



Por. Abog. José Alexander Ávila Vallecillo.

## “ESTRUCTURA INSTITUCIONAL DEL COMERCIO INTERNACIONAL”

**E**n un mundo globalizado en donde las industrias, el comercio, las finanzas y economías amplían sus fronteras, se hace necesario establecer estructuras internacionales que permitan el desarrollo y mejoramiento económico de las naciones.

Asimismo con el acelerado crecimiento de las tecnologías, los medios electrónicos y las relaciones internacionales, se genera también un progresivo debilitamiento de barreras que obstaculizan este proceso institucional, en donde la palabra autosuficiencia no tiene cabida, puesto que todo país en el mundo requiere del apoyo de otros para su crecimiento en todos sus ámbitos.

Ante ese inminente y constante crecimiento económico mundial, se torna necesaria la creación de un organismo o ente regulador que se encargue de la administración, cooperación y supervisión de las negociaciones políticas, así como también de resolver los conflictos que se susciten en dichos procesos comerciales adoptados entre los países involucrados.

En respuesta ante dicha necesidad, surge la Organización Mundial del Comercio en “1944 a finales de la segunda guerra mundial, como resultado de las reuniones de Bretton Woods, en donde se acordó establecer un Sistema Monetario Internacional y un Banco Mundial”.<sup>1</sup>

Como resultado de ese acontecimiento algunos países dieron inicio a importantes negociaciones comerciales con el propósito fundamental de reducir y consolidar los aranceles aduaneros y comenzar la erradicación de medidas proteccionistas vigentes hasta ese entonces.

No obstante, es en “la ronda de Uruguay (1986-1994) en donde se instituye a la Organización Mundial del Comercio el 1º de enero de 1995, teniendo su sede en Ginebra Suiza y conformada por 159 países miembros (al 27 de julio 2007), direccionada por el general Pascal Lamy, con un presupuesto de 182 millones de francos suizos para el 2007”<sup>2</sup>, desempeñando funciones básicas de administrar asuntos comerciales, la resolución de conflictos entre sus miembros y la supervisión de políticas comerciales nacionales e internacionales.

---

<sup>1</sup>[http://www.zona\\_económica.com/organización-mundial-comercio](http://www.zona_económica.com/organización-mundial-comercio)

<sup>2</sup> Organización Mundial del Comercio/ Diez malentendidos frecuentes sobre la O.M.C

Pág. 14/División de Información y relaciones en los medios de comunicación/Julio 2007



En cuanto a negociaciones se refiere, la columna vertebral de la Organización Mundial del Comercio la conforman los denominados “Acuerdos”, los cuales una vez ratificados y firmados por la mayoría de los países miembros, sientan las pautas a seguir en este campo, fortaleciendo la normativa jurídica necesaria para su estricto y formal cumplimiento.

Actualmente existen diversas opiniones en cuanto a las ventajas y desventajas de la Institucionalización de la Organización Mundial del Comercio; para algunos este sistema solamente se preocupa por los intereses de tipo comercial en respuesta a presiones de poderosos grupos económicos, dejando de lado la protección ambiental, la necesidad de alimentos, la salud y la seguridad de personas, acentuando en gran medida las diferencias sociales entre ricos y pobres.

Por su parte los optimistas, afirman que un comercio más libre promueve el crecimiento económico, fomenta el desarrollo en los países, incentiva la preservación del medio ambiente, las personas, y de los animales, así como también la interdependencia soberana de cada estado.

En los últimos 50 años las economías mundiales han sufrido considerables metamorfosis, la globalización, la interdependencia de las naciones en las actividades económicas, han contribuido a la transformación absoluta de la economía regional o universal, por tal razón, los países necesitan involucrarse de manera eficaz en los procesos de desarrollo comercial internacional, puesto que de ellos depende su progreso económico.

Cabe mencionar, que dependiendo del grado de participación de un país en el comercio internacional respecto a la distribución de bienes y servicios o como proveedor de ellos, da la oportunidad a cada nación de participar activamente en fabricación de una política comercial internacional, un vivo ejemplo de esto, es el llamado Grupo de los Siete, que se encuentra integrado por las naciones más industrializadas y desarrolladas del mundo.

Por otro lado y dentro del nuevo orden jurídico internacional, es relevante hacer hincapié en los principios que rigen al Derecho Comercial Internacional, puesto que solamente con el estricto cumplimiento y vigilancia de estos, los estados pueden alcanzar los objetivos planificados inicialmente, evitando posicionamientos y privilegios de algunas naciones en perjuicio de otras.



Los principios más relevantes que rigen a la OMC, y que son aplicables al comercio internacional están cimentados en “la apertura de fronteras, la garantía del principio de la nación más favorecida y del trato no discriminatorio entre los Miembros, así como el compromiso de lograr la transparencia en sus actividades”<sup>3</sup>.

Cabe destacar que uno de los principios más sobresalientes del sistema de la OMC, se fundamenta en la reducción al mínimo de aquellos obstáculos o barreras que limitan el normal desenvolvimiento comercial de los países y que estos fluyan con mayor libertad comercial frente a otros países del mundo.

Décadas atrás una de las principales barreras que limitaban el desarrollo de la economía nacional y del comercio internacional lo constituían las tasas arancelarias, tarifas aduaneras y otras barreras comerciales, y ante la necesidad por establecer un conjunto de reglas comerciales y arancelarias es que surge “El GATT, en la Conferencia de La Habana, en 1947, considerado actualmente como el precursor de la Organización Mundial del Comercio”<sup>4</sup>.

De las disposiciones contenidas en esta primera Ronda del año de 1947, una de las condiciones más relevantes fue que las negociaciones se fundamentaran en la reciprocidad y cuestiones mutuas, sin embargo no se establecían en esas normas los parámetros o lineamientos necesarios para llevarlas a cabo. La función del GATT en ese entonces se fundamentaba en los principios de no discriminación, reducción de cupos o aranceles y prohibición de cárteles y dumpings.

Posteriores a la conferencia del GATT de 1947, se continuaron celebrando una serie de rondas con el propósito de ventilar y discutir aquellos aspectos controvertidos que surgían durante el desarrollo económico y comercial entre los países firmantes.

Entre las rondas más notables tenemos a la “Ronda de Ginebra (abril, 1947); Ronda de Annecy (1949); Ronda de Torcuato (1951); Ronda de Ginebra (1956); Ronda de Dillon (1962); Ronda Kennedy (1967); Ronda de Tokio (1973-1979); Ronda de Uruguay (1986-1993); y la ronda de Doha”<sup>5</sup>, establecida ésta última para liberar el comercio mundial y para evacuar un tema que no había podido ser discutido en la Ronda de Uruguay.

---

<sup>3</sup> Organización Mundial del Comercio / [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/wto\\_dg\\_stat\\_s.htm/](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/wto_dg_stat_s.htm/) Boletín de información mensual de la Organización Mundial del Comercio, rue de Lausanne 154, CH-1211 Ginebra 21, Suiza.

<sup>4</sup> Anwarul Hoda/ Negociaciones y renegociaciones arancelarias en el marco del GATT y la OMC/ Procedimientos y Prácticas/página 6

<sup>5</sup>[http://es.wikipedia.org/wiki/GATT/Organizacion\\_Mundial\\_del\\_Comercio/](http://es.wikipedia.org/wiki/GATT/Organizacion_Mundial_del_Comercio/) enero/2011



Con especial referencia al GATT del año de 1994, podemos decir que el Acta firmada en Marrakech en el año de 1994, aparece una explicativa introducción seguida de los instrumentos jurídicos que la conforman, en donde los países miembros reconocen sus relaciones comerciales y económicas, tendientes al mejoramiento de diferentes aspectos vinculantes como ser el nivel de vida, empleo, recursos mundiales, y el aumento de la producción e intercambios de bienes y servicios.

El GATT del 1994 Comprende además una serie de compromisos que aparecen figurados en forma de anexos, y que se refieren además de los anteriores a la propiedad intelectual, la solución de controversias y los acuerdos plurilaterales.

Desde el punto de vista comercial y del intercambio de bienes y servicios las reformas de este acuerdo (GATT 1994) incluye la negociación de diversos aspectos, como ser textiles y vestido, la agricultura, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, inversiones, dumping, valoración aduanera, inspección previa a la expedición, normas de origen, licencias de importación, subsidios y derechos compensatorios y salvaguardias, etc.

Asimismo, El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de comercio de 1994 (GATT de 1994), plantea en su primer artículo, el principio fundamental del trato de la nación más favorecida, haciendo un importante hincapié en cuanto a “cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado”<sup>6</sup>.

En cuanto a este precepto legal, plasmado en dicho acuerdo, se puede decir que ha sido objeto de muchas controversias, en vista de que la OMC como organismo encargado de administrarlos responde a exigencias y demandas como resultado de presiones por parte de poderosos grupos con poderío económico y con alto desarrollo industrial.

Sin embargo algunos sustentan, que del resultado de una ronda de negociaciones comerciales se deriva un equilibrio coherente de intereses, en donde a los gobiernos les puede resultar más posible rechazar la presión de un determinado grupo de presión, argumentando que tuvieron que aceptar un acuerdo global en

---

<sup>6</sup>Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio ("GATT de 1994") /Artículo N° 1/Uruguay



intereses de la nación en su conjunto, ya que las instituciones que supuestamente presionan no participan en las actividades de la OMC, salvo en acontecimientos especiales.

Otro punto objeto de análisis en este acuerdo (GATT 1994) es lo relativo a los antidumping, relacionado en el artículo VI del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio que según Wikipedia lo define al término Dumping, como la introducción de los productos de un país en el mercado de otro a un precio inferior a su valor normal, generando una especie de competencia desleal entre estos países.

Con el propósito de contrarrestar estas técnicas perjudiciales, se establece el comité de prácticas antidumping, ente encargado de examinar cualquier cuestión relacionada a este tema. No obstante es incierto poder acertar con la forma en que las empresas y los gobiernos actúan frente al dumping durante el transcurso del proceso, y descubrir las opciones para llevarlas a cabo con los involucrados, sin embargo el deseo por ganar mercados y buscar liderazgo comercial acostaba de prácticas dañosas, triunfan por sobre los principios que inspiraron inicialmente estos acuerdos comerciales multilaterales.

Se hace necesario también, que las organizaciones con carácter gubernamental o privado constituidas dentro de una nación puedan estar conscientes y a la vez alertas para contrarrestar cualquier práctica de Dumping, impidiendo el desarrollo de la competencia desleal en perjuicio de la economía de otros que si actúan de buena fe.

En su artículo IX punto seis del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio, los estados miembros o partes contratantes se comprometen a colaborar entre sí para “impedir el uso de las marcas comerciales de manera que tienda a inducir a error con respecto al verdadero origen de un producto, en detrimento de los nombres de origen regionales o geográficos distintivos de los productos del territorio de una parte contratante, protegidos por su legislación<sup>7</sup>”.

Negociaciones tras negociaciones a nivel internacional, regional y bilateral los países contratantes se están adaptando a los derechos de propiedad intelectual, sin embargo, la piratería, la competencia desleal y el plagio se percibe como un tema controvertido y difícil de controlar, motivo por el cual, Organización Mundial del Comercio, ya exige a todos sus miembros, normas mínimas y relativamente altas para el respeto de los derechos de propiedad intelectual.

---

<sup>7</sup>Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio ("GATT de 1994") /Artículo Nº 9/ Ronda Uruguay.



De conformidad con lo anterior es que se busca crear estatutos y reglamentos, en donde cada país miembros e compromete a aplicarlos y convertirlos en instrumentos legales de aplicación general, en todas las facetas de los derechos de autor, marcas de fábrica o de comercio y marcas de servicio, indicaciones geográficas, dibujos y modelos industriales, patentes, esquemas de trazado de circuitos integrados y secretos y conocimientos técnicos comerciales, etc.

Por su parte, el tema Agrícola no pasa por desapercibido en este acuerdo, puesto que el objetivo principal era “propiciar un marco legal para la reforma y la liberalización del comercio de productos agropecuarios y de las políticas agrícolas internas a largo plazo”<sup>8</sup>.

En otras palabras, y al igual que el punto anterior (Propiedad Intelectual) la liberación a la que se refiere este acuerdo es a la constitución de nuevos estatutos y reformas legales que brinden los estados miembros, una clara pauta de dónde y hacia dónde se quiere ir en cuanto al tema de las exportaciones, las ayudas internas, subsidios y los acceso a mercados agrícolas.

En cuanto al intercambio de bienes y servicios se refiere el Acuerdo General sobre el Comercio (GATT 1994) logra alcanzar un consenso entre sus miembros con respecto al comercio internacional de servicios.

Un ejemplo clave de esto lo constituyen los intercambios de servicios, especialmente los suministros de telecomunicaciones o la apertura de sucursales mercantiles de un país en territorio de otro estado miembro, consultorías, turismo, mano de obra, servicios financieros, etc.

“El objetivo de este acuerdo es establecer un marco multilateral de normas aplicables al comercio de servicios y crear un marco para un proceso continuo de liberalización del sector a largo plazo”<sup>9</sup>.

Finalmente, la columna vertebral de este acuerdo (GATT 1994) está inspirado en un encadenamiento de derechos y obligaciones que son de obligatoria aplicación para todos, en donde los compromiso adoptados de brindar acceso a los mercados y trato de la nación más favorecida serán otorgados exclusivamente a aquellos sectores que cumplan las condiciones que cada país miembro haya establecido o fijado como base.

---

<sup>8</sup>Esta charla es el complemento del folleto publicado por el Ministerio de Comercio Exterior y denominado "La Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales y sus Implicaciones para Costa Rica", No. 8, 1994.

<sup>9</sup>Anabel González/ La Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales y sus implicaciones Para Costa Rica / Febrero de 1994 / Página 5



Todo reglamento, norma, acuerdo o tratado es y será objeto de controversias, por lo tanto el Acuerdo General sobre el Comercio (GATT 1994) prevé un sistema de arreglo de polémicas comprendidas dentro del mismo, con el propósito fundamental de resolver las diferencias que susciten durante y después de las negociaciones entre países.

Inspirado en los principios de multilateralismo, celeridad, equidad, efectividad y aceptabilidad mutua, la Organización Mundial del comercio, a través del Órgano Solución de Controversias, es el ente encargado de solventar las diferencias que se presenten durante el proceso, dicho Consejo está integrado por todos los miembros de la OMC, el que a su vez tiene la facultad exclusiva de constituir pequeños grupos de expertos que revisan las cuestiones del caso, emitiendo sus conclusiones al respecto.

Según la organización Mundial del comercio, una diferencia surge “cuando un país adopta una política comercial o toma una medida que otro u otros Miembros de la OMC consideran infringe las disposiciones de la Organización o constituye un incumplimiento de las obligaciones contraídas”<sup>10</sup>.

El proceso de solución de controversias generalmente se evacúa por etapas, comenzando con la etapa de consultas y mediación cada una de ellas con un término de duración prudencial, pudiendo las partes en litigio promover el Recurso de Apelación en caso de inconformidad ante cualquier resolución ante el Órgano Permanente de Apelaciones establecido por el Órgano de solución de diferencias.

Según el artículo número 5 de Procedimientos de Solución de Controversias, Otra alternativa que poseen los miembros de la OMC con respecto a la solución conflictos, es la figura de la “Mediación” (función delegada al Director General de la OMC) en donde los países en conflicto pueden recurrir a un tercero no involucrado para que interpongan sus buenos oficios en la controversia y brinden su ayuda con el propósito fundamental de llegar a un acuerdo de conciliación en donde ambas partes resulten beneficiadas con este.

Cuando uno de los países involucrados en la controversia es vencido por el otro, el paso a seguir de conformidad a lo establecido con el párrafo segundo del artículo número 3, en relación al artículo 19 de los procedimientos de solución de diferencias de la OMC, es sujetarse a las recomendaciones formuladas en el informe emitido por el grupo Especial o del Órgano de Apelación, sin embargo en caso de que la decisión no sea favorables para dar cumplimiento a las recomendaciones y resoluciones, se dará al miembro afectado un “plazo prudencial” para hacerlo.(artículo 21 numeral 3 Procedimientos de solución de diferencias de la OMC).

---

<sup>10</sup>Página oficial de la Organización Mundial del Comercio (WTO): [www.wto.org](http://www.wto.org)



Las entidades más relevantes que intervienen en el procedimiento de solución de controversias tenemos en primer lugar al Órgano de Solución de controversias (artículo 2 de la Ley de Procedimientos de solución de controversias de la OMC) constituido por el Consejo General; los grupos especiales (artículo 6) y el Órgano Permanente de Apelación (artículo 17) encargado de adoptar las decisiones sobre las diferencias; Las Partes contratantes involucrados en la controversia; La Secretaría de la OMC (artículo 27) quien interviene en todo lo relativo a aspectos administrativos de solución de diferencias.

Finalmente, de los alcances más importantes en lo que respecta al sistema de Solución de Controversias del GATT 94 es el mejoramiento o calidad para dar cumplimiento a las recomendaciones adoptadas por parte de los grupos Especiales y el Órgano Permanente de Apelaciones, como resultado de una vigilancia periódica del Órgano de Solución de Controversias en comparación a la ronda del GATT del año de 1947.

Partiendo de la premisa que la normativa de la Organización Mundial del Comercio (OMC) es de obligatorio cumplimiento para los países miembros (por razones de salud pública, seguridad de personas, animales y bienes, protección del medio ambiente, protección del consumidor, etc.) se hace necesario el establecimiento de directrices o parámetros que permitan verificar y comprobar, que al aplicar ese marco normativo internacional surte los efectos esperados para el proceso de integración regional.

Por otra parte, un punto controvertido en cuanto a esta cuestión lo constituye la manera en que cada estado pone en práctica esas técnicas de armonización y uniformización, puesto que al tratarse de una legislación de carácter internacional para ser aplicada sobre una legislación nacional es que se pueden experimentar grandes conflictos o choque de intereses, impidiendo finalmente el efecto positivo con que se adoptó inicialmente tal reglamentación, haciéndose necesario definir un alcance normativo regional.

Se puede decir que actualmente, en materia económica y comercial el concepto de “Norma Técnica e aplica en un sentido más estricto y restringido, sin ser exhaustivos en su seguridad, podemos decir que se considera como tal a una especificación Técnica, que establece los requisitos que aseguran la aptitud para el uso de un producto o servicio y que cumple, entre otras, ciertas condiciones”<sup>11</sup>

Entre esas condiciones que contempla la definición anterior, pueden nombrarse a productores, consumidores, organismos tecnológicos y de control en donde se requiere, la aprobación en consenso, que

---

<sup>11</sup> Pablo Benia/ La Calidad, La normalización, la certificación y el comercio Internacional/ Modulo V /Accesos a los mercados/ charla de Benia.



sea de beneficio para la comunidad, que este a disposición de los interesados y que sea elaborada por un Organismo de normalización.

Años atrás las partes contratantes del GATT de 1947 habían estado utilizando diferentes terminologías en cuestión de aranceles de aduanas antes de adoptar el Convenio Internacional del Sistema Armonizado de Designación y codificación de Mercancías (denominado en adelante Sistema Armonizado), redactado por el consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas.

No obstante las partes contratantes del GATT reconocieron también la necesidad de establecer un Sistema Armonizado que trajera cambios considerables a las listas de concesiones arancelarias anexas al GATT. “En su decisión de fecha 12 de julio de 1983 las partes contratantes establecieron procedimientos detallados para la trasposición de las lista anexas al GATT a la nomenclatura del Sistema Armonizado”<sup>12</sup>.

Entre los principales elementos que se rescatan de aquella decisión, resalta el Principio esencial de que era necesario respetar y mantener las consolidaciones existentes en el GATT sin generar cambio alguno, reconocer que en algunos casos la introducción del Sistema Armonizado diera lugar a la combinación de líneas arancelarias y se establecía además un procedimiento especial para realizar el ejercicio de rectificación las renegociación en el marco del artículo XXVIII.

Finalmente la gran mayoría de las partes contratantes del GATT, decidieron aplicar el Sistema Armonizado a su Arancel de Aduanas, “unas siguieron el procedimiento prescrito, que concluía la anexión a los protocolos de sus listas refundidas en la nomenclatura del Sistema Armonizado, antes de su aplicación; otras obtuvieron exenciones para poder aplicar el Sistema Armonizado antes de ultimar el procedimiento del GATT (incluidas negociaciones), y otras aplicaron sin haber seguido ese procedimiento”<sup>13</sup>.

Armonización y uniformización van de la mano en este proceso técnico, puesto que tal y como se relacionaba anteriormente, una normativa o marco legal no debe lesionar en ningún momento los intereses económicos, arancelarios o jurídicos de una nación, por el contrario lo que se debería hacer es contribuir multilateralmente para que no haya una discordancia de normas tendientes a rechazar esos acuerdos que finalmente no cumplen con el fin esperado.

---

<sup>12</sup>Anwarul Hoda/ Negociaciones y Renegociaciones Arancelarias en el Marco del GAAT y la OMC/Procedimientos y Practicas/Paginas 140-145/

<sup>13</sup>GATT, document TAR/M/24 Y GATT, IBDD, trigésimo quinto suplemento, página 387



La creación del GATT, trajo consigo muchos beneficios para el comercio regional o internacional, proveyendo las pautas necesarias a muchas de las controversias que se suscitaban hasta ese entonces, brindando alternativas reglamentadas a esos conflictos, es por eso que el ganador del Premio Nobel, Nelson Mandela Proclamó su pensar de la manera siguiente “Creemos firmemente, que la existencia de GATT y ahora de la Organización Mundial del Comercio, como sistema basado en normas, sienta los cimientos sobre los que pueden apoyarse nuestras deliberaciones para progresar... Forjemos al entrar en el nuevo milenio una asociación para hacer realidad el desarrollo por medio del comercio y la inversión”.

## BIBLIOGRAFIA

- 1).- J.M. Ballesteros González, Comercio internacional: Igualdad jurídica, discriminación de hecho, Granada, Secr. Publ. Universidad, 1977.
- 2).- J.J. Forner i Delaygua, La cláusula de la nación más favorecida, Madrid, Civitas, 1988.
- 3).- S. Paliwoda, The Essence of International Marketing, Londres, Prentice-Hall, 1994.
- 4).- Esta charla es el complemento del folleto publicado por el Ministerio de Comercio Exterior y denominado "La Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales y sus Implicaciones para Costa Rica", No. 8, 1994.
- 5).- Página oficial de la Organización Mundial del Comercio (WTO): [www.wto.org](http://www.wto.org)
- 6).- La Organización Mundial De Comercio Y Los Retos Del Intercambio Multilateral, Hermann Aschentrupp Toledo, en [www.ladb.unm.edu/aux/econ/comext/1995/november/organizacion.html](http://www.ladb.unm.edu/aux/econ/comext/1995/november/organizacion.html)
- 7).- Anwarul Hoda, Negociaciones y Renegociaciones Arancelarias en el marco del GATT y la OMC, Procedimientos y Practicas.
- 8).- Organización Mundial del Comercio 2007, Foro Público de la OMC, 4-5 de octubre, Cómo puede encauzar las Globalización?
- 9).- Los Procedimientos de Solución de diferencias de la OMC, Recopilación de Textos Jurídicos, Organización Mundial del Comercio.



10).- Acuerdo entre la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual y la Organización Mundial del Comercio de 1995.

11).- Textos Jurídicos, Compilación de declaraciones Ministeriales, Instituto de Formación y Cooperación Técnica, Revisión junio del 2009.

12).- Aníbal Sierralta Ríos, Luis Olavo Baptista, Aspectos Jurídicos del Comercio Internacionalterceraedición , Editorial Temis.