

¿QUE ES Y CUAL ES LA IMPORTANCIA DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO EN LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO?

Autores: Nick Randy Almeida Gamarra, Fedra Paola Sánchez Rodríguez. Tutor: Mauricio Hernández.

RESUMEN

Todos los estados reconocen al derecho internacional como un mecanismo esencial para el desarrollo y crecimiento de la comunidad internacional, cada estado tiene sus propios intereses, pero la posibilidad de que un estado se vincule a un tratado internacional puede generar la alteración de algunas normas internas, todos los tratados poseen ventajas y desventajas y las reservas ayudan a mantener un equilibrio en los intereses de los países que conforman un tratado. Los tratados de libre comercio (TLC), ofrecen ventajas arancelarias, en la economía y en la competitividad para los países que se acogen a determinado TLC, no obstante existen productos que presentan alta sensibilidad y deben ser protegidos mediante estrategias de defensa comercial, porque se pueden generar efectos negativos sobre el producto y la competitiva. En el presente documento se comentaran los tratados de libre comercio vigentes en Colombia y en Perú basado en el paralelo que se tuvo en la misión Académica en Perú. La importancia de la OMC en los tratados de libre comercio juega un papel fundamental es que la OMC brinda mecanismos de solución de diferencias (MSD) que permite que los estados afectados puedan acogerse a la norma ESD para impugnar las medidas y tiene como objetivo lograr una solución efectiva y satisfactoria para la partes involucradas en la diferencias de controversias entre países.

INTRODUCCION

El Politécnico Grancolombiano, a través de su departamento de movilidad, promueve entre sus estudiantes la adquisición de nuevos conocimientos y experiencias mediante misiones académicas internacionales, entre ellas, la misión Perú que se llevó a cabo del 16 de septiembre al 1 de octubre de 2017, en la Universidad de Lima, donde se desarrolló el Curso de Derecho Comercial, allí se cubrieron varios tópicos de esta área, uno de ellos el derecho comercial internacional, la organización de Comercio (OMC) y los Tratados de Libre Comercio (TLC), motivo por el cual se desarrolla el artículo de revisión que desarrollaremos a continuación.

La organización de Comercio (OMC) es la única entidad internacional que se encarga de crear y supervisar las normas que rigen el comercio entre los países que son miembros de dicha organización: (Negociaciones de la Ronda de Uruguay., 1986-94)

"El sistema de solución de diferencias de la OMC es un elemento esencial para aportar seguridad y previsibilidad al sistema multilateral de comercio. Los Miembros reconocen que este sistema sirve para preservar los derechos y obligaciones de los Miembros en el marco de los acuerdos abarcados y para aclarar las disposiciones vigentes de dichos acuerdos de conformidad con las normas usuales de interpretación de derecho internacional público". (Delpiano Lira, 2011)

Un tratado es un acuerdo o convenio entre dos o más estados o entre estados y organismos internacionales, o entre organismos internacionales entre sí, con el objeto de regular compromisos, obligaciones o derechos entre diferentes materias de carácter internacional, cuya vigencia y aplicación están sujetas a la aprobación del mismo tratado.

Según la constitución política del Perú (CPP), los tratados deben ser aprobados por el congreso de la república y ratificados por el presidente de la república siempre y cuando hagan referencia a los siguientes temas: 1) derechos humanos, 2) soberanía dominio o integridad territorial, 3) defensa nacional y 4) obligaciones financieras con el estado. También deben ser aprobados por el congreso de la república los tratados que crean, modifican, o suprimen tributos, los que exigen modificación o derogación de alguna ley, y los que requieren medidas legislativas para su ejecución. (Constitución Política del Perú, Art 56, 1993)

La CPP señala “El Presidente de la República puede celebrar o ratificar tratados o adherir a éstos sin el requisito de la aprobación previa del Congreso en materias no contempladas en el artículo precedente. En todos esos casos, debe dar cuenta al Congreso”. (Constitución Política del Perú, Art 57, 1993)

El presente artículo en la primera parte hace una revisión bibliográfica de de la Organización Mundial del Comercio (OMC), definición, su historia, principios fundamentales del sistema de comercio internacional, las excepciones.

En la segunda parte se dan a conocer conceptos básicos sobre los tratados de libre comercio (TLC), ventajas desventajas y algunos TLC vigentes en los países Perú y Colombia.

Finalmente se darán unas conclusiones sobre la importancia de la organización mundial de comercio en los tratados de libre comercio.

Historia:

El acuerdo general de aranceles aduaneros y comercio (GATT), en inglés: General Agreement on Tariffs and Trade, es el primer acuerdo internacional multilateral de libre

comercio, creado con el acuerdo de Bretton Woods, en Ginebra (que también creó el banco Mundial y el Fondo monetario internacional), estuvo vigente desde el 30 de junio de 1948 hasta el 1 de enero de 1995; concebido para coordinar el crecimiento global por la gran crisis económica que azotaba al planeta luego de la primera y segunda guerra mundial (Amadeo, 2017).

El GATT conformado inicialmente por 23 países iba a ser transitorio, ya que la finalidad del GATT era la creación de la Organización Internacional de Comercio (OIC), finalidad que se creó en la conferencia de La Habana el 21 de noviembre de 1947, con su acta final la “Carta de la Habana” firmada el 24 de marzo de 1948 (Carta de la Habana, 1948); pero la creación de la OIC nunca se pudo concretar, especialmente por la negativa de Estados Unidos, convirtiendo al GATT en el “fundamento institucional y organizativo del comercio mundial y, por consiguiente, en el espacio real de las negociaciones arancelarias a nivel mundial por casi medio siglo”. (Rozo, 1998, Dic, Julio. N° 12).

El GATT tuvo ocho rondas de negociación centradas en su gran mayoría en acuerdos sobre reducciones tarifarias:

Las rondas de Ginebra en 1947 con 23 países participantes en la cual se regula la formación del GATT, (Ronda de Ginebra, 1947); Annecy (Suiza) en 1949 permite el ingreso a 11 países (Ronda de Annecy, 1949); Torquay entre 1950 y 1951 con 38 países participantes, permite el ingreso de la república Federal de Alemania (Ronda de Torquay, 1951); Ginebra entre 1955 y 1956 con 26 países y Dillon entre 1959-1962 con 26 países, llevo ese nombre, porque el subsecretario de estado de Estados Unidos Douglas Dillon, propuso celebrar una negociación arancelaria simultánea a las negociaciones que llevarían a cabo los miembros de la comunidad europea para establecer la tarifa externa común, esta

fue la primera vez que la comunidad económica europea negocia en nombre de todos sus representantes y que intenta una negociación lineal (reducciones porcentuales idénticas a los aranceles de todos los productos) en vez del método tradicional de producto a producto. (Ronda de Dillon, 1960).

La Ronda de Kennedy entre 1963 y 1967 trató sobre aranceles y medidas antidumping, con 62 países (Ronda Kennedy, 1963); la Ronda de Tokio entre 1973 y 1979 sobre aranceles, medidas no arancelarias y acuerdos relativos al marco jurídico, con 102 países (Ronda de Tokio, 1973); y finalmente, la Ronda Uruguay entre 1986 y 1994, con 123 países, versó sobre aranceles, medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura, creación de la OMC, entre otros, (Ronda Uruguay, 1986).

Organización de Comercio (OMC):

*“ La Organización Mundial del Comercio (OMC) es la **única** organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos. El objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades. ”* (www.wto.org, s.f.).

La OMC es un lugar donde los gobiernos miembros acuden para tratar de arreglar dificultades comerciales que tienen entre sí. (www.wto.org, s.f.)

Está compuesto por acuerdos que establecen las normas jurídicas fundamentales del comercio internacional, que obligan a los gobiernos a mantener sus políticas comerciales

dentro de límites convenidos, con el fin de colaborar a los fabricantes de bienes y servicios, a los importadores y exportadores a realizar sus actividades para que las corrientes comerciales circulen con la máxima libertad posible, en la medida de lo posibles sin que produzcan efectos secundarios desfavorables, disminuyendo los obstáculos y generando una seguridad política a través de normas transparentes y previsibles. (www.wto.org, s.f.)

Tiene su sede en Ginebra, Suiza; fue creada por las negociaciones de la Ronda de Uruguay, en la actualidad cuenta con 164 países miembros (www.wto.org, s.f.), dentro de sus funciones se encuentran: (Ronda Uruguay, 1986)

- Administrar los acuerdos comerciales de la OMC.
- Realización de foros para negociaciones comerciales.
- Intervenir para tratar de resolver las diferencias comerciales.
- Supervisar las políticas comerciales nacionales.
- Dar asistencia técnica y cursos de formación para los países en desarrollo.
- Cooperar con otras organizaciones internacionales.

La OMC tiene diferentes acuerdos que alcanzan varias actividades, entre ellas: agricultura, textiles y vestido, servicios bancarios, telecomunicaciones, contratación pública, normas industriales y seguridad de los productos, reglamentos sobre sanidad de los alimentos, propiedad intelectual, entre otros, estos acuerdos están basados en principios que constituyen la base del sistema multilateral de comercio.

Principios del sistema de comercio:

- 1. Nación más favorecida (NMF): igual trato para todos los demás. (no discriminación).***

“Con respecto a los derechos de aduana y cargas de cualquier clase impuestos a las importaciones o a las exportaciones, o en relación con ellas, o que graven las transferencias internacionales de fondos efectuadas en concepto de pago de importaciones o exportaciones, con respecto a los métodos de exacción de tales derechos y cargas, con respecto a todos los reglamentos y formalidades relativos a las importaciones y exportaciones, 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.” (GATT, Art 1, 1947).

Es decir, “en virtud de los Acuerdos de la OMC, los países no pueden normalmente establecer discriminaciones entre sus diversos interlocutores comerciales. Si se concede a un país una ventaja especial (por ejemplo, la reducción del tipo arancelario aplicable a uno de sus productos), se tiene que hacer lo mismo con todos los demás Miembros de la OMC” (www.wto.org)

2. Trato nacional: igual trato para nacionales y extranjeros.

“Los productos del territorio de toda parte contratante importados en el de cualquier otra parte contratante no estarán sujetos, directa ni indirectamente, a impuestos interiores u otras cargas interiores, de cualquier clase que sean, superiores a los aplicados, directa o indirectamente, a los productos nacionales similares. Además, ninguna parte contratante aplicará, de cualquier otro modo, impuestos u otras cargas interiores a los productos importados o nacionales.” (GATT, Art 3., 1947).

“Las mercancías importadas y las producidas en el país deben recibir el mismo trato, al menos después de que las mercancías extranjeras hayan entrado en el mercado. Lo mismo debe ocurrir en el caso de los servicios extranjeros y los nacionales, y en el de las marcas de fábrica o de comercio, los derechos de autor y las patentes extranjeras y nacionales.”

(www.wto.org)

3. Comercio más libre: de manera gradual, mediante negociaciones.

Mediante la reducción de obstáculos, como disminución de los aranceles, prohibiciones de las importaciones o los contingentes que restringen selectivamente las cantidades importadas y esporádicamente disminución en el papeleo administrativo y las políticas cambiarias, todo esto mediante negociaciones (www.wto.org)

4. Previsibilidad: mediante consolidación y transparencia.

“A veces, la promesa de no aumentar un obstáculo al comercio puede ser tan importante como reducir otro, ya que la promesa permite que las empresas tengan una visión más clara de sus oportunidades futuras. Mediante la estabilidad y la previsibilidad se fomentan las inversiones, se crean puestos de trabajo y los consumidores pueden aprovechar plenamente los beneficios de la competencia: la posibilidad de elegir precios más bajos. El sistema multilateral de comercio constituye un intento de los gobiernos de dar estabilidad y previsibilidad al entorno comercial.” (www.wto.org).

“En la OMC, cuando los países convienen en abrir sus mercados de mercancías y servicios, “consolidan” sus compromisos. Con respecto a las mercancías, estas consolidaciones equivalen a límites máximos de los tipos arancelarios. En algunos casos, los derechos de importación aplicados son inferiores a los tipos consolidados. Esto suele ocurrir en los

países en desarrollo. En los países desarrollados los tipos efectivamente aplicados y los consolidados tienden a ser iguales.

Un país puede modificar sus consolidaciones, pero sólo después de negociarlo con sus interlocutores comerciales, lo que puede significar que tenga que compensarlos por la pérdida de comercio. Uno de los logros de las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay consistió en incrementar la proporción del comercio sujeto a compromisos vinculantes” (www.wto.org)

“Las empresas, los inversores y los gobiernos extranjeros deben confiar en que no se establecerán arbitrariamente obstáculos comerciales (que incluyen los aranceles y los obstáculos no arancelarios; los tipos arancelarios y los compromisos de apertura de los mercados se “consolidan” en la OMC” (www.wto.org)

5. Fomento de una competencia leal.

“se desalientan las prácticas “desleales”, como las subvenciones a la exportación y el dumping de productos a precios inferiores a su costo para adquirir cuotas de mercado” (www.wto.org)

6. Promoción del desarrollo y la reforma económica

La OMC contribuye al desarrollo mundial, más de tres cuartas partes de los países miembros de son países en desarrollo con economías de transición que requieren “flexibilidad en cuanto al tiempo preciso para aplicar los Acuerdos del sistema”, “y a su vez los Acuerdos incorporan las disposiciones anteriores del GATT que prevén asistencia y concesiones comerciales especiales para los países en desarrollo”, es decir, se les brinda

“más tiempo para adaptarse, una mayor flexibilidad y privilegios especiales”.

(www.wto.org).

Excepciones:

El sistema internacional de comercio a través de acuerdos estableció sus principios y también estableció cuáles son sus excepciones, excepciones que se pueden presentar en algunas circunstancias, estas excepciones son:

1. Medidas antidumping (ventas a precios deslealmente bajos).

“Las partes contratantes reconocen que el dumping, que permite la introducción de los productos de un país en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, es condenable cuando causa o amenaza causar un daño importante a una rama de producción existente de una parte contratante así retrasa de manera importante la creación de una rama de producción nacional. A los efectos de aplicación del presente artículo, un producto exportado de un país a otro debe ser considerado como introducido en el mercado de un país importador a un precio inferior a su valor normal, si su precio es:

a) menor que el precio comparable, en las operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador; o

b) a falta de dicho precio en el mercado interior de este último país, si el precio del producto exportado es:

- menor que el precio comparable más alto para la exportación de un producto similar a un tercer país en el curso de operaciones comerciales normales; o

- menor que el costo de producción de este producto en el país de origen, más un suplemento razonable para cubrir los gastos de venta y en concepto de beneficio.

Se deberán tener debidamente en cuenta, en cada caso, las diferencias en las condiciones de venta, las de tributación y aquellas otras que influyan en la comparabilidad de los precios.”

(GATT, Art 6, 1947)

2. Subvenciones y medidas “compensatorias”.

El Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (“Acuerdo SMC”), define que es una subvención, Una subvención es cuando existe una contribución económica de parte de un gobierno o de cualquier organismo público en el territorio de un país miembro a una entidad privada, es decir:

- Cuando la práctica de un gobierno implique una transferencia directa de fondos (por ejemplo, donaciones, préstamos y aportaciones de capital) o posibles transferencias directas de fondos o de pasivos (por ejemplo, garantías de préstamos).
- Cuando se condonen o no se recauden ingresos públicos que en otro caso se percibirían (por ejemplo, incentivos tales como bonificaciones fiscales).
- Cuando un gobierno proporcione bienes o servicios -que no sean de infraestructura general- o compre bienes.
- Cuando un gobierno realice pagos a un mecanismo de financiación, o encomiende a una entidad privada una o varias de las funciones descritas en los incisos anteriores.

(ACUERDO SMC, Art 1., 1999)

El término “subvención” “La definición incluye tres elementos básicos: i) una contribución financiera, ii) de un gobierno o de cualquier organismo público en el territorio de un Miembro y iii) que otorgue un beneficio. Para que exista subvención, deben reunirse los tres elementos.” (OMC - Subvenciones y medidas compensatorias: explicación.)

“El Acuerdo establece dos categorías de subvenciones: subvenciones prohibidas y subvenciones recurribles. Inicialmente contenía una tercera categoría: subvenciones no recurribles. Esta categoría existió durante cinco años, hasta el 31 de diciembre de 1999, y no se mantuvo después. El Acuerdo es aplicable a los productos agropecuarios y a los productos industriales, excepto cuando las subvenciones estén exentas en virtud de la “cláusula de paz” del Acuerdo sobre la Agricultura, que expirará al final de 2003”.

(ACUERDO SMC, Art 1., 1999)

“*Subvenciones prohibidas*: son aquellas cuya concesión está supeditada al logro de determinados objetivos de exportación o a la utilización de productos nacionales en vez de productos importados. Están prohibidas porque están destinadas específicamente a distorsionar el comercio internacional y, por consiguiente, es probable que perjudiquen al comercio de los demás países. Pueden impugnarse mediante el procedimiento de solución de diferencias de la OMC, que prevé para ellas un calendario acelerado. Si en el procedimiento de solución de diferencias se confirma que la subvención figura entre las prohibidas, debe suprimirse inmediatamente. De lo contrario, la parte reclamante puede adoptar contramedidas. Si las importaciones de productos subvencionados perjudican a los productores nacionales, puede imponerse un derecho compensatorio.” (ACUERDO SMC, Art 1., 1999)

“Subvenciones recurribles: cuando se trata de una subvención comprendida en esta categoría el país reclamante tiene que demostrar que la subvención tiene efectos desfavorables para sus intereses. De no ser así, se permite la subvención. En el Acuerdo se definen tres tipos de perjuicio que las subvenciones pueden causar: pueden ocasionar un daño a una rama de producción de un país importador; pueden perjudicar a los exportadores rivales de otro país cuando unos y otros compitan en terceros mercados; y las subvenciones internas de un país pueden perjudicar a los exportadores que traten de competir en el mercado interno de dicho país. Si el Órgano de Solución de Diferencias dictamina que la subvención tiene efectos desfavorables, se debe suprimir la subvención o eliminar sus efectos desfavorables. También en este caso puede imponerse un derecho compensatorio si las importaciones de productos subvencionados perjudican a los productores nacionales.”

(ACUERDO SMC, Art 1., 1999)

“Algunas de las disciplinas establecidas son similares a las del Acuerdo Antidumping. Para poder imponer derechos compensatorios (el equivalente de los derechos antidumping) el país importador tiene que haber realizado antes una detenida investigación similar a la exigida para adoptar medidas antidumping. Existen normas detalladas para decidir si un producto está subvencionado (lo que no siempre resulta un cálculo fácil), criterios para determinar si las importaciones de productos subvencionados perjudican (“causan daño”) a una rama de producción nacional, procedimientos para la iniciación y realización de investigaciones, y normas sobre la aplicación y duración (normalmente cinco años) de las medidas compensatorias. El exportador subvencionado puede también convenir en elevar sus precios de exportación como alternativa a la aplicación de derechos compensatorios a sus exportaciones.

Las subvenciones pueden desempeñar una importante función en los países en desarrollo y en la transformación de las economías de planificación centralizada en economías de mercado. Los países menos adelantados y los países en desarrollo con un PNB por habitante inferior a 1.000 dólares EE.UU. están exentos de las disciplinas impuestas con respecto a las subvenciones a la exportación prohibidas. Los demás países en desarrollo disponen de un plazo de hasta el año 2003 para eliminar sus subvenciones a la exportación. Los países menos adelantados deben eliminar las subvenciones destinadas a la sustitución de las importaciones (es decir, las subvenciones que tienen por finalidad ayudar a la rama de producción nacional y evitar las importaciones) para el año 2003; en el caso de los demás países en desarrollo el plazo expiraba el año 2000. Los países en desarrollo reciben también un trato preferencial cuando sus exportaciones están sujetas a investigaciones en materia de derechos compensatorios. Con respecto a las economías en transición, las subvenciones prohibidas tenían que quedar eliminadas gradualmente para el año 2002.” (ACUERDO SMC, Art 1., 1999)

3. Salvaguardias.

“El Acuerdo sobre Salvaguardias (“Acuerdo SG”) establece normas para la aplicación de medidas de salvaguardia de conformidad con el artículo XIX del GATT de 1994. Las medidas de salvaguardia se definen como medidas “de urgencia” con respecto al aumento de las importaciones de determinados productos cuando esas importaciones hayan causado o amenacen causar un daño grave a la rama de producción nacional del Miembro importador (artículo 2). Esas medidas, que en general adoptan la forma de suspensión de concesiones u obligaciones, pueden consistir en restricciones cuantitativas de las importaciones o aumentos de los derechos por encima de los tipos consolidados.

Constituyen, pues, uno de los tres tipos de medidas especiales de protección del comercio (los otros dos son las medidas antidumping y las medidas compensatorias) a las que pueden recurrir los Miembros de la OMC. Los principios rectores del Acuerdo con respecto a las medidas de salvaguardia son los siguientes: deberán ser temporales; sólo podrán imponerse cuando se determine que las importaciones causan o amenazan causar un daño grave a una rama de producción nacional competidora; se aplicarán (generalmente) de manera no selectiva (es decir, en régimen NMF o de la nación más favorecida); se liberalizarán progresivamente mientras estén en vigor; el Miembro que las imponga deberá (en general) dar una compensación a los Miembros cuyo comercio se vea afectado. Por consiguiente, las medidas de salvaguardia, a diferencia de las medidas antidumping y las medidas compensatorias, no requieren una determinación de práctica “desleal”, deben aplicarse (en general) en régimen NMF”. (OMC: Información técnica sobre salvaguardias)

TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

Un tratado de libre comercio (TLC), “es un acuerdo comercial vinculante que suscriben dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios. A fin de profundizar la integración económica de los países firmantes, un TLC incorpora además de los temas de acceso a nuevos mercados, otros aspectos normativos relacionados al comercio, tales como propiedad intelectual, inversiones, políticas de competencia, servicios financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico, asuntos laborales, disposiciones medioambientales y mecanismos de defensa comercial y de solución de controversias. Los TLC tienen un plazo indefinido, es decir, permanecen vigentes a lo largo del tiempo por lo que tienen carácter de perpetuidad.” (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú)

Los TLC son estrategias comerciales a largo plazo que buscan ampliar y fortalecer mercados, volverlos más competitivos y generar empleo. (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú)

Los TLC traen consigo ventajas y desventajas, entre las ventajas encontramos:

- “Permiten reducir y en muchos casos eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio.
- Contribuyen a mejorar la competitividad de las empresas (dado que es posible disponer de materia prima y maquinaria a menores costos).
- Facilitan el incremento del flujo de inversión extranjera, al otorgar certidumbre y estabilidad en el tiempo a los inversionistas.
- Ayudan a competir en igualdad de condiciones con otros países que han logrado ventajas de acceso mediante acuerdos comerciales similares así como a obtener ventajas por sobre los países que no han negociado acuerdos comerciales preferenciales.
- Fomentan la creación de empleos derivados de una mayor actividad exportadora.
- Genera una mayor integración del país a la economía mundial, lo que hace posible reducir la volatilidad de su crecimiento, el nivel de riesgo-país y el costo de financiamiento de la actividad privada en general.” (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú)

Desventajas de los TLC:

- No todos los partícipes de la economía se ven beneficiados.
- Las empresas pequeñas por lo general se ven más afectadas y tiene menor capacidad de cambio respecto a las empresas grandes.
- Existen productos más sensibles que otros. (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú).

RESOLUCION DE CONFLICTOS.

Para que los acuerdos internacionales creados tuvieran firmeza y para que los firmantes cumplieran las obligaciones descritas en los acuerdos, se creó un sistema de solución de diferencias (ESD) durante la Ronda de Uruguay.

El **SISTEMA DE SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS** (ESD ó OSD), tiene varias funciones, entre ellas:

1. Aportar seguridad y previsibilidad al régimen multilateral de comercio. (Sistema de Solucion de Diferencias. Art 3, paragrafo 2.): “Los Miembros reconocen que ese sistema sirve para preservar los derechos y obligaciones de los Miembros en el marco de los acuerdos abarcados y para aclarar las disposiciones vigentes de dichos acuerdos de conformidad con las normas usuales de interpretación del derecho internacional público. Las recomendaciones y resoluciones del OSD no pueden entrañar el aumento o la reducción de los derechos y obligaciones establecidos en los acuerdos abarcados.”
2. Defensa de los derechos y las obligaciones de los Miembros de la OMC. (Sistema de Solucion de Diferencias. Art 3, paragrafo 7): “El objetivo del mecanismo de

solución de diferencias es hallar una solución positiva a las diferencias. Se debe dar siempre preferencia a una solución mutuamente aceptable para las partes en la diferencia y que esté en conformidad con los acuerdos abarcados. De no llegarse a una solución de mutuo acuerdo, el primer objetivo del mecanismo de solución de diferencias será en general conseguir la supresión de las medidas de que se trate si se constata que éstas son incompatibles con las disposiciones de cualquiera de los acuerdos abarcados. No se debe recurrir a la compensación sino en el caso de que no sea factible suprimir inmediatamente las medidas incompatibles con el acuerdo abarcado y como solución provisional hasta su supresión. El último recurso previsto en el presente Entendimiento para el Miembro que se acoja a los procedimientos de solución de diferencias es la posibilidad de suspender, de manera discriminatoria contra el otro Miembro, la aplicación de concesiones o el cumplimiento de otras obligaciones en el marco de los acuerdos abarcados siempre que el OSD autorice la adopción de estas medidas.”

3. Aclaración de los derechos y obligaciones mediante la interpretación. (Sistema de solución de Diferencias. Art 31, Art 32, Art 33)

“Art 31: Regla general de interpretación:

1. Un tratado deberá interpretarse de buena fe conforme al sentido corriente que haya de atribuirse a los términos del tratado en el contexto de éstos y teniendo en cuenta su objeto y fin.
2. Para los efectos de la interpretación de un tratado, el contexto comprenderá, además del texto, incluidos su preámbulo y anexos: todo acuerdo que se refiera al

tratado y haya sido concertado entre todas las partes con motivo de la celebración del tratado; todo instrumento formulado por una o más partes con motivo de la celebración del tratado y aceptado por las demás como instrumento referente al tratado.

3. Juntamente con el contexto, habrá de tenerse en cuenta: todo acuerdo ulterior entre las partes acerca de la interpretación del tratado o de la aplicación de sus disposiciones; toda práctica ulteriormente seguida en la aplicación del tratado por la cual conste el acuerdo de las partes acerca de la interpretación del tratado; toda norma pertinente de derecho internacional aplicable en las relaciones entre las partes.

4. Se dará a un término un sentido especial si consta que tal fue la intención de las partes.

Art. 32. Medios de interpretación complementarios: Se podrá acudir a medios de interpretación complementarios, en particular a los trabajos preparatorios del tratado y a las circunstancias de su celebración, para confirmar el sentido resultante de la aplicación del artículo 31, o para determinar el sentido cuando la interpretación dada de conformidad con el artículo 31:deje ambiguo u oscuro el sentido; o conduzca a un resultado manifiestamente absurdo o irrazonable.

Art. 33. Interpretación de tratados autenticados en dos o más idiomas:

1. Cuando un tratado haya sido autenticado en dos o más idiomas, el texto hará igualmente fe en cada idioma, a menos que el tratado disponga o las partes convengan que en caso de discrepancia prevalecerá uno de los textos.

2. Una versión del tratado en idioma distinto de aquel en que haya sido autenticado el texto será considerada como texto auténtico únicamente si el tratado así lo dispone o las partes así lo convienen.
3. Se presumirá que los términos del tratado tienen en cada texto auténtico igual sentido.
4. Salvo en el caso en que prevalezca un texto determinado conforme a lo previsto en el párrafo 1, cuando la comparación de los textos auténticos revele una diferencia de sentido que no pueda resolverse con la aplicación de los artículos 31 y 32, se adoptará el sentido que mejor concilie esos textos, habida cuenta del objeto y del fin del tratado.”

El un sistema de solución de diferencias provee de un mecanismo rápido, eficiente, confiable y orientado hacia las normas, que permita resolver las disputas en torno a la interpretación y aplicación de las disposiciones de los acuerdos abarcados entre los países miembros de la OMC.

Otros órganos involucrados en la resolución de conflictos.

Grupos especiales:

“Los grupos especiales son órganos cuasijudiciales — en cierto modo tribunales — encargados de resolver las diferencias entre los Miembros en primera instancia. Normalmente se componen de tres expertos, y en casos excepcionales de cinco, seleccionados específicamente para cada caso” (OMC: Órganos de la OMC que participan en el proceso de solución de diferencias)

“La función de los grupos especiales es ayudar al OSD a cumplir las funciones que le incumben en virtud del presente Entendimiento y de los acuerdos abarcados. Por consiguiente, cada grupo especial deberá hacer una evaluación objetiva del asunto que se le haya sometido, que incluya una evaluación objetiva de los hechos, de la aplicabilidad de los acuerdos abarcados pertinentes y de la conformidad con éstos y formular otras conclusiones que ayuden al OSD a hacer las recomendaciones o dictar las resoluciones previstas en los acuerdos abarcados. Los grupos especiales deberán consultar regularmente a las partes en la diferencia y darles oportunidad adecuada de llegar a una solución mutuamente satisfactoria.” (Sistema de Solucion de diferencias. Art 11.)

Órgano de Apelación:

“Es un organismo permanente compuesto de siete miembros, que se ocupa de examinar los aspectos jurídicos de los informes emitidos por los grupos especiales. Así pues, el Órgano de Apelación es la segunda instancia (final) de la etapa jurisdiccional... Cuando una parte interpone una apelación contra un informe de un grupo especial, el Órgano de Apelación examina los aspectos jurídicos de la impugnación y puede confirmar, modificar o revocar las constataciones del grupo especial” (OMC: Órganos de la OMC que participan en el proceso de solución de diferencias., s.f.)

Árbitros:

“Además de los grupos especiales y del Órgano de Apelación, es posible recurrir a árbitros, a título individual o en grupos, para que resuelvan ciertas cuestiones en varias etapas del proceso de solución de diferencias. El arbitraje es un medio de solución de diferencias alternativo a los grupos especiales y al Órgano de Apelación, aunque es una posibilidad que

hasta ahora se ha utilizado muy pocas veces¹. Los laudos arbitrales no son objeto de apelación, y pueden hacerse cumplir por conducto del OSD” (OMC: Órganos de la OMC que participan en el proceso de solución de diferencias., s.f.)

ACUERDOS COMERCIALES MANTIENE VIGENTES EL PERÚ:

“Acuerdos Regionales:

Comunidad Andina (CAN)

El Perú participa en la CAN en acuerdos relacionados con la desgravación arancelaria al comercio de bienes, la liberalización subregional de mercados de servicios, normas comunitarias referidas a propiedad intelectual, transporte terrestre, aéreo y acuático, telecomunicaciones y una gama amplia de otros temas de comercio.

Mercosur-Perú

Con este acuerdo se busca formar un área de libre comercio entre el Perú y los cuatro países integrantes del Mercosur (Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay), mediante la expansión y diversificación del intercambio comercial y la eliminación de restricciones arancelarias y no arancelarias que afectan el intercambio recíproco de bienes y servicios.

Acuerdos Multilaterales:

Organización Mundial de Comercio (OMC)

Es el foro de negociación en el que se discuten las normas que rigen el comercio en los países de todo el mundo. La OMC es esencialmente el lugar al que acuden los estados miembros para tratar de arreglar los problemas comerciales que pueda haber entre sí. El Perú es miembro de la OMC desde su conformación en 1995.

Foro de Cooperación Económica del Asia-Pacífico (APEC)

El Perú es miembro del APEC desde 1998 y el ingreso a este foro responde al deseo de afianzar los vínculos económicos existentes y generar mayores relaciones económicas con la región que, en los últimos años, ha presentado el mayor dinamismo en términos de crecimiento económico.” (Ministerio del Comercio Exterior y turismo del Perú, s.f.)

ALGUNOS ACUERDOS COMERCIALES QUE TIENE COLOMBIA VIGENTES:

Según el Ministerio de comercio de industria y Turismo de Colombia –MINCIT, se tienen varios acuerdos vigentes, sin embargo, aquí nombraremos solo algunos:

“ Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Colombia

En agosto de 2009 y luego de dos años de negociaciones, Colombia y México finalizaron los trabajos de adecuación del TLC y suscribieron cinco decisiones contenidas en un protocolo modificadorio referidas al acceso a mercados, las adecuaciones a las reglas de origen, el Comité Regional de Insumos, las facultades adicionales a la Comisión Administradora y el cambio de nombre del Tratado. Esta profundización del Acuerdo está vigente desde el 2 de agosto de 2011.

Tratado de Libre Comercio entre la República de Colombia y las Repúblicas de el Salvador, Guatemala y Honduras

Colombia y los países del Triángulo Norte de Centroamérica (El Salvador, Guatemala y Honduras) iniciaron negociaciones para la firma de un tratado de libre comercio que les permita a los cuatro países mejorar las condiciones de acceso a sus respectivos mercados, aprovechar las complementariedades de sus economías, así como promover las inversiones mutuas, con miras a lograr mayores niveles de desarrollo que beneficien a la población.

Acuerdo de Complementación Económica N° 59 (ACE 59) CAN - Mercosur

Acuerdo de Complementación Económica N° 59 suscrito entre los Gobiernos de la República Argentina, de la República Federativa del Brasil, de la República del Paraguay y de la República Oriental del Uruguay, Estados partes del Mercosur y los Gobiernos de la República de Colombia, de la República del Ecuador y de la República Bolivariana de Venezuela, países miembros de la Comunidad Andina.

Fecha de suscripción: 18 de octubre de 2004.

Fecha de entrada en vigor: Entre Colombia y Argentina: 1 de febrero de 2005.
Entre Colombia y Brasil: 1 de febrero de 2005.
Entre Colombia y Paraguay: 19 de abril de 2005.
Entre Colombia y Uruguay: 1 de febrero de 2005.

Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Estados Unidos de América

El Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y los Estados Unidos de América, sus cartas adjuntas y sus entendimientos fueron suscritos en Washington, el 22 de noviembre de 2006.

Acuerdo Comercial entre la Unión Europea, Colombia y Perú

El Acuerdo Comercial entre Colombia y el Perú, por una parte, y la Unión Europea y sus Estados Miembros, por otra, fue firmado en la ciudad de Bruselas, Bélgica, el 26 de junio de 2012.

El 5 de noviembre de 2014 el Gobierno Nacional expidió el Decreto 2247 a través del cual se señala que nuestro país continuará aplicando sin solución de continuidad, en los términos señalados en el Decreto 1513 de 2013, el Acuerdo Comercial suscrito con la Unión Europea y sus Estados miembros, luego de haberse cumplido con todos los requisitos internos previstos en nuestra ley para la aprobación del mismo.” (MINCIT) Ministerio de comercio industria y Turismo de Colombia., s.f.)

ALIANZA DEL PACÍFICO

“Alianza del Pacífico nació como una iniciativa económica y de desarrollo entre cuatro naciones de América Latina: Chile, Colombia, México y Perú; se establecido en abril de 2011 y constituido formal y jurídicamente el 6 de junio de 2012, con la suscripción del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico.

El principal objetivo de la Alianza del Pacífico es conformar un área de integración profunda que impulse un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías participantes, mediante

la búsqueda progresiva de la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas. Busca generar condiciones de crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías que la conforman; mejorar la proyección al mundo, particularmente al Asia Pacífico, que se perfila como eje fundamental de la economía mundial de este siglo.” ((MINTIC) MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO, s.f.)

CONCLUSIONES

- Es importante la participación de los estudiantes de la facultad de derecho a las misiones internacionales que realiza el Politécnico Grancolombiano, para la adquisición de nuevos conocimientos, expansión de las fronteras de la mente de los alumnos y así conocer otras opciones de vida: académicas y/o laborales.
- La internacionalización de la facultad de derecho del politécnico Grancolombiano, facilita el ingreso de los estudiantes a programas internacionales de alta calidad y reconocidos de manera mundial.
- La organización mundial de comercio, es el ente, que se encarga de regular las relaciones comerciales entre la mayoría de los países que tiene el planeta y por ello es muy que los educandos de derecho tengan conocimiento de las bases de esta entidad.
- Los tratados de libre comercio sn la base de las relaciones comerciales internaciones y están regulados por las normas que dicta la organización mundial de comercio.

- Los mecanismos de solución de diferencias (MSD) tiene como objetivo lograr una solución efectiva y satisfactoria para las partes involucradas en la diferencia y tomar las medidas que pueden tornarse incompatibles con las normas de la OMC, en el caso de que la solución de controversias no sea cumplido.
- Un propósito fundamental del SSD consiste en preservar los derechos y obligaciones de los Estados miembros, de tal manera que ante una política comercial inconsistente con las obligaciones que provienen de los acuerdos del marco de la OMC, el estado que se sienta afectado, este en plenas facultades para invocar las normas y procedimientos establecidos en el SSD, de manera que el estado afectado pueda impugnar la medida impuesta.
- Colombia y Perú comparte los acuerdos de Mercosur, CAN y Acuerdo Comercial entre la Unión Europea, Colombia y Perú. es importante que los países para que tengan un crecimiento en el comercio mundial deben hacer acuerdos con países grandes y países de la región de acuerdo a los beneficios arancelarios para cada país y las ventajas competitivas que ofrezcan los acuerdos.

Bibliografía

1. (MINTIC) MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. (s.f.).
<http://www.mincit.gov.co>. Obtenido de
http://www.mincit.gov.co/tlc/publicaciones/7180/100_preguntas_de_la_alianza_del_pacifico
2. ACUERDO SMC, Art 1. (1999). *ACUERDO SOBRE SUBVENCIONES Y MEDIDAS COMPENSATORIAS*. GATT.
3. Amadeo, K. (13 de Abril de 2017). *GATT: Purpose, History, Pros, Cons. (The First Global Trade Agreement Saved Us From the Depression)*. Obtenido de www.thebalance.com: <https://www.thebalance.com/gatt-purpose-history-pros-cons-3305578>
4. (1948). *Carta de la Habana*. La Habana, Cuba.
5. *Constitución Política del Perú, Art 56*. (1993). Lima, Perú.: Congreso Constituyente Democrático.
6. *Constitución Política del Perú, Art 57*. (1993). Lima, Perú: Congreso Constituyente Democrático.
7. Delpiano Lira, C. (2011). EL MECANISMO DE SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS DE LA OMC. UN ELEMENTO DE SEGURIDAD Y PREVISIBILIDAD EN EL SISTEMA MULTILATERAL DE COMERCIO. *Revista de derecho (Coquimbo)*, 213-239.
8. Franch, B. (2005). *Nuevas Controversias Internacionales y Nuevos Mecanismos de Solución*. Valencia: Tirant lo Blanch, p. 286.
9. GATT, Art 1. (1947). *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio*.
10. GATT, Art 3. (1947). *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio*.
11. GATT, Art 6. (1947). *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio*. .
12. MINCIT) Ministerio de comercio industria y Turismo de Colombia. (s.f.).
<http://www.tlc.gov.co>. Obtenido de
http://www.tlc.gov.co/publicaciones/14515/tratado_de_libre_comercio_entre_la_republica_de_colombia_y_las_republicas_de_el_salvador_guatemala_y_honduras
13. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú. (s.f.).
www.acuerdoscomerciales.gob.pe. Obtenido de
http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=48%3Alo-que-debemos-saber-de-los-tlc&catid=44%3Alo-que-debemos-saber-de-los-tlc&Itemid=81

14. Ministerio del Comercio Exterior y turismo del Perú. (s.f.). *www.acuerdoscomerciales.gob.pe*. Obtenido de http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=48%3Alo-que-debemos-saber-de-los-tlc&catid=44%3Alo-que-debemos-saber-de-los-tlc&Itemid=81
15. Negociaciones de la Ronda de Uruguay. (1986-94). *www.wto.org*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/thewto_s.htm
16. OMC - Subvenciones y medidas compensatorias: explicación. (s.f.). *www.wto.org*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/scm_s/subs_s.htm
17. OMC: Información técnica sobre salvaguardias. (s.f.). *www.wto.org*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/safeg_s/safeg_info_s.htm
18. OMC: Órganos de la OMC que participan en el proceso de solución de diferencias. (s.f.).
19. OMC: Órganos de la OMC que participan en el proceso de solución de diferencias. (s.f.). *www.wto.org*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/disp_settlement_cbt_s/c3s1p1_s.htm
20. (1949). *Ronda de Annecy*. Annecy: GATT.
21. (1960). *Ronda de Dillon*. Ginebra: GATT.
22. (1947). *Ronda de Ginebra*. Ginebra: GATT.
23. (1973). *Ronda de Tokio*. Ginebra: GATT.
24. (1951). *Ronda de Torquay*. Torquay: GATT.
25. (1963). *Ronda Kennedy*. Ginebra: GATT.
26. (1986). *Ronda Uruguay*. Punta del Este: GATT.
27. Roza, O. G. (1998, Dic, Julio. N° 12). De los acuerdos del Gatt a la Organización Mundial del Comercio. Implicaciones para América Latina. *INNOVAR, revista decencias administrativas y sociales.*, 154.
28. Sistema de Solucion de diferencias. Art 11. (s.f.). OMC.
29. Sistema de Solucion de Diferencias. Art 3, parragrafo 2. (s.f.). OMC.
30. Sistema de Solucion de Diferencias. Art 3, parragrafo 7. (s.f.). OMC.
31. Sistema de solución de Diferencias. Art 31, Art 32, Art 33. (s.f.). OMC.
32. *www.wto.org*. (s.f.). Obtenido de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/whatis_s.htm

33. *www.wto.org*. (s.f.). Obtenido de
https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact1_s.htm
34. *www.wto.org*. (s.f.). Obtenido de
https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact1_s.htm
35. *www.wto.org*. (s.f.). Obtenido de
https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact2_s.htm#top