres tipos de asimetrías básicas: la primera es la altísima concentración del progreso técnico en los países desarrollados, la segunda asimetría es la mayor vulnerabilidad macroeconómica de los PED, y la tercera es el elevado contraste entre la movilidad de los capitales y la restricción del desplazamiento de la mano de obra. Aldo Ferrer<sup>104</sup> definió este fenómeno como la “*Globalización selectiva*”, aseverando que la selección se veía reflejada en los marcos regulatorios del orden económico mundial, que fueron establecidos por la influencia decisiva de los países desarrollados, la brecha existente entre la globalización total y la selectiva agrava las asimetrías que prevalecen entre los países que forman el sistema mundial.

Tomando en cuenta las desigualdades evidenciadas en el acápite anterior, que a su vez generan las asimetrías en el orden global reconocidas por Sclair y descritas por la CEPAL que en el mismo estudio concluye que “[...] las oportunidades económicas de

---

<sup>102</sup> Leslie Sklair, *Sociología del sistema global*, Gedisa, Barcelona, 2003, p. 27.

<sup>103</sup> (CEPAL, *Globalización y desarrollo*, p. 88 - 89)

<sup>104</sup> Aldo Ferrer, *América Latina y la globalización*, Universidad de buenos Aires, en Revista de la CEPAL, Numero extraordinario, 1998, Disponible en <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/9/19379/ferer.htm>

los PED está determinada por la posición que ocupan en la jerarquía internacional”<sup>105</sup>, es necesario examinar lo que sucede en el interior del sistema multilateral de comercio, advirtiendo que las desigualdades entre los países miembros causan, entre otros fenómenos, una asimetría en las oportunidades y en los grados de participación de los PED en dos momentos fundamentales, el primero, cuando se llevan adelante los procesos de negociación y toma de decisiones, y el segundo cuando se aplican las disposiciones de los acuerdos. Por la complejidad que representan ambas cuestiones, las abordaremos a grandes rasgos, intentando resaltar los aspectos más relevantes.

En el marco de la estructura normativa del SMC, cuyo principal fundamento se analizó en el primer capítulo, la lógica subyacente del enfoque de la liberalización del comercio es la igualdad de oportunidades para los países miembros, sean éstos desarrollados, en desarrollo o menos adelantados. Considerando que la OMC es una organización dirigida por sus miembros, en la cual se toman decisiones basadas en el consenso, la posición formal de cada uno de ellos es equivalente, aspecto que permite a todos los Miembros asegurarse que sus intereses son debidamente tomados en cuenta.

Este esquema es subrayado por el Consejo Consultivo de la OMC, como una red de seguridad propia del sistema.<sup>106</sup> Sin embargo, el proceso de toma de decisiones y elaboración de acuerdos presenta una gran complejidad que es observada y debatida sobre todo por los países en desarrollo, quienes cuestionan por ejemplo las reuniones informales en la denominada “Sala Verde”<sup>107</sup>, las cuales son determinantes en los procesos de negociación. Este tipo de procedimientos, conjuntamente los obstáculos propios de las negociaciones y la presión ejercida por los PD, limita considerablemente

---

<sup>105</sup> (CEPAL, *Globalización y desarrollo*, p. 88)

<sup>106</sup> (Consejo Consultivo, *El futuro de la OMC...*, p. 19)

<sup>107</sup> La "Sala Verde" es una expresión tomada del nombre que se le daba a la sala de conferencias del Director General del GATT que era verde. Actualmente, el término se usa para referirse a reuniones de carácter informal con un reducido número de participantes, que son, a veces convocadas por el Director General, y pueden celebrarse en otro lugar, incluso como parte de las Conferencias Ministeriales.

las posibilidades reales de los PED para lograr acuerdos justos y equilibrados, generando una primera asimetría en los grados de participación, influencia y poder al interior del SMC.<sup>108</sup>

Luego, en un segundo momento, una vez que se tienen que aplicar los acuerdos de la OMC, se presenta un problema aún mayor, puesto que la aplicación de normas iguales, uniformes y con pretensiones de universalidad a países con diferentes realidades y capacidades, pueden tener resultados perjudiciales, tal como ya lo había advertido Antonio María Ávila.

[...] la desigualdad económica entre los Estados, sólo podrá ser corregida con un tratamiento desigual, porque la desigualdad no se corrige con la aplicación de medidas iguales sino mediante la adopción de un tratamiento distinto que, favoreciendo a unos, provoque, como resultado, una igualdad efectiva y cierta. En síntesis sustituir igualdad por equidad.<sup>109</sup>

El mismo autor señala que “[...] La pluralidad de situaciones económicas y los distintos grados de presencia de los Estados en la regulación del comercio internacional han dado lugar a asimetrías en la aplicación práctica del GATT”<sup>110</sup>

Por otra parte, la nivelación del campo de juego normativo y la vigencia del principio de reciprocidad en las relaciones comerciales Norte-Sur coloca a los países en desarrollo en una situación de desventaja con respecto a sus socios desarrollados, ya que suelen tener que liberalizar las relaciones comerciales cuando se encuentran en una fase de desarrollo industrial menos avanzada, y disponen de una menor capacidad de oferta y de comercialización.<sup>111</sup>

---

<sup>108</sup> Fatoumata Jawara y Aileen Kwa, nos ofrecen un detallado y completo análisis, acerca de los procesos de negociación, reuniones de “Sala Verde” y toma de decisiones, así como de las diferentes estrategias que utilizan los países desarrollados para ampliar su “campo de poder” en la OMC, en su obra *“Tras las bambalinas de la OMC, La cruda realidad del comercio internacional, España”*, Intermón Oxfam, 2005.

<sup>109</sup> Antonio María Ávila y otros, *Regulación del comercio internacional tras la ronda Uruguay*, Madrid, Editorial Tecnos S.A., 1994, p. 60

<sup>110</sup> (Antonio María Ávila y otros, *Regulación del comercio internacional...*, p. 80)

<sup>111</sup> UNCTAD, *Informe sobre el comercio y desarrollo*, New York y Ginebra, Naciones Unidas, 2007, p. 16 – 17.

Dos ejemplos claros acerca de la presencia de las asimetrías mencionadas y los efectos que estas tienen, son el comercio de servicios comerciales y el comercio de productos agrícolas. En el primer caso, si bien se trata de un acuerdo muy flexible que permite a cada Miembro adaptar las condiciones de entrada y participación en el mercado a sus objetivos y limitaciones en sectores específicos, podemos apreciar que en primer lugar fue un Acuerdo incorporado como resultado de la Ronda Uruguay del GATT, es decir tiene ya más de 10 años de vigencia, y como pudimos evidenciar en anteriores líneas, en 2005 solamente las exportaciones de la UE a 5 Miembros de la OMC, representaban un importante porcentaje de las exportaciones mundiales de servicios comerciales. En el segundo caso, sucede todo lo contrario, en principio, hasta la fecha, más de 10 años después de la creación de la OMC, el acuerdo sobre la agricultura, todavía es muy débil en su aplicación y es muy cuestionado tanto por los PED como por algunos PD. Por otra parte, después de las negociaciones de julio del presente año, el Comité de Agricultura de la OMC en fecha 11 de agosto de 2008, emitió un informe, que forma parte del denominado “paquete de Julio”, en el cual afirma:

Estábamos en condiciones de haber puesto sobre la mesa textos precisos como base sobre la que podíamos haber finalizado las negociaciones sobre las modalidades para la agricultura. Pero es un hecho innegable que, tras el atasco que se produjo, evidentemente ahora no nos encontramos, o al menos ya no nos encontramos, en circunstancias en las que esos textos precisos pudieran en sí y de por sí asegurar tal resultado. Esto viene dado por el hecho de que *hay cuestiones en las que sigue existiendo desacuerdo en cuanto al fondo* y otras en las que *no se llega al fondo en absoluto*.<sup>112</sup> (La cursiva fuera de texto)

En la práctica, un ejemplo representativo de la situación de las asimetrías en la agricultura es el comercio de algodón:

---

<sup>112</sup> El texto oficial se encuentra disponible en la página web de la OMC. Ver en: [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/agric\\_s/chair\\_report\\_11aug08\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/agric_s/chair_report_11aug08_s.htm)

Unos 25.000 cultivadores de algodón estadounidense muy ricos se reparten entre 3.000 y 4.000 millones de dólares en subvenciones, lo cual les anima a producir aún más. El aumento de la oferta, como es lógico, produce el descenso de los precios globales, perjudicando a unos 10 millones de agricultores de Burkina Faso y otros lugares de África.<sup>113</sup>

Ante la presencia de este escenario, Joseph Stiglitz afirma contundentemente que “[...] los países ricos crearon un régimen comercial global al servicio de sus propios intereses corporativos y financieros, con lo cual perjudicaron a los países más pobres del mundo”<sup>114</sup>

Los datos aportados como evidencia empírica al presente trabajo, dan cuenta del constante aumento de las desigualdades y las asimetrías económicas y comerciales en todo el orbe. Este hecho motiva que los actuales debates internacionales dejen entrever el inicio de una nueva etapa en el orden económico mundial, cuyas directrices deben estar orientadas a equilibrar el escenario económico global. En el SMC la vigencia del principio de no discriminación, como garantía de un trato igual para los países miembros, no ha logrado los resultados esperados, tal como se demostró previamente, por medio de datos estadísticos, en el ejemplo del acceso a mercados. Por otra parte, las excepciones normativas a este principio tampoco lograron disminuir las diferencias preexistentes de los países miembros, aspecto que les permitiría beneficiarse en igualdad de condiciones de la liberación del comercio. Contrariamente, bajo la lógica comercial global, de carácter eminentemente liberal, se incrementaron las desigualdades y se ampliaron las asimetrías entre los Estados, así como, lo que es más grave aún, entre las personas que los habitan.

Consiguientemente, y rescatando las palabras de Joel R. Paul, quien metafóricamente ilustra el actual escenario económico global como “Una isla

---

<sup>113</sup> (Joseph E. Stiglitz, *Como hacer que funcione...*, p. 123)

<sup>114</sup> (Joseph E. Stiglitz, *Como hacer que funcione...*, p.18)

acaudalada rodeada por un océano de pobreza”<sup>115</sup>, consideramos esencial la necesidad de repensar las bases jurídicas del sistema normativo multilateral que regula el comercio internacional, con el fin de estabilizar los procesos de desarrollo y así aproximarnos al inicio de un proceso que genere equidad en las relaciones internacionales, en el marco del respeto a los derechos humanos de todos los habitantes de la tierra, buscando la vigencia de una vida digna, para de esta forma vencer las desigualdades y asimetrías existentes. El debate en este sentido y la generación de propuestas debe ser primordialmente motivado por los países en desarrollo.

Una vez que se evidenció las profundas desigualdades y asimetrías existentes al interior del Sistema Multilateral de Comercio, las cuales tienen como una de sus principales consecuencias la ampliación de la brecha en los niveles de desarrollo humano, económico y social de los habitantes de los países miembros de la OMC, tomando en cuenta además la existencia de una estructura normativa que garantiza la no discriminación y consecuentemente la igualdad de los miembros al interior del SMC. Es necesario realizar un examen jurídico general acerca del principio universal de igualdad en las relaciones internacionales de los Estados, así como un estudio particular de cada una de sus vertientes, la igualdad formal y la igualdad material.

## **2.2. El principio de igualdad en las relaciones internacionales de los Estados.-**

Es evidente que en la actualidad la interacción entre los Estados ha alcanzado niveles muy altos, sobre todo en lo que se refiere a las relaciones económicas, financieras y comerciales, podemos apreciar que la globalización económica, puntualizada en líneas anteriores, ha avanzado mucho más rápido que otros procesos globalizadores, por ejemplo el político y el social, consecuentemente se ha generado una

---

<sup>115</sup> (Joel R. Paul, *Es realmente libre...*, p. 121)

mayor interdependencia económica entre los actores o sujetos de la “comunidad internacional”. Sin embargo los Estados e incluso los pueblos, antes de la formación de los estados nacionales tal cómo los conocemos hoy, ya contaban con una amplia red de interrelaciones, fruto de las exigencias de su vida comercial y económica, motivo por el cual se desarrollaron una serie de regulaciones, en principio de naturaleza consuetudinaria, que lograron que aquellas comunidades políticas independientes se consideraran vinculadas en sus relaciones mutuas por un conjunto de reglas jurídicas obligatorias.

Al respecto y en el marco de este trabajo investigativo, se resalta la importancia histórica de los tratados de Munster y Osnabruck de 24 de octubre de 1648, conocidos como la *paz de Westfalia*, a través de los cuales, por una parte se consagró la igualdad religiosa entre catolicismo, luteranismo y calvinismo que respondían al modelo monárquico imperante; y por la otra, los Estados soberanos territoriales se convirtieron en el “centro de gravedad” de la regulación en las relaciones internacionales. Así, los principios generales de estos tratados, señalados por Carrillo, fueron: “[...] 1) El respeto a los límites territoriales de los Estados; 2) La jurisdicción territorial de los Estados, es decir, la prevalencia del principio territorial sobre el personal en materia de legislación y de administración de justicia; 3) *La igualdad soberana de los Estados*; y 4) La no intervención en los asuntos internos de los Estados”<sup>116</sup> (la cursiva fuera de texto)

Es relevante el hecho de que por medio de este instrumento internacional se haya reconocido la condición de igualdad de los Estados, relacionada directamente con su cualidad de soberanía, más aún en aquella época en la que algunas potencias europeas, especialmente monárquicas, pretendían obtener derechos superiores y

---

<sup>116</sup> (Juan Antonio Carrillo, *El derecho internacional...*, p. 22)

privilegios en sus relaciones con los demás Estados<sup>117</sup>, bajo la lógica de lo que hoy se conoce como el *realismo*<sup>118</sup> en las relaciones internacionales.

Como podemos advertir, la puesta en vigencia de los principios señalados se constituye como un inicio del derecho internacional convencional, que permitió codificar y uniformar algunas normas desarrolladas por la costumbre internacional, así como por principios, pautas y estándares. Al respecto destacamos las conclusiones de Antonio Pilet, quien manifiesta que “[...] al entrar en relación unos estados con otros, los Estados ceden algunos de sus derechos, surgiendo así el Derecho internacional como acuerdo de voluntades que garantiza la igualdad y la independencia de los Estados”<sup>119</sup>. De esta forma se reconoce la teoría de los derechos fundamentales de los Estados, base del derecho internacional y núcleo constitucional del mismo, a través de la cual se pretende de inicio consolidar una pacífica coexistencia entre los Estados, posteriormente se evolucionará hacia la cooperación internacional, el multilateralismo y la integración.

En este punto subrayamos la división del derecho internacional propuesta por Friedman<sup>120</sup>, quien distingue entre aquél de *coexistencia pasiva* que responde al sistema clásico, el cual se adapta a los contextos históricos y regula esencialmente las relaciones diplomáticas de los Estados; y, por otra parte, identifica al derecho internacional de *cooperación activa* como el conjunto de normas jurídicas que tienen por objeto regular los intereses humanos comunes, cuyo alcance se especializa y crece constantemente.

El esquema diseñado en la *paz de Westfalia* que duró invariable en sus rasgos esenciales incluso hasta 1919, estuvo basado en el voluntarismo de los Estados, y definitivamente concentró sus esfuerzos en la consolidación de una pacífica

---

<sup>117</sup> Pedro Pablo Camargo, Tratado de Derecho Internacional, Bogotá, Temis, 1983, p. 303

<sup>118</sup> Vertiente de la teoría de las relaciones internacionales que advierte que los individuos y estados persiguen el poder, reconociendo que todos están en igual posición desde lo formal, para dañarse mutuamente. Mónica Pinto, *El derecho internacional, vigencia y desafíos en un escenario globalizado*, México, fondo de Cultura Económica, 2004, p. 53

<sup>119</sup> Antonio Pilet, citado en (Juan Antonio Carrillo, *El derecho internacional...*, p. 44)

<sup>120</sup> Friedman citado en (Pedro Pablo Camargo, Tratado de Derecho Internacional, p. 5)

coexistencia entre aquellos, alineándose de esta forma con la primera clasificación descrita por Friedman, otorgando un papel central a la independencia y soberanía estatales, que se apoyan como reconoce Virally “[...] en el derecho de los pueblos a disponer de sí mismos, el cual siempre está asociado al principio de igualdad de derechos de los pueblos.”<sup>121</sup>

Con el advenimiento de las revoluciones norteamericana en 1776, y francesa en 1789, se sustituye la sociedad internacional monárquica, inter dinástica, por la sociedad internacional de los Estados Nacionales, surge la nación como un principio de legitimidad del poder político y las nacionalidades, reconocidas en las primeras constituciones, como criterios que limitan las relaciones de los Estados en el orden internacional. En este nuevo sistema, se pone de manifiesto una doble afirmación, la igualdad de las personas y la soberanía del pueblo.<sup>122</sup> Tomando en cuenta este contexto, Oppenheim expresa que “[...] con arreglo a la doctrina tradicional, cualesquiera que sean las desigualdades que puedan existir entre los Estados respecto a la extensión, población, poder, grado de civilización, riqueza u otras, todos son, sin embargo, iguales como personas internacionales”<sup>123</sup>. Por su parte Camargo<sup>124</sup> sostiene que la *soberanía nacional* es un principio de autodeterminación de los pueblos, constituyéndose en la práctica en un derecho, en este sentido y tomando en cuenta que el pueblo es uno de los elementos esenciales del Estado, a éste le corresponde como uno de sus deberes, respetar y garantizar esta autodeterminación, tanto internamente como en el marco de sus relaciones internacionales.

Es evidente que en ese momento histórico, las ideas de igualdad, reconocida por el sistema internacional, y la soberanía desarrollada en el ámbito nacional, reforzaron

---

<sup>121</sup> Michell Virally, *El devenir del derecho internacional, ensayos escritos al correr de los años*, México, Fondo de Cultura Económica, 1997, p. 559

<sup>122</sup> (Juan Antonio Carrillo, *el derecho internacional...*, p. 28)

<sup>123</sup> Oppenheim citado en (Pedro Pablo Camargo, *Tratado de Derecho Internacional*, p. 301)

<sup>124</sup> (Pedro Pablo Camargo, *Tratado de Derecho Internacional*, p. 307)

las anteriores líneas de pensamiento del derecho internacional, de este modo se mantuvieron arraigadas las ideas de sinonimia entre independencia y soberanía, considerando esencial un *igual reconocimiento* de estas cualidades entre los Estados nacionales, aspecto que deriva en un “[...] grado cero de la igualdad, es lo que se podría llamar la igualdad pasiva, es decir, la prohibición de un trato desigual, y asimismo de la discriminación.”<sup>125</sup>

En 1919, después de la primera contienda bélica mundial, tal como afirma Carrillo “[...] la sociedad de naciones supuso una reforma del sistema internacional pero no una ruptura del mismo, ni su sustitución por otro radicalmente distinto del que había sido establecido en la paz de Westfalia de 1648”, de esta manera, a pesar de las buenas intenciones no se pudo dar lugar al *institucionalismo* en las relaciones internacionales, por medio del cual los temas comunes de los Estados deben ser considerados en común, aspecto que requiere normas o pautas de conducta conocidas y la capacidad para respetarlas.<sup>126</sup>

Ahora bien, en vigencia del Estado de Derecho liberal, el fin de la segunda guerra mundial marcó definitivamente un punto de quiebre en la historia, para nuestro objetivo recordamos que fue en el período post guerra que se diseñó el *nuevo orden económico mundial*, y tal como señalamos en el primer capítulo, en el ámbito comercial hacia 1948 entró en vigencia el GATT, el cual tenía como principal fundamento jurídico el principio de no discriminación como garantía de igualdad – formal - de las partes contratantes.

Luego de más de 45 años de vigencia de este acuerdo provisional, en 1995 finalmente nace la OMC, al respecto consideramos pertinente destacar las consideraciones del Consejo Consultivo:

---

<sup>125</sup> (Michell Virally, *el devenir del derecho internacional...*, p. 564)

<sup>126</sup> Mónica Pinto, *El derecho internacional, vigencia y desafíos en un escenario globalizado*, México D.F., Fondo de Cultura Económica, p. 56

La OMC es con todo la única institución creada reciente y explícitamente para una economía mundial y totalmente interdependiente [...] fue la primera organización internacional posterior a la guerra fría, el ambicioso objetivo de desarrollar un sistema multilateral de comercio integrado, más viable y duradero, con vocación de universalidad, parece dejar atrás los anteriores conflictos teóricos acerca de la forma de organizar la actividad económica mundial en el plano intergubernamental. El comienzo de una era más intensa de la globalización hacía más patente la necesidad de un sistema de esa naturaleza<sup>127</sup>.

De esta forma fuimos testigos del más grande avance del multilateralismo, así como del inicio de un profundo proceso de institucionalización de las relaciones comerciales internacionales en el marco de una nueva concepción de amplia cooperación entre países a través de un sistema multilateral de comercio. En el Acuerdo de Marrakech por el que se establece la OMC, se pone de relieve entre los objetivos de la actividad comercial y económica de sus miembros, el elevar los niveles de vida, la utilización óptima de los recursos mundiales de conformidad con el objetivo de un desarrollo sostenible, y de una manera compatible con sus respectivas necesidades e intereses según los diferentes niveles de desarrollo económico, reconociendo además que es necesario realizar esfuerzos positivos para que los países en desarrollo, y especialmente los menos adelantados, obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico.

No obstante del importante avance que significó para las relaciones comerciales internacionales de los Estados y para el desarrollo del Derecho Internacional Económico, la consolidación de una organización como la OMC, llama profundamente la atención el hecho de que el fundamento jurídico del SMC siga siendo la “*no discriminación*”, principio que se limita a garantizar la igualdad formal de los países y que fue concebido bajo la lógica de un esquema clásico de coexistencia pacífica e independencia entre Estados, durante el primer período del dirigismo mercantilista.<sup>128</sup> Aspecto trascendental y que no guarda ninguna coherencia con los objetivos plasmados

---

<sup>127</sup> (Consejo Consultivo, *El futuro de la OMC...*, p. 10 y 41)

<sup>128</sup> (Pieter Ver Loren van Themmat, *The Field of law that was studied...*, p. 19)

en su norma fundacional, ni con las aspiraciones de los países miembros, particularmente las de los PED y los PMA.

### **2.2.1. La igualdad formal.-**

A lo largo del presente estudio, hemos venido insistiendo sobre el término de *igualdad formal* y sobretodo la hemos identificado como la única garantía del principio de no discriminación y de su expresión técnica, la cláusula NMF. Corresponde en consecuencia detenernos a realizar un estudio de la misma que intentará ser sucinto y conciso, para luego referirnos a la *igualdad material*. Este análisis nos permitirá establecer un debate y sentar las bases para las posteriores reflexiones y conclusiones.

En este sentido, rescatamos las consideraciones realizadas por Georg Schwarzenberger<sup>129</sup> quien ya advirtió que en la prolongada historia de los estándares o pautas internacionales, sus tipos, formulación y ámbitos han cambiado, sin embargo lo que es notable no son estas fluctuaciones, sino fundamentalmente su carácter inmutable.

El mismo autor señala que mientras la sociedad cambia constantemente en ámbitos, superestructura y el grado objetivo o subjetivo de integración o desintegración, sigue siendo notablemente estable en sus elementos más básicos: su naturaleza individualista y adquisitiva. De esta forma, explica que la cláusula NMF corresponde a las necesidades básicas de la “sociedad internacional”.

Naturalmente esta afirmación se sustenta en la teoría del *realismo*, descrita anteriormente, la cual no se debe eliminar, puesto que su enfoque es esencial cuando se intenta comprender la política mundial. Sin embargo, es cierto también que en ocasiones, las normas internacionales sustentadas en esta corriente pueden generar mayores perjuicios y distorsiones en los resultados de su aplicación, recordamos lo mencionado supra sobre el “grado cero de la igualdad” y la noción de una igualdad

---

<sup>129</sup> (Georg Schwarzenberger, *The principles and Standard...*, p. 72)

pasiva que Virally<sup>130</sup> clasifica como tradicional y con una absoluta falta de originalidad cuando se relaciona simplemente a la independencia con soberanía y a ésta con la igualdad.

En este marco, podemos encontrar definiciones que tienen su fundamento en estas ideas clásicas, así Carlos Arellano García manifiesta: “[...] la igualdad jurídica de los Estados es un principio que deriva de la soberanía [...] La soberanía y la igualdad de los Estados están íntimamente vinculadas entre sí pues desde el punto de vista de la soberanía, independientemente de sus desigualdades materiales, los Estados son jurídicamente iguales”<sup>131</sup>

En el mismo sentido reflexiona Pedro Pablo Camargo<sup>132</sup> cuando asevera que, en un sistema normativo se supone que todos los sujetos tienen los mismos derechos y obligaciones, encontrándose en igualdad de condiciones ante la ley, así la igualdad de los Estados, no es otra cosa que una igualdad jurídica, motivo por el cual son iguales ante el derecho internacional, no pudiendo reclamar ninguno de ellos privilegio alguno.

El propio Virally, refiere que: “La afirmación de la igualdad de derecho es el medio para el derecho de combatir la desigualdad de hecho, o de compensarla”. Sin embargo, a continuación realiza una reflexión que merece ser destacada y que de alguna manera evidencia la forma en la cual se desarrolló el tema de la igualdad en el derecho internacional, “[...] no significa que el derecho ignore realmente la existencia de desigualdades. Si así fuera, la regla jurídica no necesitaría proclamar la igualdad con tanto énfasis. La verdad es que el derecho se niega a admitir las diferencias y, sobre todo, se niega a tomarlas en consideración.”<sup>133</sup>

---

<sup>130</sup> (Michell Virally, *el devenir del derecho internacional...*, p. 565)

<sup>131</sup> Carlos Arellano García, *Primer curso de Derecho Internacional Público*, México, Editorial Porrúa, 1997, p. 177

<sup>132</sup> Pedro Pablo Camargo, *Tratado de Derecho Internacional*, Bogotá, Temis, 1983, p. 301

<sup>133</sup> (Michell Virally, *el devenir del derecho internacional...*, p. 565)

Por su parte, Ver Loren comenta que existen razones políticas y culturales que pueden llegar a socavar el orden internacional, en este entendido considera que la existencia de una multiplicidad de Estados soberanos podría malinterpretarse si los países empiezan a tratar a otros países con “*similares condiciones económicas*”, de forma diferente y los colocan en una situación de desventaja, sobre la base de sus propios juicios de valor político<sup>134</sup>.

Consideramos importante la aclaración realizada por Ver Loren con referencia a las *condiciones económicas similares*, puesto que como veremos luego, antes de determinar cuál será el trato que se dará a las partes en una determinada relación, es necesario tomar en cuenta la situación previa de los sujetos inmersos en aquella. Como afirma Norberto Bobbio, “[...] la igualdad consiste solamente en una relación: lo que da a esta relación un valor, es decir, lo que hace de ella una línea humanamente deseable, es el ser justa.”<sup>135</sup> De este modo, el fin de un trato igual o desigual debe estar orientado hacia el logro de una relación justa. Por otra parte es importante recoger la advertencia acerca de los *propios juicios de valor político* a los que se refiere el autor, ya que es evidente que la autarquía estatal puede implicar el peligro de distorsión en las relaciones y llegar a situaciones como las vividas en el período de entre guerras, que ya fueron comentadas. En relación con la última idea, ya en el primer capítulo se destacó la necesidad de contar con una estructura institucional que regule las relaciones comerciales de sus países miembros. Sin perjuicio de lo manifestado, más adelante nos referiremos a la importancia de la OMC como una institución política.

En este orden de ideas y con base en todo lo anotado podemos concluir que la igualdad formal o igualdad jurídica, es aquella que ha prevalecido en el seno del pensamiento liberal, sobre todo en sus expresiones más clásicas y es la base mínima del

---

<sup>134</sup> (Pieter Ver Loren van Themmat, *The Field of law that was studied...*, p. 18)

<sup>135</sup> Norberto Bobbio, *Igualdad y libertad*, Barcelona, Ediciones Paidós, 1993, p. 58

derecho internacional que supone, en principio, la igualdad de sus sujetos, es decir, que todos tienen los mismos derechos y las mismas obligaciones, así los Estados tienen igual acceso a las normas jurídicas internacionales bajo reglas procesales imparciales.

En virtud de las definiciones de igualdad formal o jurídica anotadas y retomando las ideas centrales de este trabajo, nos parece pertinente subrayar lo señalado por Vilma Vedia:

[...] la cláusula NMF más que un mecanismo igualador, es preservador de la igualdad en caso de que esta sea preexistente, en caso contrario tiende a profundizar el desequilibrio entre los Estados. A eso hay que agregar que su inclusión en un acuerdo multilateral con pretensiones universalistas, paraliza toda posibilidad de utilizar políticas heterodoxas para acelerar el desarrollo económico.<sup>136</sup>

En estricta concordancia con el pensamiento de Vedia, podemos colegir que para que los principios de no discriminación y reciprocidad funcionen de una manera justa y equilibrada en la aplicación de los acuerdos del Sistema Multilateral de Comercio, se requiere que los países miembros tengan una capacidad económica similar. Con referencia a esta última idea Jaime Álvarez nos dice: “[...] esta situación de igualdad no ha existido nunca. Por eso el funcionamiento de la cláusula NMF no ha favorecido a los países en desarrollo, sino que por el contrario, ha mantenido, si es que no acentuado, las diferencias de éstos con el mundo industrializado.”<sup>137</sup>

Finalmente, debe tomarse en cuenta que en el ordenamiento jurídico multilateral de comercio, que rige las relaciones comerciales de 153 países miembros, cada uno con características muy peculiares y niveles de desarrollo humano, social, cultural y económico muy diferentes, la igualdad formal está prescrita en forma negativa, motivo por el cual se concentra simplemente en su función mínima de no discriminación. Algunos ejemplos de los resultados de su vigencia fueron ampliamente descritos a lo largo del presente trabajo.

---

<sup>136</sup> Vilma Vedia, citada en (Jaime Álvarez Soberanis, *El GATT: antecedentes y propósitos*, p. 131)

<sup>137</sup> (Jaime Álvarez Soberanis, *El GATT: antecedentes y propósitos*, p. 131)

### **2.2.2. La igualdad material.**

En las dos anteriores secciones pudimos observar un desarrollo histórico del principio de igualdad en las relaciones internacionales de los Estados, este principio, reconocido formal y voluntariamente en 1648, se basó fundamentalmente en el mutuo reconocimiento de la independencia y soberanía de los pueblos y consiguientemente de los Estados, hecho que significó un logro para la época y marco la pauta hacia el futuro. En el ámbito comercial, como desarrollamos en el segundo acápite del primer capítulo, se siguió esta corriente y se utilizó el principio de no discriminación así como la cláusula NMF como el principal instrumento legislativo en los tratados bilaterales y posteriormente en el acuerdo multilateral del GATT, además que se instituyó como la piedra angular del ordenamiento jurídico de la OMC.

En este sentido, es fácil colegir que la igualdad formal se fue consolidando bajo el esquema clásico de respeto a la igualdad soberana de los Estados con el fin de lograr una pacífica coexistencia. Ahora bien, cuando se desarrollan las relaciones en un escenario colectivo mucho más complejo que aquél simple planteado en el bilateralismo, caracterizado además por la heterogeneidad de quienes lo integran y con objetivos comunes de cooperación, resulta indispensable reconocer la vigencia de la igualdad formal y al mismo tiempo cuestionar su eficacia y validez, sobre todo si se aspira a obtener logros que respondan al valor de justicia.

Al respecto fue Aristóteles quien ya advirtió este problema básico cuando en su obra *La Política* expresó “[...] parece que la justicia es igualdad, y lo es, pero no para todos, sino para los iguales. Y la desigualdad parece ser justa, y lo es en efecto, pero no para todos, sino para los desiguales”. Norberto Bobbio tiene el mismo criterio y señala: “Por regla de justicia se entiende la regla según la cual se deben tratar a los iguales de

modo igual y a los desiguales de modo desigual.”<sup>138</sup> En esta misma línea de pensamiento Boaventura de Sousa Santos, realiza una contribución fundamental cuando se refiere a la justicia de las relaciones multiculturales y concluye que: “Las personas tienen el derecho a ser iguales cuando la diferencia las haga inferiores, pero también tienen el derecho a ser diferentes cuando la igualdad ponga en peligro su identidad”<sup>139</sup>. Esta afirmación constituye un importante aporte epistemológico al debate filosófico de la igualdad, puesto que visibiliza por una parte los efectos negativos de las condiciones de desigualdad y a su vez reivindica el derecho a ser diferentes cuando la igualdad produce efectos ontológicamente contrarios a su concepción esencial.

Estas reflexiones son armónicamente coherentes con el ideal de igualdad sustancial, mas no absoluta, hacia el cual intentamos dirigirnos por medio de constantes aproximaciones, en este orden de ideas resulta evidente la existencia de diferentes teorías, procesos y normas jurídicas que son en esencia más igualitarias que otras, y que a lo largo de la historia contribuyeron al desarrollo del pensamiento igualitario. Por otra parte, nos permiten descender el análisis doctrinal de los graves problemas que plantean las diferencias imperantes entre los países, en un mundo de relaciones cada vez más interdependientes, hacia visiones más realistas y humanas.

De esta manera, en palabras de Bobbio, se entiende a la igualdad material o sustantiva como “La igualdad en los derechos o de los derechos, (que) significa algo más que la mera igualdad frente a la ley como exclusión de toda discriminación no justificada: significa gozar igualmente de algunos derechos fundamentales”<sup>140</sup>. Aplicando este concepto al campo del derecho internacional podemos, de acuerdo con Virally, referirnos a la “igualdad activa” como un derecho de participación que surge de

---

<sup>138</sup> (Norberto Bobbio, *Igualdad y libertad*, p. 64)

<sup>139</sup> Boaventura de Sousa Santos, *Hacia una concepción multicultural de los derechos humanos*, 2002, p.

81 Disponible en <http://ilsa.org.co:81/biblioteca/dwnlds/od/elotrdr028/elotrdr028-03.pdf>

<sup>140</sup> (Norberto Bobbio, *Igualdad y libertad*, p. 75)

la hipótesis de que algunos Estados fueron apartados de la toma de decisiones y consecuentemente de las ventajas resultantes de aquellas, debido a su falta de poder económico o a retrasos en su desarrollo. Entonces surge la necesidad de que el derecho establezca una desigualdad en sentido opuesto para que se lleve a cabo una equiparación.<sup>141</sup>

Frente a esta problemática Schwarzenberger ofrece una solución que se refiere al “trato equitativo”, el cual serviría para proporcionar una igualdad cada vez más proporcional en lugar de una igualdad absoluta entre sus beneficiarios, en este sentido manifiesta:

[...] la norma de un trato equitativo, es decir, la dispensa de la igualdad formal puede implicar la desigualdad y la discriminación para lograr una igualdad sustantiva y la justicia en el nivel de una comunidad ética. Así pues, en estricto derecho, la norma del trato equitativo puede entrar en conflicto con alguna de las otras normas jurídicas con el fin de lograr un estado propio de igualdad.<sup>142</sup>

Es necesario dejar claramente establecido que una doctrina que propugna una fórmula de igualdad proporcional, puede perfectamente considerarse como igualitaria, puesto que la demanda de igualdad sustancial, más allá de la igualdad ante la ley, es precisamente lo que distingue a las ideologías igualitarias frente a las demás ideologías sociales.<sup>143</sup>

De las palabras de Schwarzenberger, tomamos los términos “comunidad ética”, para relacionarlos con el “principio de la diferencia” propugnado por John Rawls y lo que posteriormente denomina: “sociedad como un sistema equitativo de cooperación”, al respecto expresa que:

La cuestión de equidad surge cuando personas libres que carecen de autoridad las unas sobre las otras se embarcan en una actividad conjunta y establecen o reconocen entre ellas las reglas que definen esa actividad y que determinan las respectivas cuotas de beneficios y cargas. Una práctica parecería equitativa a las partes si ninguna siente que, por participar en ella, él o

---

<sup>141</sup> (Michell Virally, *el devenir del derecho internacional...*, p. 568)

<sup>142</sup> (Georg Schwarzenberger, *The principles and Standard...*, p. 76)

<sup>143</sup> (Norberto Bobbio, *Igualdad y libertad*, p. 83)

alguno de los demás está sacando ventaja, o está siendo forzado a ceder ante presiones que no considera legítimas<sup>144</sup>

Luego de analizar ambas concepciones, podemos apreciar que la equidad, en tanto igualdad material, así como el trato equitativo, adquieren protagonismo como parte de una idea común de cooperación dentro de una colectividad que reconoce la interdependencia de sus componentes, y busca progresivamente obtener resultados justos e igualmente beneficiosos.

Después de estas consideraciones, es preciso recordar que cuando explicamos el fundamento de la igualdad formal, se la asoció con la soberanía y la independencia estatal, consiguientemente surge una preocupación, ya advertida por Virally, acerca de una posible contradicción entre la soberanía y la cooperación, es decir, se podría caer en el error de relacionar de forma lineal y excluyente los conceptos de independencia - soberanía y realizar el mismo ejercicio con las ideas de interdependencia - cooperación, en un intento de enfrentar estos conceptos y predicar su manifiesto antagonismo. No obstante, “[...] La soberanía sigue siendo perfectamente viable en una situación de interdependencia, que impone a cada Estado tener en cuenta los intereses de los demás a fin de mantener con ellos relaciones mutuamente provechosas.”<sup>145</sup> De este modo, podemos afirmar que la contradicción es sólo aparente.

Finalmente, en concordancia con las ideas vertidas en este apartado hacemos propias las palabras de Juan Antonio Carrillo cuando concluye contundentemente que:

El derecho internacional ya no puede ser comprendido exclusivamente como un orden jurídico delimitador de competencias soberanas pues las exigencias de la interdependencia, de una parte, y la realidad de la cooperación institucionalizada, de otra, han introducido en él nuevas dimensiones jurídicas en las que son indudables aspectos distintos de los tradicionales, esto es, aspectos y dimensiones característicos de un orden jurídico de reglamentación. En efecto, tanto en la regulación de intereses comunes de los Estados, como en la reglamentación jurídica de intereses generales de la comunidad internacional en su conjunto, (...) el clásico Derecho

---

<sup>144</sup> Jhon Rawls, *La justicia como equidad, una reformulación*, Barcelona, Paidós, 2002, p. 28

<sup>145</sup> (Michell Virally, *el devenir del derecho internacional...*, p. 562)

internacional ha sido sustituido progresivamente por un Derecho internacional más social, más comunitario.<sup>146</sup>

### **2.3. Una aproximación a la Equidad.-**

Después de estudiar el principio de igualdad y una vez instaurado el debate entre la igualdad formal y la material, que permitió mostrar algunas de sus principales diferencias, es preciso reconocer el progreso de las ideas formuladas a lo largo del tiempo sobre este objeto de estudio, no obstante, la investigación resultaría incompleta sino se incorpora un tercer elemento trascendental, por este motivo, tomando como punto de partida las ideas previas de igualdad en sus dos vertientes, intentaremos realizar una aproximación a la equidad, que está directamente relacionada con la igualdad, la libertad y la justicia, en principio desde un enfoque filosófico, que, posteriormente, será aplicado al contexto del sistema multilateral de comercio.

De inicio recordamos que fue John Rawls, desde el campo de la filosofía política y jurídica, quien revolucionó el pensamiento liberal en la década de los setenta, impulsándolo a lo que se conoce como el liberalismo igualitario, su obra *La teoría de la justicia* fue ampliamente estudiada, analizada y naturalmente criticada, hecho que motivó al autor a continuar su labor académica. En este cometido finalmente reformuló su trabajo<sup>147</sup> y entre las reestructuraciones más importantes de sus argumentos básicos, destacamos el replanteamiento de la justicia como equidad como una concepción política, y no como parte de una doctrina liberal comprensiva.

En este nuevo trabajo, Rawls reconoce como idea fundamental de la concepción de justicia como equidad, “[...] la idea de la sociedad como un *sistema equitativo de cooperación social* a lo largo del tiempo de una generación a la siguiente.”<sup>148</sup>, en este

---

<sup>146</sup> (Juan Antonio Carrillo, *El derecho internacional...*, p. 180)

<sup>147</sup> En 2001 se publicó la obra original en inglés, titulada: “*Justice as Fairness*”, por Harvard University Press.

<sup>148</sup> (John Rawls, *La justicia como equidad...*, p. 28) (Cursiva fuera de texto)

sentido continua el autor argumentando que: “[...] los términos equitativos de la cooperación social han de venir dados por un acuerdo alcanzado por los que participan en ella [...] el contenido del acuerdo concierne a los principios de justicia para la estructura básica”<sup>149</sup>

Identificamos tres elementos fundamentales en estas primeras consideraciones de Rawls, el primero referido a la cooperación social, es decir a la intensión de una colectividad para actuar dirigida a la obtención de un fin común; un segundo elemento es el acuerdo, entendido como aquella manifestación de voluntad consciente y reflexiva que permite a los integrantes del colectivo asumir una decisión razonable; y, el tercer elemento, igual de importante que los dos anteriores, se refiere al contenido justo de ese acuerdo.

Por otra parte, advierte el mismo autor que la regla de la similitud formal, definida en un apartado anterior como igualdad formal, se caracteriza por ser engañosa. De esta forma cuando no se toman en cuenta las reales desigualdades en las perspectivas de la vida de la gente y por el contrario simplemente se deja que esas desigualdades sigan su propio curso, y además no se establecen las normas necesarias para preservar la justicia de trasfondo “[...] entonces no nos estaríamos tomando en serio la idea de la sociedad como un sistema equitativo de cooperación entre ciudadanos considerados libres e iguales.”<sup>150</sup>

Por último, es necesario precisar que cuando las personas se reconocen y perciben en una relación como mutuamente iguales, “[...] es parte tanto de lo que son como de lo que los otros les reconocen ser. Su vínculo social es su compromiso político público de preservar las condiciones que su relación de igualdad exige.”<sup>151</sup> Este reconocimiento de la existencia de una determinada condición de mayor o menor

---

<sup>149</sup> (John Rawls, *La justicia como equidad...*, p. 39 y 40)

<sup>150</sup> (John Rawls, *La justicia como equidad...*, p. 88)

<sup>151</sup> (John Rawls, *La justicia como equidad...*, p. 179)

igualdad, permite determinar luego, qué reglas de conducta serán justas y eficaces para preservar el compromiso público de reconocimiento del otro y sus cualidades intrínsecas.

Frente a estos criterios, Carlos Nino concluye que el liberalismo igualitario busca: “[...] maximizar la autonomía de cada individuo por separado en la medida que ello no implique poner en situación de menor autonomía comparativa a otros individuos”<sup>152</sup>, de esta forma, se reconocen los límites a la libertad o autonomía y se intenta asociarlos con la justicia, así Rawls habla de una “distribución igualitaria de la libertad”. Al respecto Rodolfo Vásquez agrega que existe una diferencia “[...] entre la formación de la autonomía y su ejercicio. A diferencia de la segunda la primera no depende de los deseos o preferencias de las personas.”<sup>153</sup> Luego el mismo autor manifiesta que es necesaria la existencia y realización de “*deberes positivos*” que corresponden a los individuos, para formar, desarrollar y limitar la autonomía personal, de una forma ética.

Las ideas esbozadas, tanto en este apartado cómo aquellas referidas a la igualdad formal y material, dan cuenta de aquellas desigualdades inequitativas que no provienen de las diferencias naturales entre personas “[...] sino de aquellas que tienen su origen en un determinado modo de organizar la vida en común y repartir las cargas, derechos, deberes, privilegios, rentas, posibilidades, etc., en una sociedad y momento histórico dado.”<sup>154</sup> Como por ejemplo, aquellas identificadas, en el inicio de este capítulo, al interior del SMC, que de alguna forma son el resultado de los principios que gobiernan su estructura normativa.

---

<sup>152</sup> Carlos Nino, “Ética y derechos humanos”, Buenos Aires, Astrea, 1989, p. 344, citado en Rodolfo Vásquez, *Entre la libertad y la igualdad. Introducción a la filosofía del derecho*, Madrid, Trotta, 2006, p. 128

<sup>153</sup> (Rodolfo Vásquez, *Entre la libertad y la igualdad...*, p. 150)

<sup>154</sup> Pablo Salvat, *el porvenir de la equidad: Una contribución desde el debate filosófico contemporáneo*, Chile, Ministerio de Planificación y Cooperación, 2000, p. 8

Ahora bien, en estos complejos y conflictivos escenarios que pretenden organizar, regular, limitar la vida social, “[...] buena parte del desafío reside en reconocer a todo sujeto como sujeto de derechos y sacar las consecuencias de lo que ello implica a nivel social, político, cultural. Sabiendo que ese sujeto no es ya el individuo aislado de la metáfora liberal, sino alguien que llega a ser quien es a través de la interacción con otros”<sup>155</sup>

Esta consideración es totalmente compatible y aplicable al esquema de las interrelaciones de los Estados en el ámbito del comercio internacional, puesto que es evidente el reto que representa gestionar un sistema de cooperación institucional internacional, formado por Estados que tienen características, realidades e intereses totalmente heterogéneos, y que además se encuentran inmersos en una fuerte relación de interdependencia, sobre todo en materia económica.

Pablo Salvat establece de forma categórica que el reconocimiento de esta interacción que genera a su vez un proceso de interdependencia, permite visibilizar la necesidad de acentuar la apertura al rostro del otro, de todo otro, como un sujeto de derechos. Este proceso:

[...] nos lleva a destacar el valor de la justicia social. Sin justicia social, esto es, sin la creación y definición en común de condiciones de vida digna para el conjunto de los ciudadanos, y sus correlativas políticas sociales, no nos será posible recomponer los lazos socio-solidarios, ni tampoco hacer factible el reconocimiento de todo otro como un sujeto de derechos y un interlocutor válido.<sup>156</sup>

Para lograr el establecimiento de la justicia social, será necesario pensar en una “política social integral”, en la cual y según el criterio del mismo autor se debe “[...] complementar la perspectiva de universalización de derechos, con la de igualdad de oportunidades, y la lucha por el reconocimiento.”<sup>157</sup> De esta forma, se pretende reivindicar el criterio superior de la dignidad de la persona, su cualidad de sujeto de

---

<sup>155</sup> (Pablo Salvat, *el porvenir de la equidad...*, p. 10)

<sup>156</sup> (Pablo Salvat, *el porvenir de la equidad...*, p. 162)

<sup>157</sup> (Pablo Salvat, *el porvenir de la equidad...*, p. 173)

derechos al interno de los Estados y como elemento esencial de los mismos en el contexto internacional, así como su necesidad de reconocimiento social y global.

El giro cualitativo de carácter eminentemente ético que propone Salvat puede resumirse en el ideal de que el presente y los horizontes hacia donde nos dirigimos redefinirán las bases de formulación de las prioridades, a partir de las identidades culturales y políticas de los sujetos, y de un desarrollo democrático que incorpore formas dialógicas de decisión y reflexión de los interesados y afectados a distintos niveles. Buscando una ampliación de la definición de equidad más allá de su expresión en el aumento de la igualdad de oportunidades.<sup>158</sup>

Con base en todo lo mencionado, recogemos algunos criterios que consideramos fundamentales al momento de aproximarnos a la equidad como una concepción política, y los relacionamos con el SMC. El primero relacionado con el reconocimiento y respeto de las diferencias intrínsecas de cada uno de los sujetos o componentes de una colectividad, los países miembros de la OMC, se utiliza el término diferencias y no desigualdades con el objetivo de no jerarquizar la relación, sin embargo, esto no quiere decir que no se tomarán en cuenta las desigualdades, sino más bien que a partir de su consideración, podremos determinar cuáles son las *diferencias sustanciales*. Este primer paso nos permitirá identificar objetivamente cuál es la real situación o condición preexistente de los sujetos clásicos del derecho internacional en sus relaciones interdependientes. En el lenguaje comúnmente utilizado en los estudios sobre el sistema multilateral de comercio, este ejercicio contribuiría a responder las siguientes preguntas: ¿Qué posición ocupan los países miembros en el escenario del comercio internacional?, ¿Existe un campo de juego nivelado?, ¿Cuáles son sus necesidades y potencialidades?

---

<sup>158</sup> (Pablo Salvat, *el porvenir de la equidad...*, p. 174)

Con base en el reconocimiento y la identificación, anotados, podrá realizarse un examen acerca de los términos justos en los que deberá ser tratado cada uno de los miembros del colectivo – OMC -, con el fin de que los resultados que se obtengan de la realización de actividades conjuntas – procesos de negociación, elaboración de acuerdos, aplicación de los mismos, solución de diferencias, etc. - conduzcan al logro del fin común, y permitan equilibrar los resultados obtenidos por las partes. Es decir, se logre una liberación de los flujos del comercio de servicios y mercancías en términos justos que respondan a las diferentes necesidades y potencialidades de sus miembros, con la finalidad de alcanzar las metas propuestas por ejemplo en el preámbulo del Acuerdo que establece la OMC.

#### **2.4. La Equidad en el Sistema Multilateral de Comercio.-**

En el inicio del presente trabajo se hizo un estudio analítico y crítico de los antecedentes que dieron origen al SMC, cabe recordar lo mencionado entonces sobre la necesidad de contar con una estructura normativa clara y predecible que regule las relaciones comerciales de los países, bajo la idea central de Keynes de “Reglas, frente a la discrecionalidad”. En aquél momento histórico, el *principio de no discriminación* fue esencial para la estabilidad inicial del sistema, así se consolidó a través del GATT un conjunto unificado de normas que fue la base política de un amplio consenso, el cual fue evolucionando durante las ocho Rondas de negociaciones celebradas bajo su auspicio<sup>159</sup>, hasta el punto en el que se incorporaron nuevos sectores como el comercio de servicios y la propiedad intelectual, ampliando, además, sus esferas de responsabilidad. Es fundamental destacar también que el *principio de no discriminación*

---

<sup>159</sup> La primera Ronda fue celebrada en Ginebra en 1947 y contó con la presencia de 23 países; le siguió Anney en 1949 con 13 participantes; Tourquay en 1951 que conto con 38 Estados; Ginebra nuevamente en 1956, 26 países; la Ronda Dillon fue la siguiente de 1960 a 1961 con 26 participantes; De 1964 a 1967 se desarrolló la Ronda Kennedy con 62 países; Entre 1973 a 1979 se celebró la Ronda Tokyo que contó con 102 asistentes; y, finalmente la Ronda Uruguay de 1986 a 1994, con 123 participantes.

consagró la idea de universalidad, como objetivo central del sistema de comercio e hizo que el mismo surgiera como una gran fuerza integradora de la economía mundial.

Naturalmente, luego de casi medio siglo de vigencia del GATT, las circunstancias alrededor del SMC cambiaron sustancialmente, una de las principales características del concierto internacional actual es, como venimos reiterando, la necesaria interacción política entre los sujetos de la “comunidad internacional”, puesto que la actuación aislada de los Estados no permite alcanzar eficazmente los objetivos nacionales y mucho menos los comunes. Este aspecto definitivamente genera nuevos retos para el sistema, de esta manera la propia secretaría de la Organización Mundial de Comercio manifiesta “La creación de la OMC en enero de 1995 fue el símbolo de la aparición de un sistema económico más mundial. Si el reto de los últimos 50 años era cómo gestionar un mundo dividido, el de los próximos 50 será cómo gestionar un mundo de integración cada vez mayor.”<sup>160</sup>

El papel que cumple la OMC dentro de la creciente complejidad que representa la gobernanza mundial, es fundamental para garantizar la estabilidad del sistema multilateral de comercio, el cual es un importante logro político. En este nuevo orden económico internacional, entendido como una construcción política que debe responder a los cambios de las sociedades y los mercados, los regímenes internacionales son esenciales, la liberalización del comercio tal como reconocen Brian Hocking y Steven McGuire “[...] es un proceso político, no causa directamente el cambio económico, pero se asegura que la política de gobierno lo acomode”<sup>161</sup>.

Ahora bien, en 2004 el Consejo Consultivo de expertos de la OMC, fue contundente al afirmar que la razón fundamental de la Organización tiene que residir en que el comercio favorece la prosperidad, consiguientemente “Una OMC que tiene entre

---

<sup>160</sup> (Secretaría de la OMC, *El sistema multilateral de comercio...*, p. 1)

<sup>161</sup> Brian Hocking y Steven McGuire ed., *Trade politics*, London y New York, Routledge, 1999, p. 208

sus principales objetivos la liberalización del comercio solo merecería ser incluida en una arquitectura internacional destinada a aumentar el bienestar de la humanidad, únicamente si la liberalización del comercio fuera verdaderamente una política provechosa.”<sup>162</sup> Consideramos que los principios que gobiernan la estructura de la normativa multilateral de comercio, deben tomar en cuenta esta significativa aseveración y orientar las negociaciones en este sentido para lograr acuerdos comerciales multilaterales justos, que garanticen la obtención de resultados equilibrados.

Es evidente que los países miembros de una organización internacional como la OMC, requieren contar con la garantía de la igualdad expresada en la estructura normativa que va a regir sus relaciones comerciales, en este sentido, la no discriminación como garantía de igualdad formal cumplió un rol importante en el desarrollo del SMC. Sin embargo, como vimos anteriormente, en el momento actual se cuestiona su eficacia y validez como principio central del ordenamiento jurídico multilateral e incluso algunos autores llegan a poner en duda su vigencia, por ejemplo el propio Consejo Consultivo<sup>163</sup> señala que en Marrakech cuando nació la OMC, el principio de no discriminación había experimentado ya un grave deterioro. Así el trato NMF ha dejado de ser la regla, para ser casi la excepción. Lo que se ha calificado de “maraña” de uniones aduaneras, mercados comunes, zonas de libre comercio regionales y bilaterales, preferencias y una gama innumerable de diversos acuerdos comerciales casi ha llegado al punto en el que el trato NMF se ha convertido en un trato excepcional. Antonio María Ávila coincide plenamente con lo manifestado y se pregunta si es que el

---

<sup>162</sup> (Consejo consultivo, *El futuro de la OMC...*, p. 10)

<sup>163</sup> (Consejo consultivo, *El futuro de la OMC...*, p. 21)

artículo 1 del GATT no es ahora la excepción y los regímenes de excepción las reglas.<sup>164</sup>

De lo manifestado, podemos concluir que la no discriminación ha sufrido desde su inserción como fundamento de la normativa multilateral de comercio un constante deterioro, motivado en gran medida por las reales diferencias de capacidades existentes entre los países miembros. El carácter pragmático del GATT y su heredera la OMC, tuvo como consecuencia la adopción de una serie de normas excepcionales al principio general, con el fin de viabilizar el logro de consensos en las negociaciones, no obstante, como vimos en el último apartado del primer capítulo, las normas de Trato Especial y Diferenciado que es el conjunto de reglas excepcionales más amplio del orden normativo multilateral, no obtuvo los resultados esperados en el ámbito comercial y económico, y contrariamente puso en una mayor situación de desventaja política a sus beneficiarios. De esta manera, por una parte, el principio de no discriminación resulta insuficiente para dirigir al SMC, y sus excepciones, que adquirieron un notable protagonismo, no cumplen satisfactoriamente su cometido.

Por otra parte, es necesario realizar algunas precisiones sobre la insuficiencia del principio de no discriminación en el marco de un esquema de cooperación, con este fin, resaltamos el aporte de Ávila<sup>165</sup> quien expresa que “[...] a escala mundial el libre comercio requiere un alto grado de madurez y solidaridad”, más aún frente a una estructura económica que presenta las aplicaciones reales de los conceptos de globalización, y en la cual existe una necesidad obligada de cooperar. Por su parte Keohane destaca el hecho de que la interdependencia genera intereses en el establecimiento de “patrones más simétricos de cooperación”<sup>166</sup>. Finalmente el Consejo Consultivo, en su informe final, subraya que la necesidad de codificar y desarrollar

---

<sup>164</sup> (Antonio María Ávila y otros, *Regulación del comercio internacional...*, p. 49)

<sup>165</sup> (Antonio María Ávila y otros, *Regulación del comercio internacional...*, p. 109)

<sup>166</sup> (Robert O. Keohane, *Después de la hegemonía...*, p. 400)

progresivamente normas positivas de cooperación se ha hecho evidente. Del mismo modo, manifiesta que “[...] el impulso positivo para la negociación de esas normas radica en ‘los beneficios de la coordinación’, es decir, en las cuestiones relativas a la equidad de las normas de distribución de los beneficios de la cooperación”<sup>167</sup>

En virtud de lo anotado, y en el marco de la OMC, que se constituye en esencia como una organización de cooperación, considerando además la interdependencia de sus miembros, la simple idea de no discriminación que actualmente sirve de norte a las negociaciones y posteriores acuerdos, limita notablemente los resultados alcanzados, siendo necesario avanzar en la posibilidad de establecer reglas acordes a las particulares necesidades y potencialidades de los países miembros, que además de su vigencia gocen de eficacia y validez, y sean vinculantes para todos los 153 países que conforman el SMC, reconociendo el desarrollo y la importancia del multilateralismo en el mundo actual, como un esquema positivo y funcional de gobernanza mundial. En palabras de Stiglitz “[...] La liberalización del comercio debería ser una política hecha a medida de cada caso, no una política de *talla única* [...] Durante mucho tiempo, las discusiones sobre la equidad han predominado en los debates nacionales, y debería dárseles la bienvenida a la arena internacional”<sup>168</sup>.

En concordancia con la posición de Stiglitz, consideramos que es absolutamente necesario repensar una de las bases del sistema normativo de la OMC, cual es el hecho de la aplicación universal de normas que limitan la autonomía nacional, puesto que actualmente se ha constituido como una gran debilidad ante la evidencia de que no todos los países miembros poseen el mismo poder económico y se enfrentan a problemas distintos, siendo esencial reconocer la diversidad existente entre los países y

---

<sup>167</sup> (Consejo consultivo, *El futuro de la OMC...*, p. 41)

<sup>168</sup> (Joseph E. Stiglitz y Andrew Charlton, *Comercio justo...*, p. 47, 93)

otorgarle a esta el peso que le corresponde. La propuesta de una “geometría variable”<sup>169</sup> en las negociaciones de la OMC y, consecuentemente en su estructura jurídica, es decir, la posibilidad de que las obligaciones de los miembros varíen de acuerdo a sus peculiares características y aspiraciones, es coherente con las ideas descritas en líneas anteriores.

Una alternativa de continuidad al sistema multilateral de comercio, tomando en cuenta las consideraciones sobre la equidad desarrolladas en el anterior acápite, encuentra sustento en la propuesta de John Rawls, quien considera que “Un razonable derecho de gentes tiene que ser aceptable para pueblos razonables y diversos, y tiene que ser equitativo y efectivo en el diseño de grandes esquemas de cooperación entre ellos”<sup>170</sup>. Es importante resaltar que la concepción rawlsiana nos habla de pueblos, mas no de Estados, en el entendido de que considera mucho más legítimo tomar en cuenta a los pueblos, en vez de a la creación abstracta que dice representarlos. Entre algunas interesantes consideraciones que realiza, el autor se pregunta, si los Estados buscan poder – capacidad militar, económica y diplomática para ejercer influencia sobre otros Estados, ¿Qué buscan los pueblos en las relaciones internacionales?, a los fines de esta investigación nos preguntamos ¿Qué buscan los 153 pueblos miembros de la OMC?, ¿Qué busca o que espera lograr del SMC el 80% de la población mundial que sólo accede al 20% de la riqueza?, son preguntas que consideramos totalmente válidas y cuyas respuestas no son fáciles de formular, sin embargo, lograr acuerdos comerciales justos y equitativos que permitan obtener resultados equilibradamente beneficiosos de la liberalización comercial, es una aspiración manifiesta de la población de muchos, sino de todos los países en desarrollo.

---

<sup>169</sup> (Consejo consultivo, *El futuro de la OMC...*, p. 75)

<sup>170</sup> John Rawls, *El derecho de gentes*, Barcelona, Paidós, 2001, p. 23

Una segunda pregunta surge del pensamiento de Rawls: Sí los Estados se reconocen libres e iguales, ¿Cómo se reconocen los pueblos y como ven sus habitantes sus intereses fundamentales? En el marco del sistema multilateral de comercio la pregunta sería la siguiente, si EE.UU. y Burkina Faso se reconocen como libres e iguales y además, inicialmente, ninguno puede discriminar al otro en sus relaciones comerciales, ¿Cómo se reconocen los agricultores de algodón de ambos países<sup>171</sup> y cómo ven sus intereses fundamentales? ¿Será posible que de alguna forma puedan verse como iguales? La respuesta, desde nuestra posición y con base en los datos empíricos presentados en este trabajo, es rotundamente negativa.

Luego de estas interrogantes, que resultan ser muy ilustrativas, volvemos a detenernos en el pensamiento de Rawls, quien siguiendo los argumentos de su propuesta inicial señala: “Se requiere que, al proponer un principio para regular las relaciones entre pueblos, un pueblo piense no sólo en lo que para él resulte razonable proponer sino también en lo que para otros pueblos resulte razonable aceptar.”<sup>172</sup> Es clara la visión de cooperación y justicia que lleva intrínseca esta concepción, puesto que si bien reconoce la libertad que tiene, en términos del autor, un pueblo para formular propuestas de normas que vayan a limitar la conducta de todos los participantes de un colectivo, exige que a través de un proceso reflexivo interno reconozca la libertad del otro y en consecuencia limite su propia autonomía con el fin de lograr un acuerdo igualmente beneficioso para ambas partes.

---

<sup>171</sup> En el apartado destinado a las Asimetrías básicas que presenta el escenario comercial internacional, al inicio de este capítulo, se describió la situación extremadamente diferente de los productores de algodón de los EE.UU. frente a la de aquellos cultivadores de Burkina Faso y otros países del África. Ver página: 68

<sup>172</sup> (John Rawls, *El derecho de gentes...*, p. 69)

Finalmente Rawls afirma que:

El derecho de gentes satisface el criterio de reciprocidad, sólo demanda de otras sociedades lo que ellas pueden ofrecer de manera razonable sin colocarse en una posición de inferioridad o dominación. [...] Eso daría a dicho derecho alcance universal, puesto que sólo propone a otras sociedades lo que razonablemente puede apoyar cuando están preparadas para mantener una relación equitativa con las demás.<sup>173</sup>

Esta reciprocidad a la que hace referencia el autor, es aquella expresada en su más profundo nivel, como una relación que encuentra su fundamento en los principios de justicia que regulan la cooperación social, los participantes cumplen las reglas y procedimientos previamente señalados y resultan, de esta manera, beneficiados del modo que convenientemente fue fijado en un acuerdo que consideró un adecuado punto de referencia comparativo.<sup>174</sup> La reciprocidad entendida de esta manera, supera por mucho aquella simple concepción de mutuas ventajas contenidas en los acuerdos de la OMC.

Por último y antes de realizar un análisis final, consideramos pertinente realizar un par de analogías que nos permitirán subrayar dos interesantes paradojas en el marco de la historia, el desarrollo y la evolución del Derecho Internacional, desde su enfoque clásico que tenía por objeto regular la pacífica coexistencia de los Estados soberanos; hasta el moderno Derecho Internacional Económico que surgió con el fin de dotar de una estructura normativa al nuevo orden económico internacional de cooperación, el cual a través de la profunda interacción de sus miembros llegó a niveles importantes de interdependencia, en medio de un complejo proceso de globalización.

Tomando en cuenta que el derecho internacional tiene su origen en las normas consuetudinarias y en sus inicios regulaba los enfrentamientos armados, es decir la guerra entendida como un antiguo y legítimo modo de solución de conflictos, es

---

<sup>173</sup> (John Rawls, *El derecho de gentes...*, p. 143)

<sup>174</sup> (John Rawls, *La justicia como equidad...*, p. 80-81)

interesante recordar que Hugo Grocio en el siglo XVII manifestaba que en el estado de guerra es lícito todo aquello que sea necesario para alcanzar el justo fin<sup>175</sup>. Al respecto, consideramos esencial la necesidad de que hoy, en el siglo XXI, nos detengamos a reflexionar acerca de ¿Cuál es el justo fin de la liberalización del comercio, que parafraseando a Grocio, otorgaría licitud a determinados actos e ilicitud a aquellos destinados a un fin contrario al justo?

Por otra parte y considerando que luego de la paz de Westfalia el derecho internacional adquirió mayor relevancia, es menester citar a Vattel quien en 1758 señaló “Es digna de todo elogio la humanidad con que se conducen la mayor parte de las naciones de Europa en hacer la guerra”<sup>176</sup>. Quizás esta segunda cuestión requiera aún más atención, puesto que al presente, 250 años después de aquella afirmación, probablemente no podamos realizar un elogio semejante a la forma en la que se desenvuelven las relaciones de comercio internacional. Está por demás mencionar que los pensadores citados se referían a la guerra y nosotros cuestionamos a las relaciones de comercio.

Concluimos este capítulo, reconociendo en primera instancia la importante evolución histórica que tuvo el principio de igualdad en las relaciones internacionales de los Estados y particularmente en el derecho internacional, consideramos que el avance trascendental logrado en la paz de Westfalia con la incorporación a las nacientes normas internacionales del reconocimiento de la *igualdad soberana* de los Estados permitió un avance de las ideas igualitarias y en su momento se constituyó como una verdadera garantía de no discriminación entre los pueblos. En el orden comercial, resaltamos también el importante valor que tuvo el principio de no discriminación para el establecimiento de un sistema uniforme de normas en la posguerra, que reguló durante

---

<sup>175</sup> Citado en (Juan Antonio Carrillo, *El derecho internacional...*, p. 24)

<sup>176</sup> Citado en (Juan Antonio Carrillo, *El derecho internacional...*, p. 24)

casi 50 años las relaciones comerciales de las partes contratantes del GATT, otorgando un clima de seguridad y transparencia.

En segundo término, cabe destacar el surgimiento de la OMC como la primera organización internacional creada después de la guerra fría, instituida explícitamente para una economía mundial e interdependiente que plantea el reto de gestionar un mundo cada vez más integrado. No obstante debemos manifestar que en los 13 años de vigencia de esta institución no se han logrado cumplir a cabalidad, por medio de la liberalización de los flujos comerciales, los objetivos plasmados en su instrumento fundacional. Contrariamente las desigualdades y asimetrías económicas y en los niveles de desarrollo humano y social de sus países miembros se han incrementado notablemente, en parte, por la falta de posibilidades reales de acceso a mercados a través de la liberalización de los flujos comerciales y los altos costos de ajuste que tuvieron que erogar después de la firma del Acuerdo de Marrakech.

Por otra parte evidenciamos la sustancial necesidad de un avance cualitativo en la forma de gestión del sistema multilateral de comercio, el cual consideramos como un importante logro político y económico que debe mantenerse vigente con el fin de tratar multilateralmente las cuestiones directamente relacionadas con el comercio de sus países miembros. De esta forma, planteamos la necesidad de repensar el fundamento jurídico del sistema normativo multilateral de comercio, para encausarlo hacia la consecución de la igualdad sustancial, al respecto es importante que se tome en cuenta la vertiente material del principio general de igualdad, que proporciona la idea de igualdad en el ejercicio de derechos más allá de la igualdad ante la Ley, con el fin de que se oriente el SMC hacia la consecución de un “campo de juego nivelado” entre sus Miembros.

Finalmente, tomando en cuenta que la equidad es una institución que se relaciona directamente con el contenido sustancial del principio de igualdad, es menester adoptarla en los procedimientos de negociación, elaboración de acuerdos, y ante todo en los de decisión al interior de la OMC, con el fin de que proporcione elementos teóricos y fácticos que hagan posible lograr acuerdos equilibrados, destinados a consolidar la vigencia de un sistema de cooperación multilateral de comercio capaz de limitar equitativamente la soberanía económica de sus Estados miembros, con el fin de garantizar una igualdad material de los Miembros y la aspiración de alcanzar el valor de justicia en la relaciones comerciales.

## Conclusiones

El objeto de esta investigación son los principios jurídicos que gobiernan la estructura normativa multilateral de comercio, en este sentido la pregunta que nos propusimos responder en el inicio del presente trabajo es: ¿El principio de no discriminación, garantiza la igualdad sustancial en las relaciones comerciales de los países miembros de la OMC?

En cada uno de los capítulos, se realizó un detenido análisis y algunas consideraciones necesarias en la perspectiva de contar con los elementos suficientes para responder a la pregunta central. A continuación se recapitularán las ideas más importantes que fueron desarrolladas con relación a la estructura normativa del sistema multilateral de comercio, para concluir y plantear algunas alternativas.

En principio, debemos tomar en cuenta que el acuerdo GATT de 1947, entendido como una primigenia aproximación de estructura institucional de cooperación en las relaciones comerciales de sus partes contratantes, que inicialmente fueron 23, responde a una construcción teórica - conceptual liberal, que pretende lograr elevar los niveles de crecimiento económico de aquellos estados que lo integran, a través de la liberalización del comercio internacional de mercancías, es decir la progresiva eliminación de los aranceles aduaneros, las restricciones cuantitativas y otras medidas no arancelarias que restringían el comercio. Con este fin, se reconoció la independencia y la igualdad soberana de los estados, posteriormente y con base en este reconocimiento, adoptó el principio de no discriminación como el fundamento de sus normas y recogió la cláusula de la nación más favorecida, principal medio técnico y legislativo a través del cual se buscaba implementarlo. Este principio descansa sobre el ideal de igualdad entre los estados y se constituye como una garantía de la igualdad formal o jurídica, que es la base mínima del derecho internacional, la cual supone la

igualdad de sus sujetos y considera que todos tienen los mismos derechos y las mismas obligaciones, así los estados tienen garantizado un igual acceso a las normas jurídicas internacionales bajo reglas procesales imparciales. En 1995 nace la Organización Mundial del Comercio como una estructura institucional esencialmente de cooperación, resultado de una Ronda de Negociaciones que contó con la presencia de 123 países participantes, en un contexto mundial caracterizado por la existencia de una economía integrada e interdependiente. El principio jurídico que gobierna esta institución es el mismo que aquel adoptado por su antecesor el GATT, la igualdad formal en su expresión negativa, el principio de no discriminación y su medio técnico la cláusula de la nación más favorecida.

El actual sistema multilateral de comercio, plantea un escenario colectivo multilateral mucho más complejo que aquél planteado por el bilateralismo o las relaciones contractuales del GATT. Puesto que si bien los objetivos de cooperación plasmados en el Acuerdo de Marrakech son comunes, una de sus principales características es la heterogeneidad de sus estados miembros, tanto en los niveles de participación en el comercio, así como en sus índices de crecimiento económico, los niveles de desarrollo humano y social, así como en sus necesidades y potencialidades. En este contexto, la igualdad formal prescrita en forma negativa, sólo se concentra en su función mínima de no discriminación, motivo por el cual, si bien resulta indispensable reconocer la vigencia de la igualdad formal, al mismo tiempo se cuestiona su eficacia y validez como principio que gobierna al sistema normativo multilateral de comercio, sobre todo si se aspira a obtener logros que respondan al valor de justicia. La cláusula de la nación más favorecida más que un mecanismo que logre armonizar un proceso igualador, es una medida que preserva una condición de igualdad preexistente, si no se presenta esta circunstancia, el efecto que causa es el contrario, vale decir, profundiza el

desequilibrio entre los Estados. En el tema de acceso a mercados, la vigencia y aplicación de la cláusula de la nación más favorecida, lejos de asegurar un equilibrio en los beneficios obtenidos por los países miembros, fue utilizada hábilmente por los estados con mayor nivel de industrialización como un instrumento de su política comercial, por lo que los obstáculos y restricciones a los flujos comerciales de los productos más importantes de la oferta exportadora de los países en desarrollo no han sido eliminados. Por otra parte y de acuerdo a los datos empíricos aportados, es evidente el constante aumento de las desigualdades y las asimetrías en todo el orbe, tanto en los niveles de ingresos, en el consumo y en las relaciones comerciales al interior de la Organización Mundial del Comercio, particularmente en el momento de la toma de decisiones y cuando se evalúan los resultados de la aplicación de los acuerdos. Estos resultados fueron causados en parte, por la falta de posibilidades reales de acceso a mercados a través de la liberalización de los flujos comerciales para los países en desarrollo y los altos costos de ajuste que tuvieron que erogar después de la firma del Acuerdo de Marrakech. Las normas de trato especial y diferenciado, principales excepciones al principio de no discriminación en la normativa multilateral de comercio, reconocieron las desigualdades existentes entre los miembros del sistema, consecuentemente tenían como finalidad dotar de equidad a los intercambios comerciales de bienes y servicios, su aplicación práctica demostró que no lograron cumplir totalmente su objetivo, por el contrario se constituyen en valiosos mecanismos de retórica utilizados por los países desarrollados, que son quienes están facultados para otorgar este trato especial, al mismo tiempo disminuyó considerablemente la capacidad negociadora de los países menos desarrollados en las negociaciones multilaterales.

La igualdad sustancial, hacia la cual intentamos dirigirnos por medio de constantes aproximaciones, es un ideal que se nutre de las diferentes concepciones

igualitarias, entre las cuales y como punto de partida se encuentra la igualdad formal, sin embargo la vertiente material de este principio es entendida como la igualdad en los derechos o de los derechos, es decir tiene un significado, una comprensión y unos alcances mucho más profundos y significativos que la mera igualdad frente a la ley como exclusión de toda discriminación no justificada. La igualdad material significa en definitiva: gozar igualmente de algunos derechos fundamentales. En materia de Derecho internacional es conocida como la *igualdad activa* de los Estados. Esta idea de igualdad material, así como el trato equitativo, entendido como el procedimiento justo a través del que se pretende alcanzarla, adquieren protagonismo como parte de una idea común de cooperación dentro de una colectividad que reconoce la interdependencia de sus componentes y busca progresivamente obtener resultados justos e igualmente beneficiosos, que permitan un mayor acercamiento hacia la igualdad sustancial.

En este punto, destacamos el surgimiento de la Organización Mundial del Comercio como la primera organización internacional, creada después de la guerra fría, instituida explícitamente para una economía mundial e interdependiente que plantea el reto de gestionar un mundo cada vez más integrado. No obstante se demostró la necesidad de un avance cualitativo en la forma de gestión del sistema multilateral de comercio, el cual es un importante logro político y económico que debe mantenerse vigente con el fin de tratar multilateralmente las cuestiones directamente relacionadas con el comercio de sus países miembros. La estructura institucional multilateral de comercio, es en esencia una estructura de cooperación, la cual deberá reconocer y respetar las diferencias intrínsecas de cada uno de sus países miembros, sin utilizar criterios de jerarquización, de esta manera deberán identificarse los diferentes niveles de desarrollo humano, social y económico, que permitirá identificar objetivamente cuál es la real situación o condición preexistente de los sujetos clásicos del derecho

internacional en sus relaciones comerciales. Con base en el reconocimiento y la identificación, anotados, podrá realizarse un examen acerca de los términos justos en los que deberá ser tratado cada uno de los miembros del colectivo – OMC -, con el fin de que los resultados que se obtengan de la realización de actividades conjuntas – procesos de negociación, elaboración de acuerdos, aplicación de los mismos, solución de diferencias, etc. conduzcan al logro del fin común, y permitan equilibrar los resultados obtenidos por las partes. Es decir, se logre una liberación de los flujos del comercio de servicios y mercancías en términos justos que respondan a las diferentes necesidades y potencialidades de sus miembros, con la finalidad de alcanzar las metas propuestas en el preámbulo del Acuerdo que establece la OMC.

El presente trabajo demostró que el principio de no discriminación, como expresión mínima de la igualdad formal, de ninguna manera garantiza la igualdad sustancial de los países miembros de la OMC en sus relaciones comerciales, motivo por el cual, con el fin de realizar una propuesta desde la perspectiva de los países en desarrollo que contribuya a otorgar continuidad al sistema multilateral, desde un enfoque de cooperación interdependiente, consideramos esencial repensar los principios y fundamentos jurídicos que gobiernan el sistema, así como resignificar la igualdad como un ideal que dirige las relaciones de los Estados en el marco de la Organización Mundial del Comercio, todo esto con el fin de que una vez consolidado un nuevo principio jurídico, los acuerdos multilaterales naturalmente deberán cambiar su orientación. Para el efecto se plantea que una vez reconocida la igualdad formal como un punto inicial de desarrollo normativo, el nuevo principio jurídico que oriente la normativa multilateral de comercio sea la igualdad material, y la equidad como una institución relacionada con la igualdad, libertad y justicia inspire la posterior

instrumentalización del procedimiento por el cual se regulen los procesos de negociación, elaboración de acuerdos y toma de decisiones.

## Bibliografía

- Arellano García, Carlos, *Primer curso de Derecho Internacional Público*, México, Editorial Porrúa, 1997
- Bobbio, Norberto, *Igualdad y libertad*, Barcelona, Ediciones Paidós, 1993
- Banco Mundial, *World Development Indicators 2008*  
[http://siteresources.worldbank.org/DATASTATISTICS/Resources/WDI08\\_sectio n1\\_intro.pdf](http://siteresources.worldbank.org/DATASTATISTICS/Resources/WDI08_sectio n1_intro.pdf)
- Camargo, Pedro Pablo, *Tratado de Derecho Internacional*, Bogotá, Temis, 1983
- CEPAL, *Globalización y Desarrollo*, Brasilia, 2002
- \_\_\_\_\_, *Notas de la CEPAL, preservar el sistema multilateral de comercio: Una evaluación de DOHA*, julio 2006
- Comisión interina de la organización internacional de comercio, *Carta de La Habana para una Organización Internacional de Comercio, y Anexos de la misma*, Nueva York, 1948 [http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/prewto\\_legal\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/prewto_legal_s.htm)
- Consejo Consultivo (Peter Sutherland *presidente*, Jagdish Bagwathi, Kwesi Botchwey, Niall FitzGerald, Koichi Hamada, John H. Jackson, Celso Lafer, Thierry de Montbrial), *El futuro de la OMC, Una respuesta a los desafíos institucionales del nuevo milenio*, Suiza, 2004.  
<http://onlinebookshop.wto.org>
- Cornia, Giovanni Andrea, *Liberalization, Globalization and income distribution*, Working paper N° 157, Helsinki, Universidad de las Naciones Unidas (UNU) Instituto Mundial de Investigaciones de Economía del Desarrollo (WIDER), 1999
- Correa, Rafael “El sofisma del libre comercio”, en: Alberto Acosta y Eduardo Gudynas ed., *Libre comercio mitos y realidades Nuevos desafíos para la economía política de la integración latinoamericana*, Quito, Editorial Abya Yala, 2004.
- Chang, Ha – Joon, *Kicking away the ladder*, London, Anthem Press, 2002
- \_\_\_\_\_, “*Kicking away the ladder: The true story of free trade*”. Trabajo presentado en la conferencia sobre “Globalization and the Myth of Free Trade”, celebrada en la New School University de Nueva York, el 18 de abril del 2003.
- Cypher, James M. y James L. Dietz, *Ventaja comparativa estática y dinámica: análisis multi-periodo con deterioro de los términos del intercambio*, ponencia presentada en el Encuentro anual de la Asociación por una Economía Evolucionista, efectuado entre el 3 y 5 de Enero de 1998 en Chicago, Illinois, y publicada posteriormente en la revista *Journal of Economic Issues* Vol. XXXII, N°2, June 1998, 305-314 [http://edicionesucsh.cl/oikos/oikos19/19\\_04.pdf](http://edicionesucsh.cl/oikos/oikos19/19_04.pdf)

De Sousa Santos, Boaventura, *La globalización del derecho. Los nuevos caminos de la regulación y la emancipación*, Bogotá, Universidad Nacional de Colombia, 1999.

\_\_\_\_\_, Mauricio García Villegas, *El caleidoscopio de las justicias en Colombia, análisis socio-jurídico*, Bogotá, Siglo del Hombre Editores, 2001.

\_\_\_\_\_, *Hacia una concepción multicultural de los derechos humanos*, 2002

<http://ilsa.org.co:81/biblioteca/dwnlds/od/elotrdr028/elotrdr028-03.pdf>

Díaz Mier, Miguel Ángel, *Del GATT a la Organización Mundial de Comercio*, Madrid, Editorial Síntesis S.A., 1996

Ferrer, Aldo, *América Latina y la globalización*, Universidad de Buenos Aires, en Revista de la CEPAL, Número extraordinario, 1998

<http://www.cepal.org/publicaciones/xml/9/19379/ferer.htm>

García Álvarez, Santiago, *Comercio e integración en el ALCA*, Quito, Ediciones Abya – Yala, 2004

Hinojosa Martínez, Luis Miguel, *Globalización y soberanía de los Estados*, Revista Electrónica de Estudios Internacionales N° 10, 2005

Hocking Brian y Steven McGuire ed., *Trade politics*, London y New York, Routledge, 1999

Ian Goldin y Kenneth Reinert, *Globalización para el desarrollo*, Colombia, Editorial Planeta Colombiana S.A., 2007

Iwamoto, Takekazu, *Keynes Plan for an International Clearing Union Reconsidered*, 1997.

[http://repository.kulib.kyoto-u.ac.jp/dspace/bitstream/2433/56821/1/ece001\\_178.pdf](http://repository.kulib.kyoto-u.ac.jp/dspace/bitstream/2433/56821/1/ece001_178.pdf)

Jaime Álvarez Soberanis, *El GATT: antecedentes y propósitos*, Documento en formato PDF, proporcionado en el curso en línea “Introducción a la OMC”

<https://etraining.omc.org>

Jawara Fatoumata y Aileen Kwa, *Tras las bambalinas de la OMC, la cruda realidad del comercio internacional*, España, Intermón Oxfam, 2005

Krueger, Anne O. ed., *The WTO as an International Organization*, Chicago and London, The University of Chicago Press, 1998

María Ávila, Antonio y otros, *Regulación del comercio internacional tras la ronda Uruguay*, Madrid, Editorial Tecnos S.A., 1994.

Muchlinski, Pieter, *Multinacional Enterprises & the Law*, Oxford University Press

Naciones Unidas, *Sesenta años: historia fotográfica de las Naciones Unidas*  
<http://www.un.org/spanish/issues/gallery/history/early.htm>

New York Times de fecha 24 de octubre de 2008.  
[http://www.nytimes.com/2008/10/24/business/economy/24panel.html?\\_r=2&au&emc=au&oref=slogin&oref=slogin](http://www.nytimes.com/2008/10/24/business/economy/24panel.html?_r=2&au&emc=au&oref=slogin&oref=slogin)

Nino, Carlos *Ética y derechos humanos*, Buenos Aires, Astrea, 1989

López Jurado Romero de La Cruz, Carmen, *El tratamiento de los países en vías de desarrollo en la Organización Mundial del Comercio y las iniciativas multilaterales de la Comunidad Europea*, Revista Electrónica de Estudios Internacionales Número 3, 2001  
<http://www.reei.org>

Odell, Jhon y Barry Eichengreen, *The United States, The ITO, and the WTO: exit options, agent slack, and presidential leadership*

OMC, *Los años del GATT: de la Habana a Marrakech*.  
[http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/fact4\\_s.htm#GATT](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact4_s.htm#GATT)

\_\_\_\_\_, CCI, UNCTAD, *Perfiles arancelarios en el mundo 2006*, Ginebra, Secretaría de la OMC, 2007.  
<http://onlinebookshop.wto.org>

\_\_\_\_\_, *Estadísticas del comercio mundial 2007*, Ginebra, Secretaría de la OMC, 2007.  
[http://www.wto.org/spanish/res\\_s/statis\\_s/statis\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_s.htm)

\_\_\_\_\_, *Foro Público ¿Cómo puede contribuir la OMC a encauzar la globalización? 4 – 5 de octubre de 2007*, Ginebra, Secretaría de la OMC, 2008  
<http://onlinebookshop.wto.org>

Oxfam Internacional, *Comercio con Justicia*, 2002

Paul, Joel R., *¿Es realmente libre el libre comercio?*, Colombia, Siglo del hombre editores, 2006.

Peña Félix, *spaghetti bowl*  
<http://www.felixpena.com.ar/index.php?contenido=negociaciones&neagno=informes/2007-04>

Pinto, Mónica, *El derecho internacional, vigencia y desafíos en un escenario globalizado*, México, fondo de Cultura Económica, 2004

Rawls, John, *El derecho de gentes*, Barcelona, Paidós, 2001

Rawls, Jhon, *La justicia como equidad, una reformulación*, Barcelona, Paidós, 2002

Rodríguez Braun, Carlos, intervención en el “*Foro sobre el pensamiento de Adam Smith*”, realizado en la Universidad Francisco Marroquín de Guatemala, 21 de febrero de 2008.

<http://www.newmedia.ufm.edu/pagina.asp?nom=smithpensamiento&comm=1&si=si>

Rodrik, Dani, *How to save globalization from its cheerleaders*, Harvard University, Revised, 2007

Sala-i-Martin, Xavier, *The world distribution of income estimated from individual country distributions*, National Bureau of Economic Research Working Paper N° 8933, Cambridge, Mass, mayo de 2002

Salvat, Pablo, *El porvenir de la equidad: Una contribución desde el debate filosófico contemporáneo*, Chile, Ministerio de Planificación y Cooperación, 2000

Sklair, Leslie *Sociología del sistema global*, Gedisa, Barcelona, 2003

Schwarzenberger, Georg, *The principles and Standard of International Economic Law*, Países Bajos, A. W. SIJTHOFF, LEYDE, 1966

Secretaría General de la OMC, *El sistema multilateral de comercio: 50 años de realizaciones*, Documento en formato PDF, proporcionado en el curso en línea “Introducción a la OMC”  
<https://etraining.omc.org>

Stiglitz E., Joseph, *Cómo hacer que funcione la globalización*, Bogotá, Taurus, 2006.

Stiglitz Joseph E. y Andrew Charlton, *Comercio justo para todos*, México, Editora Aguilar, Taurus - Pensamiento, Santillana Ediciones Generales, 2007

Tortora, Manuela *Trato especial y diferenciado en las negociaciones comerciales multilaterales: el esqueleto en el closet*, Ginebra, UNCTAD, 2003

UNCTAD, *Informe sobre el comercio y desarrollo 2007*, New York y Ginebra, NN.UU., 2007.

\_\_\_\_\_, *Preparación para las futuras negociaciones comerciales multilaterales: Asuntos e investigaciones necesarias desde una perspectiva del desarrollo*, New York, 1999

\_\_\_\_\_, *Agenda Positiva*.

[http://www.sela.org/public\\_html/aa2k/es/cap/N57/rcap57-15.htm](http://www.sela.org/public_html/aa2k/es/cap/N57/rcap57-15.htm)

\_\_\_\_\_, *NN.UU. 2008 Globalization for development: The international trade perspective*.  
[http://www.unctad.org/en/docs/ditc20071\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/ditc20071_en.pdf)

Varela Quirós, Luís A., *Las fuentes del derecho internacional*, Santa Fe de Bogotá, Temis, 1996

- Vásquez, Rodolfo, *Entre la libertad y la igualdad. Introducción a la filosofía del derecho*, Madrid, Trotta, 2006
- Verloren Van Themmat, Pieter, *The changing structure of International Economic Law*, Hague, Martinus Nijhoff publishers, 1981
- Virally, Michell, *El devenir del derecho internacional, ensayos escritos al correr de los años*, México, Fondo de Cultura Económica, 1997
- Zelada Castedo, Alberto, *El ordenamiento jurídico de la OMC: Nuevas dimensiones de la cláusula de la NMF*

# **ANEXOS**

## ANEXO 1

Cuadro I.5

### Participación en las corrientes comerciales regionales en las exportaciones mundiales de mercancías, 2006

(Porcentajes)

	Destino	Mundo	América del Norte	América del Sur y Central	Europa	CEI	África	Oriente Medio	Asia
Origen									
Parte									
Mundo		100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
América del Norte		14.2	38.4	28.4	5.5	2.8	7.7	11.0	11.1
América del Sur y Central		3.6	5.7	29.5	1.7	2.1	4.0	2.1	2.2
Europa		42.1	18.3	17.6	71.3	48.7	42.6	33.8	12.9
CEI		3.6	1.0	2.0	4.8	27.7	2.0	3.5	1.6
África		3.1	3.4	3.0	2.9	0.5	11.6	1.7	2.6
Oriente Medio		5.5	3.1	1.2	2.0	1.0	7.4	18.8	12.0
Asia		27.8	30.1	18.4	11.8	17.1	24.7	29.2	57.7

Fuente: OMC, *Estadísticas del comercio mundial 2007*, Ginebra, Secretaría de la OMC, 2007. Disponible en [http://www.wto.org/spanish/res\\_s/statis\\_s/statis\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_s.htm)

## ANEXO 2

Cuadro I.8

### Principales exportadores e importadores mundiales de mercancías, 2006

(Miles de millones de dólares y porcentajes)

Orden	Exportadores	Valor	Parte	Variación porcentual anual	Orden	Importadores	Valor	Parte	Variación porcentual anual
1	Alemania	1112.0	9.2	15	1	Estados Unidos	1919.4	15.5	11
2	Estados Unidos	1038.3	8.6	15	2	Alemania	908.6	7.3	17
3	China	968.9	8.0	27	3	China	791.5	6.4	20
4	Japón	649.9	5.4	9	4	Reino Unido	619.4	5.0	21
5	Francia	490.4	4.1	6	5	Japón	579.6	4.7	13
6	Países Bajos	462.4	3.8	14	6	Francia	534.9	4.3	6
7	Reino Unido	448.3	3.7	17	7	Italia	437.4	3.5	14
8	Italia	410.6	3.4	10	8	Países Bajos	416.4	3.4	14
9	Canadá	389.5	3.2	8	9	Canadá	357.7	2.9	11
10	Bélgica	369.2	3.1	10	10	Bélgica	353.7	2.9	11
11	Corea, República de	325.5	2.7	14	11	Hong Kong, China	335.8	2.7	12
12	Hong Kong, China	322.7	2.7	10		importaciones definitivas a	35.9	0.3	28
	exportaciones locales	22.8	0.2	14	12	España	316.4	2.5	10
	reexportaciones	299.9	2.5	10					
13	Rusia, Federación de	304.5	2.5	25	13	Corea, República de	309.4	2.5	18
14	Singapur	271.8	2.2	18	14	México	268.2	2.2	15
	exportaciones locales	143.1	1.2	15	15	Singapur	238.7	1.9	19
	reexportaciones	128.6	1.1	22		importaciones definitivas a	110.0	0.9	16
15	México	260.4	2.1	17					
16	Taipei Chino	223.8	1.9	13	16	Taipei Chino	203.0	1.6	11
17	Arabia Saudita	209.5	1.7	16	17	India	174.8	1.4	26
18	España	205.5	1.7	7	18	Rusia, Federación de b	163.9	1.3	31
19	Malasia	160.7	1.3	14	19	Suiza	141.4	1.1	12
20	Suiza	147.5	1.2	13	20	Austria	140.3	1.1	10
21	Suecia	147.4	1.2	13	21	Australia	139.3	1.1	11
22	Austria	140.4	1.2	12	22	Turquía	138.3	1.1	18
23	Emiratos Árabes Unidos	139.4	1.2	19	23	Malasia	131.2	1.1	14
24	Brasil	137.5	1.1	16	24	Tailandia	128.6	1.0	9
25	Tailandia	130.8	1.1	19	25	Suecia	126.7	1.0	14
26	Australia	123.3	1.0	16	26	Polonia	126.0	1.0	24
27	Noruega	121.5	1.0	17	27	Emiratos Árabes Unidos	97.8	0.8	15
28	India	120.3	1.0	21	28	Brasil	95.9	0.8	24
29	Irlanda	111.1	0.9	1	29	República Checa	93.2	0.8	22
30	Polonia	110.3	0.9	23	30	Dinamarca	86.3	0.7	14
31	Indonesia	103.5	0.9	19	31	Indonesia	80.3	0.6	6
32	República Checa	95.1	0.8	22	32	Sudáfrica c	77.3	0.6	24
33	Dinamarca	92.8	0.8	9	33	Hungría	77.0	0.6	16
34	Turquía	85.5	0.7	16	34	Irlanda	72.8	0.6	6
35	Finlandia	77.0	0.6	17	35	Finlandia	68.9	0.6	17
36	Hungría	74.5	0.6	18	36	Portugal	66.6	0.5	9
37	Irán, Rep. Islámica del c	73.7	0.6	31	37	Arabia Saudita	66.3	0.5	12
38	Rep. Boliviana de Venezuela	65.2	0.5	18	38	Noruega	64.1	0.5	15
39	Sudáfrica	58.4	0.5	13	39	Grecia	63.2	0.5	17
40	Chile	58.1	0.5	41	40	Filipinas b	51.5	0.4	9
41	Kuwait	55.7	0.5	24	41	Rumania	51.1	0.4	26
42	Argelia	54.6	0.5	19	42	Irán, Rep. Islámica del c	51.1	0.4	34
43	Nigeria c	52.0	0.4	23	43	Israel c	50.0	0.4	6
44	Filipinas	47.0	0.4	14	44	República Eslovaca b	45.9	0.4	30
45	Argentina	46.6	0.4	15	45	Ucrania	45.0	0.4	25
46	Israel	46.4	0.4	9	46	Viet Nam	44.4	0.4	20
47	Portugal	43.3	0.4	14	47	Chile	38.4	0.3	17
48	República Eslovaca	41.7	0.3	30	48	Argentina	34.2	0.3	19
49	Kazajstán	40.5	0.3	45	49	Rep. Boliviana de Venezuela	33.6	0.3	40
50	Viet Nam	39.6	0.3	22	50	Pakistán	29.8	0.2	18
	<b>Total de las economías anteriores d</b>	<b>11284.1</b>	<b>93.5</b>	<b>-</b>		<b>Total de las economías anteriores d</b>	<b>11485.1</b>	<b>92.5</b>	<b>-</b>
	<b>Mundo d</b>	<b>12083.0</b>	<b>100.0</b>	<b>15</b>		<b>Mundo d</b>	<b>12413.0</b>	<b>100.0</b>	<b>14</b>

a Las importaciones se consideran definitivas tras la deducción de las reexportaciones. Véanse los Metadatos.

b Importaciones f.o.b.

c Estimaciones de la Secretaría.

d Incluye considerables reexportaciones o importaciones destinadas a la reexportación.

Nota: Para los datos sobre los valores anuales de 1996-06, véanse los cuadros A6 y A7 del Apéndice.

Fuente: OMC, *Estadísticas del comercio mundial 2007*, Ginebra, Secretaría de la OMC, 2007. Disponible en [http://www.wto.org/spanish/res\\_s/statistics/statistics.htm](http://www.wto.org/spanish/res_s/statistics/statistics.htm)

Gráfico 7

Parte correspondiente a los Miembros de la OMC en el comercio mundial de mercancías, 2006

(Porcentaje)

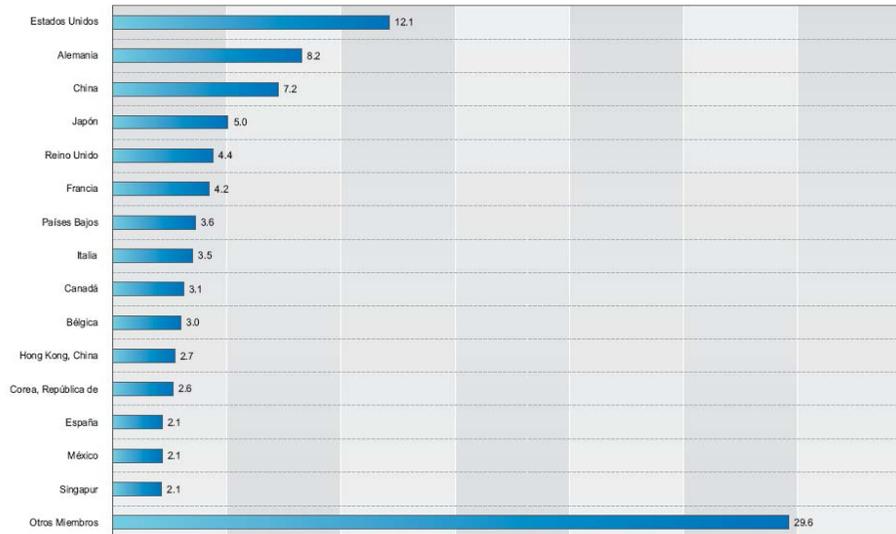
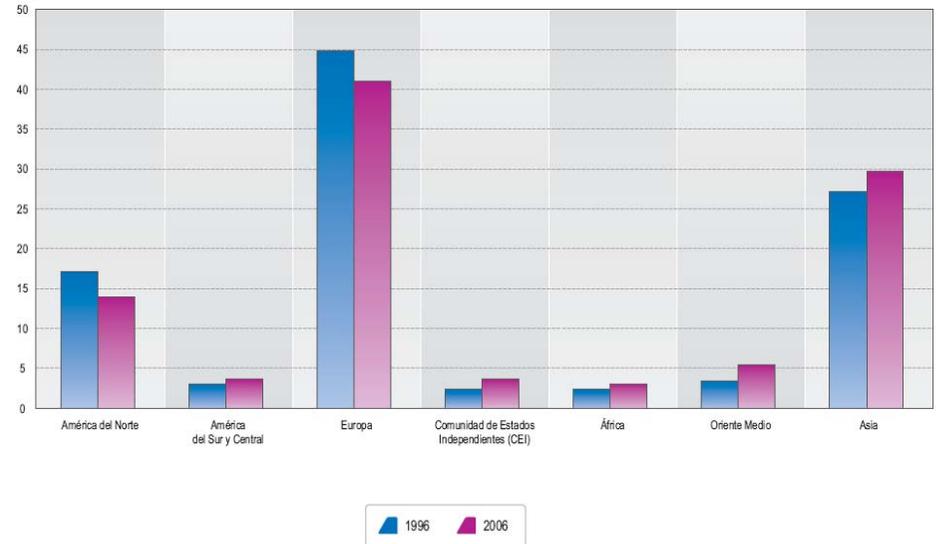


Gráfico 6

Participación en las exportaciones mundiales de mercancías por región, 1996 y 2006

(Porcentaje)



Fuente: OMC, *Estadísticas del comercio mundial 2007*, Ginebra, Secretaría de la OMC, 2007. Disponible en [http://www.wto.org/spanish/res\\_s/statis\\_s/statis\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_s.htm)

## ANEXO 3

Cuadro I.20

### Exportaciones de mercancías de los países de la Comunidad Andina por regiones, 1990-2006

(Millones de dólares y porcentajes)

Origen	Destino	Comunidad Andina	Las demás regiones			Mundo
			Total	América del Sur y Central	Otras regiones	
<b>Valor</b>						
Bolivia	1990	57	869	359	510	926
	2000	259	971	378	593	1230
	2005	308	2483	1514	969	2791
Colombia	2006	416	3447	2349	1098	3863
	1990	169	6597	965	5632	6766
	2000	877	12163	2762	9401	13040
Ecuador	2005	2084	19062	4575	14487	21146
	2006	1988	22400	5290	17110	24388
	1990	171	2543	594	1949	2714
Perú	2000	554	4373	921	3452	4927
	2005	1348	8752	1637	7115	10100
	2006	1763	10895	1665	9230	12658
Comunidad Andina	1990	156	3074	301	2773	3230
	2000	337	6691	784	5907	7028
	2005	797	16317	2422	13895	17114
Comunidad Andina	2006	1021	22410	3335	19075	23431
	1990	553	13083	2219	10864	13636
	2000	2027	24198	4845	19353	26225
Comunidad Andina	2005	4537	46614	10148	36466	51151
	2006	5188	59152	12639	46513	64340
	<b>Parte</b>					
Bolivia	2000	1.0	3.7	1.4	2.3	4.7
	2006	0.6	5.4	3.7	1.7	6.0
Colombia	2000	3.3	46.4	10.5	35.8	49.7
	2006	3.1	34.8	8.2	26.6	37.9
Ecuador	2000	2.1	16.7	3.5	13.2	18.8
	2006	2.7	16.9	2.6	14.3	19.7
Perú	2000	1.3	25.5	3.0	22.5	26.8
	2006	1.6	34.8	5.2	29.6	36.4
Comunidad Andina	2000	7.7	92.3	18.5	73.8	100.0
	2006	8.1	91.9	19.6	72.3	100.0
<b>Variación porcentual anual</b>						
Bolivia	2000-06	8	24	36	11	21
	2005	17	32	28	38	30
	2006	35	39	55	13	38
Colombia	2000-06	15	11	11	10	11
	2005	29	30	29	31	30
	2006	-5	18	16	18	15
Ecuador	2000-06	21	16	10	18	17
	2005	51	28	-2	37	30
	2006	31	24	2	30	25
Perú	2000-06	20	22	27	22	22
	2005	33	34	53	31	34
	2006	28	37	38	37	37
Comunidad Andina	2000-06	17	16	17	16	16
	2005	35	31	27	32	31
	2006	14	27	25	28	26

Fuente: OMC, *Estadísticas del comercio mundial 2007*, Ginebra, Secretaría de la OMC, 2007. Disponible en [http://www.wto.org/spanish/res\\_s/statis\\_s/statis\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_s.htm)

## ANEXO 4

Cuadro I.16

### Comercio de servicios comerciales de determinadas economías por origen y destino, 2005

(Millones de dólares y porcentajes)

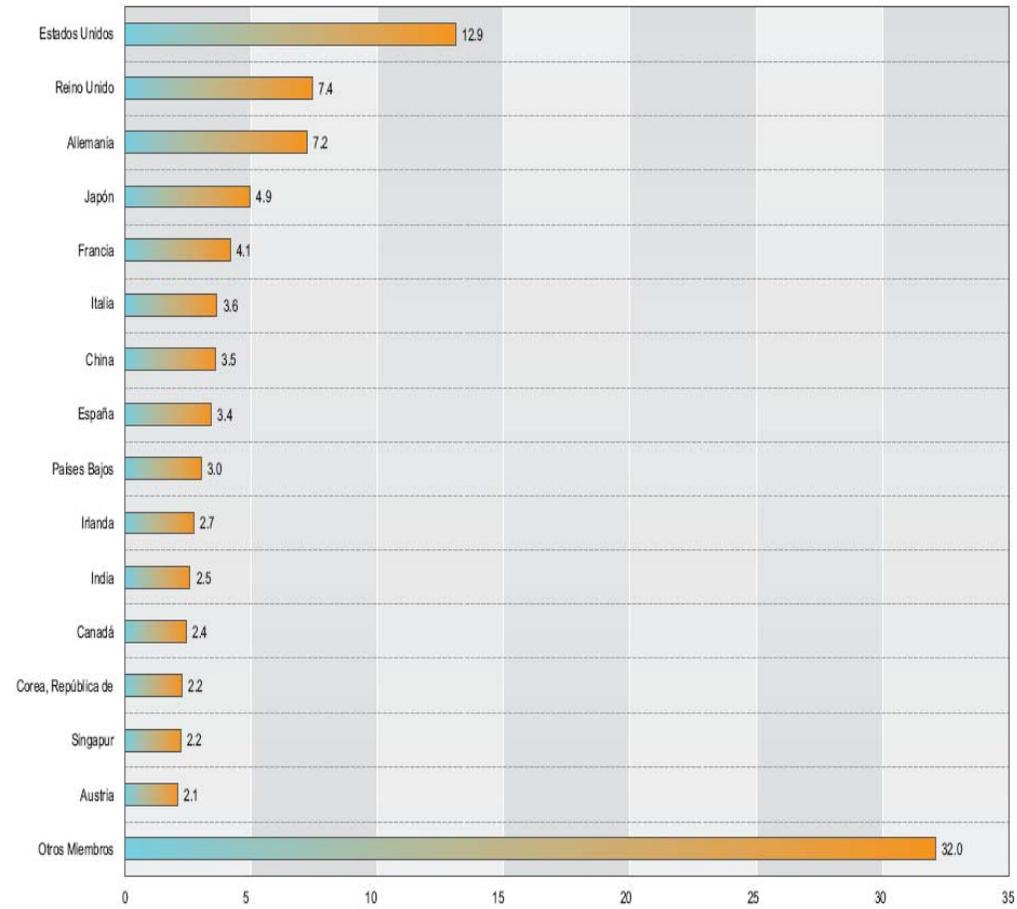
	Exportaciones					Importaciones					
	Valor	Parte	Variación porcentual anual			Valor	Parte	Variación porcentual anual			
			2003-05	2004	2005			2003-05	2004	2005	
Unión Europea (25)											
<b>Mundo</b>	<b>1151757</b>	<b>100.0</b>	<b>14</b>	<b>20</b>	<b>9</b>	<b>Mundo</b>	<b>1055163</b>	<b>100.0</b>	<b>12</b>	<b>16</b>	<b>8</b>
Unión Europea (25)	654942	56.9	14	20	8	Unión Europea (25)	628007	59.5	12	16	8
Estados Unidos	150014	13.0	11	18	5	Estados Unidos	142472	13.5	11	16	7
Suiza	61709	5.4	12	14	9	Suiza	44984	4.3	10	13	7
Japón	24923	2.2	15	23	8	Japón	14368	1.4	14	14	14
Noruega	18831	1.6	19	23	16	Turquía	13097	1.2	18	26	11
<b>Total 5 economías anteriores</b>	<b>910420</b>	<b>79.0</b>	-	-	-	<b>Total 5 economías anteriores</b>	<b>842927</b>	<b>79.9</b>	-	-	-
Rusia, Federación de	14012	1.2	28	28	28	Noruega	12048	1.1	10	17	4
China	13486	1.2	34	43	25	China	10668	1.0	40	55	26
Canadá	10424	0.9	14	23	6	Rusia, Federación de	10056	1.0	25	29	21
Singapur	10346	0.9	25	41	12	Canadá	9294	0.9	12	16	8
Hong Kong, China	10227	0.9	18	21	15	Australia	7257	0.7	16	19	13
Australia	9964	0.9	27	39	16	Hong Kong, China	7029	0.7	18	27	9
Corea, República de	7098	0.6	23	44	4	Singapur	6807	0.6	19	28	10
India	6312	0.5	44	45	44	Egipto	6095	0.6	27	35	19
Sudáfrica	5930	0.5	19	24	14	India	5812	0.6	30	42	19
Brasil	5525	0.5	22	22	21	Croacia	5412	0.5	17	15	20
<b>Total 15 economías anteriores</b>	<b>1003743</b>	<b>87.1</b>	-	-	-	<b>Total 15 economías anteriores</b>	<b>923406</b>	<b>87.5</b>	-	-	-
Estados Unidos											
<b>Mundo</b>	<b>354020</b>	<b>100.0</b>	<b>12</b>	<b>14</b>	<b>10</b>	<b>Mundo</b>	<b>281168</b>	<b>100.0</b>	<b>12</b>	<b>16</b>	<b>9</b>
Unión Europea (25)	125546	35.5	...	...	9	Unión Europea (25)	106130	37.7	...	...	10
Japón	41065	11.6	19	20	18	Japón	22335	7.9	14	14	14
Canadá	31923	9.0	10	9	10	Canadá	22070	7.8	7	7	7
México	20234	5.7	13	11	15	México	14706	5.2	10	11	8
Corea, República de	10113	2.9	11	12	11	Bermudas	14145	5.0	6	19	-6
<b>Total 5 economías anteriores</b>	<b>228880</b>	<b>64.7</b>	-	-	-	<b>Total 5 economías anteriores</b>	<b>179385</b>	<b>63.8</b>	-	-	-
Suiza	9354	2.6	11	20	3	Suiza	11474	4.1	25	18	32
China	8915	2.5	24	26	22	China	6519	2.3	29	45	14
Australia	7276	2.1	11	14	8	Taipei Chino	6413	2.3	15	18	11
Taipei Chino	6266	1.8	15	16	14	Corea, República de	6319	2.2	20	11	31
Brasil	5747	1.6	10	7	13	India	5029	1.8	60	47	74
Singapur	5650	1.6	-2	-4	0	Hong Kong, China	4881	1.7	29	53	9
India	5100	1.4	18	19	17	Australia	4670	1.7	21	21	20
Bermudas	4825	1.4	22	27	17	Singapur	3734	1.3	29	23	36
Hong Kong, China	3624	1.0	7	5	9	Israel	2406	0.9	15	18	12
Israel	2663	0.8	10	17	4	Brasil	2080	0.7	6	6	6
<b>Total 15 economías anteriores</b>	<b>288300</b>	<b>81.4</b>	-	-	-	<b>Total 15 economías anteriores</b>	<b>232910</b>	<b>82.8</b>	-	-	-
Japón											
<b>Mundo</b>	<b>107876</b>	<b>100.0</b>	<b>19</b>	<b>25</b>	<b>14</b>	<b>Mundo</b>	<b>132601</b>	<b>100.0</b>	<b>11</b>	<b>21</b>	<b>2</b>
Estados Unidos	28927	26.8	11	16	7	Estados Unidos	39999	30.2	12	19	5
Unión Europea (25)	26278	24.4	...	...	...	Unión Europea (25)	27768	20.9	...	...	...
Taipei Chino	7125	6.6	31	68	2	China	7904	6.0	29	37	23
China	7033	6.5	31	56	9	Corea, República de	7420	5.6	19	36	3
Singapur	6298	5.8	27	29	26	Hong Kong, China	6091	4.6	16	29	4
<b>Total 5 economías anteriores</b>	<b>75662</b>	<b>70.1</b>	-	-	-	<b>Total 5 economías anteriores</b>	<b>89181</b>	<b>67.3</b>	-	-	-
Corea, República de	6157	5.7	25	22	27	Singapur	5972	4.5	12	22	3
Hong Kong, China	3441	3.2	7	18	-3	Taipei Chino	4110	3.1	20	45	0
Tailandia	3061	2.8	29	12	49	Australia	3363	2.5	6	20	-6
Canadá	2704	2.5	5	0	9	Tailandia	2920	2.2	18	34	3
Australia	2010	1.9	11	8	15	Suiza	2188	1.6	1	3	-1
Indonesia	1759	1.6	22	58	-6	Canadá	1927	1.5	16	15	17
Filipinas	1719	1.6	17	14	20	Indonesia	1653	1.2	12	35	-7
Suiza	1162	1.1	0	9	-8	Filipinas	1437	1.1	14	24	4
Emiratos Árabes Unidos	996	0.9	186	711	1	Malasia	1061	0.8	-6	-3	-9
Brasil	890	0.8	20	3	39	Emiratos Árabes Unidos	753	0.6	12	6	19
<b>Total 15 economías anteriores</b>	<b>99560</b>	<b>92.3</b>	-	-	-	<b>Total 15 economías anteriores</b>	<b>114565</b>	<b>86.4</b>	-	-	-

Fuente: OMC, *Estadísticas del comercio mundial 2007*, Ginebra, Secretaría de la OMC, 2007. Disponible en [http://www.wto.org/spanish/res\\_s/statis\\_s/statis\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_s.htm)

Gráfico 9

Parte correspondiente a los Miembros de la OMC en el comercio mundial de servicios comerciales, 2006

(Porcentaje)



Fuente: OMC, *Estadísticas del comercio mundial 2007*, Ginebra, Secretaría de la OMC, 2007. Disponible en [http://www.wto.org/spanish/res\\_s/statis\\_s/statis\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_s.htm)

Cuadro II.13

## Exportaciones de productos agrícolas, por regiones, 2006

(Miles de millones de dólares y porcentajes)

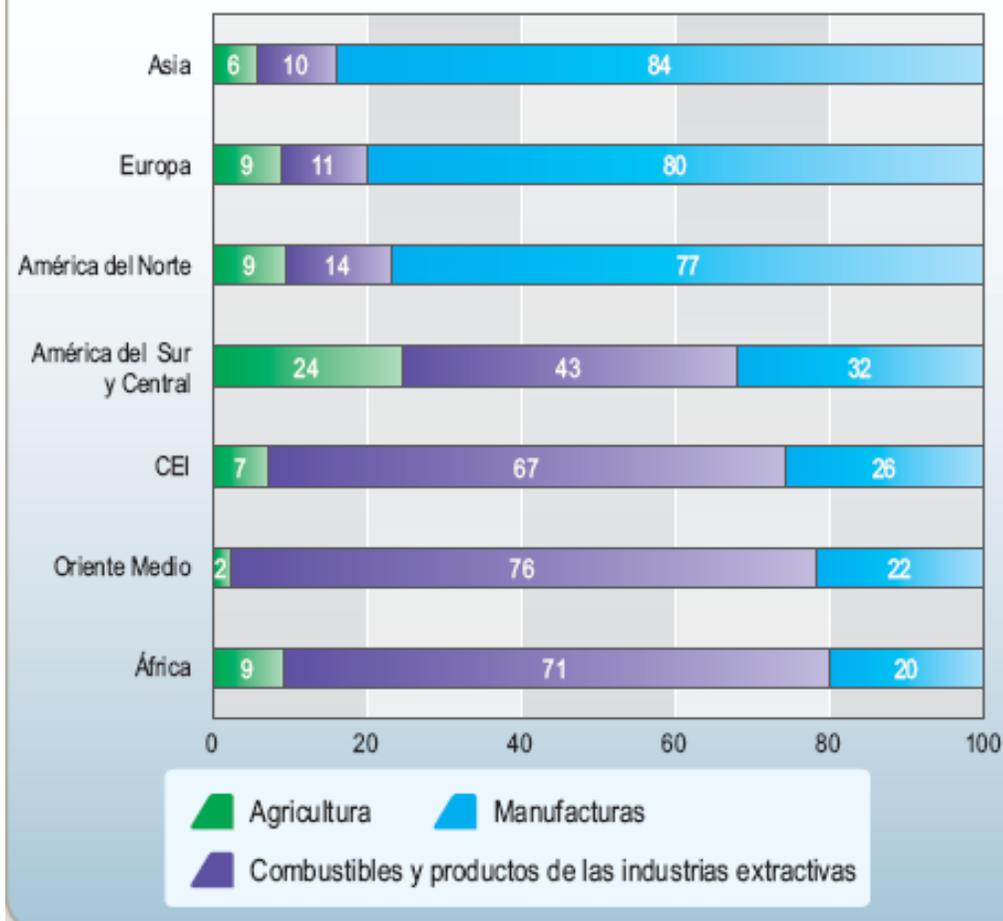
	Valor	Parte en las exportaciones de la región		Parte en las exportaciones mundiales		Variación porcentual anual		
	2006	2000	2006	2000	2006	2000-06	2005	2006
<b>Mundo</b>	<b>944.5</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>11</b>
Europa								
<b>Mundo</b>	<b>436.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>44.3</b>	<b>46.2</b>	<b>10</b>	<b>7</b>	<b>9</b>
Europa	350.0	78.9	80.3	35.0	37.1	10	7	9
Asia	23.5	6.1	5.4	2.7	2.5	8	6	11
América del Norte	22.5	5.4	5.2	2.4	2.4	9	5	11
Comunidad de Estados Independientes (CEI)	13.1	2.0	3.0	0.9	1.4	18	16	24
África	12.4	3.3	2.8	1.4	1.3	8	4	13
Oriente Medio	9.4	2.5	2.2	1.1	1.0	7	19	8
América del Sur y Central	4.0	1.2	0.9	0.6	0.4	5	15	19
Asia								
<b>Mundo</b>	<b>179.1</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>18.3</b>	<b>19.0</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>14</b>
Asia	102.2	61.0	57.1	11.2	10.8	9	9	12
Europa	28.7	15.5	16.0	2.8	3.0	11	13	17
América del Norte	26.2	13.9	14.6	2.6	2.8	11	13	14
Oriente Medio	9.3	4.3	5.2	0.8	1.0	14	5	20
África	6.5	2.9	3.7	0.5	0.7	14	13	14
Comunidad de Estados Independientes (CEI)	3.5	1.1	2.0	0.2	0.4	22	30	17
América del Sur y Central	2.4	1.0	1.3	0.2	0.3	15	17	34
América del Norte								
<b>Mundo</b>	<b>151.6</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>20.9</b>	<b>16.0</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>11</b>
América del Norte	69.2	42.6	45.7	8.9	7.3	6	6	9
Asia	46.1	31.6	30.4	6.6	4.9	4	2	13
Europa	17.8	13.7	11.7	2.9	1.9	2	3	8
América del Sur y Central	9.2	5.4	6.0	1.1	1.0	7	5	15
África	4.2	2.8	2.8	0.6	0.4	5	-1	15
Oriente Medio	3.5	2.7	2.3	0.6	0.4	2	-5	35
Comunidad de Estados Independientes (CEI)	1.4	0.9	1.0	0.2	0.2	6	15	0
América del Sur y Central								
<b>Mundo</b>	<b>102.4</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>9.5</b>	<b>10.8</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>13</b>
Europa	31.5	33.9	30.8	3.2	3.3	10	10	11
Asia	19.4	15.9	18.9	1.5	2.1	15	16	6
América del Norte	19.0	21.8	18.5	2.1	2.0	9	11	12
América del Sur y Central	15.4	18.7	15.0	1.8	1.6	8	8	23
África	5.8	3.1	5.7	0.3	0.6	24	23	18
Comunidad de Estados Independientes (CEI)	5.5	2.1	5.3	0.2	0.6	31	62	18
Oriente Medio	5.2	3.8	5.1	0.4	0.6	17	10	22
África								
<b>Mundo</b>	<b>32.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>3.4</b>	<b>3.4</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>7</b>
Europa	13.6	48.9	42.6	1.7	1.4	7	1	-3
África	6.6	17.7	20.6	0.6	0.7	12	17	16
Asia	6.2	19.3	19.5	0.7	0.7	9	9	13
Oriente Medio	1.8	5.3	5.7	0.2	0.2	11	29	27
América del Norte	1.8	5.6	5.6	0.2	0.2	9	11	-3
Comunidad de Estados Independientes (CEI)	0.9	1.0	2.7	0.0	0.1	29	56	25
América del Sur y Central	0.2	0.9	0.6	0.0	0.0	3	49	13
Comunidad de Estados Independientes (CEI)								
<b>Mundo</b>	<b>29.8</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>2.4</b>	<b>3.2</b>	<b>14</b>	<b>16</b>	<b>15</b>
Comunidad de Estados Independientes (CEI)	9.3	27.5	31.3	0.7	1.0	17	10	12
Asia	8.1	28.6	27.4	0.7	0.9	13	13	20
Europa	8.0	34.0	27.0	0.8	0.9	10	14	17
Oriente Medio	1.7	2.4	5.7	0.1	0.2	32	60	12
África	1.2	1.7	4.1	0.0	0.1	32	100	-4
América del Norte	0.7	3.1	2.5	0.1	0.1	10	27	14
América del Sur y Central	0.0	0.3	0.2	0.0	0.0	3	-58	123
Oriente Medio								
<b>Mundo</b>	<b>13.8</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>1.1</b>	<b>1.5</b>	<b>14</b>	<b>13</b>	<b>10</b>
Oriente Medio	7.2	45.1	52.4	0.5	0.8	17	20	18
Europa	2.5	25.8	17.9	0.3	0.3	7	11	3
Asia	1.5	10.8	10.6	0.1	0.2	13	23	15
África	1.0	3.5	7.3	0.0	0.1	28	32	20
Comunidad de Estados Independientes (CEI)	0.7	4.7	5.0	0.1	0.1	15	27	45
América del Norte	0.3	3.2	2.2	0.0	0.0	7	4	-4
América del Sur y Central	0.0	0.6	0.3	0.0	0.0	0	-11	18

Fuente: OMC, *Estadísticas del comercio mundial 2007*, Ginebra, Secretaría de la OMC, 2007. Disponible en [http://www.wto.org/spanish/res\\_s/stats\\_s/stats\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/res_s/stats_s/stats_s.htm)

Gráfico I.6

**Estructura sectorial de las exportaciones de mercancías, por regiones, 2006**

(En porcentaje)



Fuente: OMC, *Estadísticas del comercio mundial 2007*, Ginebra, Secretaría de la OMC, 2007. Disponible en [http://www.wto.org/spanish/res\\_s/statis\\_s/statis\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_s.htm)