



**Solución  
de Controversias  
Comerciales  
Inter-Gubernamentales:**

**Enfoques  
Multilaterales  
y Regionales**



Banco Interamericano de Desarrollo  
Departamento de Integración  
y Programas Regionales


**ITD**

División Integración,  
Comercio  
y Asuntos Hemisféricos



Instituto para  
la Integración de América  
Latina y el Caribe

**Editores:  
Julio Lacarte  
Jaime Granados**



**Solución  
de Controversias  
Comerciales  
Inter-Gubernamentales:**

**Enfoques  
Multilaterales  
y Regionales**

**Editores:  
Julio Lacarte  
Jaime Granados**



ITD

Banco Interamericano de Desarrollo  
Departamento de Integración y Programas Regionales

Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe BID - INTAL  
Esmeralda 130, pisos 16 y 17 (C1035ABD) Buenos Aires, Argentina -  
<http://www.iadb.org/intal>

División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos  
1300 New York Avenue, NW. Washington, D.C. 20577 Estados Unidos  
<http://www.iadb.org/int>

*Las opiniones expresadas pertenecen a los autores y no necesariamente reflejan  
la posición oficial del BID y/o INTAL-ITD, o de sus países miembros.*

Impreso en Argentina

Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe  
Solución de Controversias Comerciales Inter-Gubernamentales: Enfoques Multilaterales y Regionales  
1ª ed. - Buenos Aires: BID-INTAL, 2004.  
00 p.; 28 x 21 cm.

ISBN 950-738-203-8

1. Economía Internacional. I. Título  
CDD 338.91

US\$ 15.00

Edición:  
Susana Filippa

# PRÓLOGO

**ENRIQUE V. IGLESIAS**

*PRESIDENTE EJECUTIVO*

*BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO*

Uno de los elementos esenciales para el éxito de la integración comercial internacional radica en que los países miembros de esa integración puedan contar con mecanismos institucionales que le den un respaldo adecuado a los acuerdos suscritos. Entre esos mecanismos, los sistemas de solución de controversias adecuados son quizás los más importantes.

El Banco Interamericano de Desarrollo, a través de la Iniciativa Especial sobre Comercio e Integración del Departamento de Integración y Programas Regionales, desea promover con esta publicación y con la conferencia que le precedió, el análisis cuidadoso de una serie de temas relevantes para los diferentes mecanismos multilaterales y regionales de solución de controversias comerciales. El Banco está convencido de la importancia de estos temas como garantes de la efectividad de los procesos de integración económica de los países de América Latina y el Caribe entre sí y con el resto de mundo.

A través de esta publicación, el Banco quiere difundir un mayor entendimiento de las muy variadas facetas de los mecanismos de solución de controversias en el comercio internacional, incluyendo sus implicaciones sobre las negociaciones comerciales y, en general, sobre las relaciones económicas internacionales. Dada la calidad de los análisis de quienes escriben estos ensayos, nos abriga la seguridad de que este volumen ayudará al análisis minucioso y comprensión de estos temas tan complejos y de tanta actualidad.



## AGRADECIMIENTOS

### JULIO LACARTE Y JAIME GRANADOS

Ni este libro ni la conferencia que le antecedió, celebrada en Montevideo, pudieron haber sido posibles sin el esfuerzo y colaboración de muchas personas.

Agradecemos al Dr. Jorge Batlle Ibáñez, Presidente de la República Oriental del Uruguay por habernos honrado con su presencia en la inauguración y en la sesión matutina del primer día de la conferencia. Al Dr. Didier Opertti, Ministro de Relaciones Exteriores de ese país, no solo por habernos acompañado en la ceremonia de clausura de la conferencia sino por habernos brindado su opinión sobre el recién aprobado Protocolo de Olivos. Fue tan valiosa su intervención que hemos decidido incorporarla como un Capítulo más en este libro.

Queremos agradecer a Nohra Rey de Marulanda y a Robert Devlin, Gerente y Subgerente respectivamente del Departamento de Integración y Programas Regionales y a Peter Kalil, Jefe de la División de Comercio, Integración y Asuntos Hemisféricos, todos del Banco Interamericano de Desarrollo, por su apoyo a la conferencia internacional que antecedió a este libro y a la publicación del mismo, tanto en idioma inglés como en español, con el financiamiento de la Iniciativa Especial para Comercio e Integración. En el Banco también agradecemos el apoyo brindado por Pablo Pezzimenti, Silvia Leal y Jorge Seleme.

Agradecemos profusamente a la Cámara Nacional de Comercio y Servicios del Uruguay, en particular a su anterior presidente Horacio Castells, a James Whitelaw del Centro de Conciliación y Arbitraje de la Corte de Arbitraje Internacional para el MERCOSUR –también basado en la Cámara-, a Claudio Piacenza, Alicia Pola, Laura Gomensoro, Mabel Calvo y a todas las demás personas de la Cámara que de una u otra forma se involucraron activamente en la preparación y celebración de tan exitosa conferencia.

Nuestro caluroso saludo va también para quienes participaron con sus ponencias o sus comentarios en la conferencia, así como a aquellos que, sin haber estado en Montevideo con nosotros, contribuyeron con los valiosos documentos que presentamos en este libro. Agradecemos a Valerie Hughes, Debra Steger, Steve Charnovitz y Ernst-Ulrich Petersmann por sus consejos sobre la conferencia y/o sobre esta publicación.

También queremos reconocer el esfuerzo de las señoras Sarah Wilson y Vivian López por sus eficientes servicios de traducción, así como la asistencia de Lesley Cassar en la revisión final del manuscrito. Finalmente, agradecemos profundamente al personal del Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL) por su apoyo en la edición y publicación de estos materiales.

Para nosotros ha sido un placer trabajar con todos ustedes.



# TABLA DE CONTENIDOS

## Prólogo

## Agradecimientos

## Siglas y acrónimos

i

## Introducción General

1

*Julio Lacarte y Jaime Granados*

## / La Perspectiva Global

- 1 Estudio Comparativo de los Mecanismos de Solución de Diferencias del GATT y de la OMC: ¿Qué se Logró en la Ronda Uruguay? 13

*Julio Lacarte y Fernando Piérola*

- 2 ¿Adónde va la OMC? Reflexiones sobre los Desafíos que Enfrentará en el Futuro el Sistema Multilateral de Comercio 33

*Rufus Yerxa*

- 3 La Dinámica Externa del Entendimiento sobre Solución de Diferencias: Un Primer Análisis Acerca de su Incidencia sobre las Relaciones y Negociaciones Comerciales 41

*John Weekes*



4	El Sistema de Solución de Diferencias de la OMC: Una Experiencia Exitosa <i>Valerie Hughes</i>	61
5	Dejar que Entre el Sol: Una Opinión sobre el Examen del Entendimiento sobre Solución de Diferencias <i>James Bacchus</i>	88
6	Últimas Novedades y Trabajos Académicos sobre los Recursos para el Cumplimiento de las Normas de la OMC <i>Steve Charnovitz</i>	95
7	El Sistema de Solución de Diferencias de la OMPI: El Centro de Arbitraje y Mediación de la OMPI <i>Carlos Fernández Ballesteros</i>	107
8	Mesa Redonda: Perspectivas para la Ronda Doha de la OMC y su Repercusión sobre la Solución de Controversias	129
<b>// MECANISMOS REGIONALES Y SUBREGIONALES DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS</b>		
9	Nuevas Perspectivas para la Solución de Controversias en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) <i>Juan Rojas Penso</i>	133
10	Régimen de Solución de Controversias en el MERCOSUR <i>James Whitelaw</i>	139
11	El Nuevo Mecanismo de Solución de Controversias del MERCOSUR <i>Didier Opertti</i>	149
12	La Solución de Controversias en el Derecho Comunitario Andino <i>Ricardo Vigil Toledo</i>	159
13	Solución de Diferencias Comerciales entre Estados: La Experiencia de los Países Centroamericanos <i>Roberto Echandi</i>	173

14	Mesa Redonda: La Efectividad de los Mecanismos de Solución de Controversias en América Latina	185
15	15. La Solución de Controversias en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) <i>Debra Steger</i>	187
16	Mesa Redonda: Virtudes y Debilidades del Sistema de Solución de Controversias del TLCAN	203
17	El Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas <i>Kurt Riechenberg</i>	205
18	Mesa Redonda: Diferencias en Materia de Solución de Controversias entre Europa y las Américas	213
<b>/// ORIENTACIONES Y TENDENCIAS</b>		
19	Una Aproximación a Nuevas Tendencias en los Mecanismos de Solución de Controversias de Acuerdos Comerciales Preferenciales <i>Félix Peña</i>	217
20	El Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA): Un Sistema de Solución de Controversias Incierto en una Era Colmada de Incertidumbres <i>Luiz Olavo Baptista</i>	231
21	Tratamiento de las Asimetrías en Tamaño y Desarrollo en los Acuerdos Comerciales Internacionales: Algunas Sugerencias para la Solución de Controversias en los Acuerdos Norte-Sur <i>Jaime Granados y Ann Casanova</i>	239
22	Mesa Redonda: ¿Satisfacen las Actuales Propuestas de Procedimientos para Solución de Controversias en el ALCA las Necesidades de los Países Participantes?	269
23	La Proliferación y Fragmentación de los Mecanismos de Solución de Controversias en el Comercio Internacional: Los Procedimientos de Solución de Diferencias de la OMC y los Mecanismos de Solución Alternativa de Controversias <i>Ernst-Ulrich Petersmann</i>	273

24	Mesa Redonda: ¿Puede y Debe Evitarse la Proliferación de Mecanismos Sobre Solución de Controversias?.	319
25	Arbitrajes: La Participación de los Estados en Controversias Internacionales con Inversionistas Extranjeros. <i>Jan Paulsson</i>	323
<b>IV IV. CUESTIONES PRÁCTICAS DE LA SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS</b>		
26	El Centro de Asesoría Legal en Asuntos de la OMC <i>Leo Palma</i>	343
27	Mesa Redonda: Discusión sobre Servicios de Solución de Controversias Proporcionados a Gobiernos por Varias Organizaciones Internacionales	355
28	El Proteccionismo Agrícola y las Negociaciones Multilaterales en la OMC <i>Carlos Pérez del Castillo</i>	357
29	El Mecanismo de Solución de Diferencias de la OMC en Perspectiva ¿Cómo Hacer Frente a los Subsidios a la Agricultura que Distorsionan el Comercio? <i>Marcos Jank, Leandro Araújo y José Díaz</i>	369
30	Mesa Redonda: Perspectivas para la Solución de Controversias en la OMC sobre Cuestiones Agrícolas	393
	Conclusiones Generales. Solución de Controversias Comerciales Intergubernamentales: Enfoques y Negociaciones Multilaterales y Regionales <i>Julio Lacarte y Jaime Granados</i>	397
	<b>Autores</b>	407

## SIGLAS Y ACRÓNIMOS

AARU	Acuerdo sobre la Agricultura de la Ronda Uruguay
ABARE	Oficina de Economía Agropecuaria y de los Recursos Naturales de Australia
ACP	Acuerdos Comerciales Preferenciales
ACWL	Centro de Asesoría Legal en Asuntos de la OMC
ADPIC	Aspectos de la Propiedad Intelectual vinculados con el Comercio
ADR	Resolución Alternativa de Controversias ( <i>Alternative Dispute Resolution</i> )
AEC	Arancel Externo Común
AELC	Asociación Europea de Libre Comercio
AGCS	Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
ALCA	Área de Libre Comercio de las Américas
AMI	Acuerdo Multilateral de Inversiones
AMUMA	Acuerdos Multilaterales sobre el Medio Ambiente
AWP	Precio Mundial Ajustado ( <i>Adjusted World Price</i> )
BIRPI	Oficinas Internacionales Reunidas para la Protección de la Propiedad Intelectual ( <i>Bureaux Internationaux Réunis pour la Protection de la Propriété Intellectuelle</i> )
CCI	Cámara de Comercio Internacional

CCP	Pagos Anticíclicos ( <i>Counter-Cyclical Payments</i> )
ccTLD	Nombres de Dominio de Nivel Superior correspondientes a códigos de países
CDI	Comisión de Derecho Internacional de Naciones Unidas
CECA	Comunidad Europea del Carbón y del Acero
CEDEAO	Comunidad Económica de los Estados del África Occidental
CEDH	Convenio Europeo sobre Derechos Humanos
CEE	Comunidad Económica Europea
CEEA	Comunidad Europea de la Energía Atómica
CEG	Ganancias por Intercambio de Certificados ( <i>Certificate Exchange Gains</i> )
CEI	Comunidad de Estados Independientes
CFP	Contrato de Flexibilidad en la Producción
CIADI	Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones
CIE	Comité de Impugnación Extraordinaria
CIJ	Corte Internacional de Justicia
CJC	Corte Centroamericana de Justicia
CLC	Comisión de Libre Comercio
CNUDMI	Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional
COMESA	Mercado Común del África Oriental y Austral
CPA	Corte Permanente de Arbitraje
CPJI	Corte Permanente de Justicia Internacional
CSP	Pagos a los Productores de Semillas de Algodón ( <i>Cotton Seed Payments</i> )
ECJ	Tribunal de Justicia Europeo ( <i>European Court of Justice</i> )
EIE	Exclusión de los Ingresos Extraterritoriales
ESD	Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se Rige la Solución de Diferencias de la OMC
EVE	Empresas de Ventas en el Extranjero
FAO	Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación
FIRA	Agencia para el Examen de la Inversión Extranjera del Canadá

---

GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
GCI	Indemnización a la industria algodonera de Georgia ( <i>Georgia Cotton Indemnity</i> )
GMC	Grupo Mercado Común
gTLD	nombres de dominio genéricos de nivel superior
ICANN	Corporación de Asignación de Nombres y Números de Internet
IED	Inversión Extranjera Directa
IIPA	Alianza Internacional de la Propiedad Intelectual ( <i>International Intellectual Property Alliance</i> )
IIRSA	Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional de Suramérica
LDP	Pagos por Deficiencia de Préstamos ( <i>Loan Deficiency Payments</i> )
MAAN	Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado
MAL	Préstamos de Asistencia para la Comercialización ( <i>Marketing Assistance Loans</i> )
MCCA	Mercado Común Centroamericano
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
MGA	Medida Global de Ayuda
MIC	Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio
MLA	Pagos de Asistencia por Pérdidas en el Mercado ( <i>Market Loss Assistance</i> )
MLG	Ganancia de Préstamos de Comercialización ( <i>Marketing Loan Gain</i> )
MSCCA	Mecanismo de Solución de Controversias Comerciales de Centroamérica
NMF	Nación Más Favorecida
OECD	Organización de Cooperación y Desarrollo Económico
OGM	Organismos Genéticamente Modificados
OIC	Organización Internacional del Comercio
OIT	Organización Internacional del Trabajo
OMC	Organización Mundial del Comercio
OMPI	Organización Mundial de Propiedad Intelectual
ONG	Organización No Gubernamental
OSD	Órgano de Solución de Diferencias

PCT	Tratado de Cooperación en materia de Patentes
PMA	Países Menos Adelantados
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias
SMC	Subvenciones y Medidas Compensatorias
TBI	Tratado Bilateral de Inversiones
TED	Trato Especial y Diferenciado
TIDM	Tribunal Internacional del Derecho del Mar
TJCA	Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina
TLC	Tratado de Libre Comercio
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
TPR	Tribunal Permanente de Revisión
UDRP	La Política Uniforme de Resolución de Controversias de Nombre de Dominio ( <i>Uniform Domain-Name Dispute-Resolution Policy</i> )
UIT	Unión Internacional de Telecomunicaciones
UMP	Pago por Comercialización del Usuario ( <i>User Marketing Payment</i> )
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
UNCTC	Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales
UNESCO	Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura
USTR	Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos
WCT	Tratado de la OMPI sobre Derecho de Autor
WPPT	Tratado de la OMPI sobre Interpretación o Ejecución y Fonogramas

# INTRODUCCIÓN GENERAL

**JULIO LACARTE Y JAIME GRANADOS**

El fenómeno de la inserción de los países en la economía internacional se ha hecho visible -entre otras maneras de manifestarse- por la proliferación de acuerdos de integración comercial y económica suscritos entre muchos países en los últimos años. Estos acuerdos tienen muy diferente morfología y varían desde los múltiples acuerdos de libre comercio bilaterales -de cuyas negociaciones nos informan los periódicos diariamente- hasta las negociaciones multilaterales auspiciadas por la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Una tendencia que se percibe en estos acuerdos es la inclusión de mecanismos de solución de controversias como estrategia para resolver las diferencias que se presentan en la aplicación de los acuerdos así como para reforzar el cumplimiento de las obligaciones adquiridas. El mundo de los mecanismos de solución de controversias es complejo y dinámico. Por un lado, aún cuando se pueden observar amplias tendencias, cada mecanismo en cada acuerdo de integración es un microcosmos. Por otro, un acuerdo comercial puede tener más de un mecanismo. Al realizar un inventario de toda esa gama de enfoques y matices que ofrecen tal cantidad de mecanismos, podemos observar que estamos frente a una materia cuyo análisis es difícil por sus múltiples implicaciones y ramificaciones de todo orden.

El objetivo de este libro es colaborar en el entendimiento de una gran cantidad de elementos importantes en muchos de estos mecanismos. El alcance del libro permitirá al lector entrar en contacto con una variedad muy amplia de temas: desde el sistema de solución de controversias de la OMC hasta las últimas innovaciones en los acuerdos bilaterales de libre comercio suscritos entre los países del Hemisferio Occidental y entre éstos y algunos socios comerciales en Asia, pasando -por supuesto- por los mecanismos de las uniones aduaneras en ese Hemisferio y hasta el Tribunal Europeo de Justicia. Igualmente, se exploran cuestiones de naturaleza horizontal como la problemática mundial relacionada con la proliferación y fragmentación de los sistemas de solución de controversias, la selección de foro (*forum-shopping*), el reconocimiento de la especial situación de los países en desarrollo en los litigios comerciales y en las negociaciones de los mecanismos de solución de controversias, el avance de las negociaciones multilaterales de la Agenda de Desarrollo de Doha y el impacto de los litigios agrícolas recientes sobre esas negociaciones, así como cuestiones sectoriales como los mecanismos especiales disponibles en materia de propiedad intelectual o de inversión.

La gran mayoría de las contribuciones en este libro fueron ponencias presentadas en el contexto de la Conferencia sobre Solución de Controversias en el Comercio Internacional organizada por los editores, que se celebró en Montevideo, Uruguay, los días 15 y 16 de abril de 2004. Algunas pocas contribuciones fueron solicitadas a



sus autores para redondear mejor los contenidos de esta publicación. Los autores, en todo caso, son personas de reconocida capacidad y trayectoria internacional en los respectivos temas. La Conferencia fue ocasión también para celebrar mesas redondas en torno a los temas propuestos por los ponentes. Dada la calidad de esos intercambios, este libro incluye también resúmenes de las discusiones sostenidas en esas mesas redondas. Estos resúmenes se encuentran intercalados entre los diferentes Capítulos del libro.

El énfasis del libro se encuentra claramente en los mecanismos de solución de controversias Estado-Estado. Sin embargo, algunos de los Capítulos se dedican total o parcialmente a los canales disponibles para el sector privado para la solución de sus problemas, así como a las complejas relaciones entre esos canales y los canales estatales.

Este libro está dirigido hacia una audiencia variada. En primer lugar, los artículos aquí incluidos tienen especial relevancia para el funcionario público involucrado en los procesos de formulación de política comercial, de negociaciones y de litigio comercial internacional. En segundo lugar, la lectura de este libro le resultará interesante al sector privado, entendiendo como tal a ese conjunto de actores que realizan los negocios internacionales: productores, comerciantes e inversionistas, tanto en materia de bienes como de servicios y de propiedad intelectual, y la amplia gama de asesores que prestan sus servicios al sector privado: cámaras, gremios, asociaciones, abogados practicantes, economistas, etc. En tercer lugar, aún cuando este libro no fue concebido originalmente con un propósito académico, la actualidad de todos los temas, la información brindada y la agudeza de los análisis aquí vertidos hace que la academia se beneficie también de su lectura. En ese sentido, el libro también puede resultar relevante para propósitos de capacitación de especialistas en temas de comercio internacional, ya sea que se enfoquen hacia la política pública o hacia al el aspecto transaccional privado. En cuarto lugar, el libro es valioso para el público en general que quiere entender un aspecto esencial de las relaciones comerciales internacionales. La sociedad civil, como parte de ese público, pasa por un momento de asombro e inquietud ante todos los acontecimientos que trae consigo la globalización. Este libro busca arrojar luz sobre muchos de los temas que normalmente se perciben como arcanos con el propósito de diseminar mejor su entendimiento, comprender sus desafíos y contribuir a la construcción de soluciones adecuadas.

## **EL ENFOQUE GLOBAL**

El mecanismo de solución de diferencias de la OMC es el principal punto de referencia en materia de solución de controversias comerciales internacionales. De ahí que es menester iniciar ordenadamente con los análisis referidos a ese mecanismo. Este libro dedica su Parte I a los sistemas globales para la solución de controversias, fundamentalmente el de la OMC, aunque también se incluye un análisis de algunos sistemas especializados de la Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI).

El período previo a la conclusión de la Ronda Uruguay (1947-1993) demostró las bondades y falencias del mecanismo de solución de controversias forjado a través de los años bajo los auspicios del GATT. El Capítulo I de Julio Lacarte y Fernando Piérola pone el mecanismo del sistema multilateral de comercio en perspectiva histórica y describe el tortuoso camino por el que debió transitar el sistema actual codificado fundamentalmente en el Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se Rige la Solución de Diferencias de la OMC negociado durante la Ronda Uruguay. Al contrastar ambas experiencias, el lector puede apreciar claramente la envergadura de los acontecimientos y la importancia de los cambios sustanciales introducidos en el sistema. Entre estos, llama poderosamente la atención la facilidad diseñada en el sistema para la aprobación cuasi-automática de las decisiones finales, lo cual en el pasado implicaba quizás la debilidad más importante del sistema. Igualmente, la creación del Órgano de Apelación implica un momento cumbre en el sistema multilateral de comercio al reconocer la necesidad de un órgano que garantice la consistencia y coherencia de las decisiones arbitrales. La filosofía legal y política que alimenta estas innovaciones denota una mayor madurez de las relaciones comerciales en el mundo. Las reflexiones expresadas en este Capítulo abren la puerta para el análisis de otros potenciales problemas, a saber, la proliferación de acuerdos regionales y subregionales que, a su vez, genera una proliferación de mecanismos de solución de controversias con los consabidos fenómenos de selección de foros, de conflictos de normas y la amenaza de una fragmentación de los sistemas de solución de controversias. Este libro abordará esos temas en otros Capítulos más adelante.

Rufus Yerxa, Sudirector General de la OMC, nos brinda en el Capítulo 2 una visión sobre los desafíos por los que atraviesa actualmente la Agenda de Desarrollo de Doha, es decir, la novena ronda de negociaciones comerciales multilaterales. Yerxa señala cómo los temas agrícolas, acceso a mercados, servicios, antidumping y el trato especial y diferenciado para los países en desarrollo vuelven a acaparar la atención del mundo y nos brinda un panorama de las consecuencias del fracaso o del éxito que puedan tener las negociaciones. El desarrollo de esta Agenda es esencial para el progreso que se pueda hacer en materia de solución de controversias. Si bien la revisión del Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se Rige la Solución de Diferencias de la OMC no está formalmente vinculado al “todo único” prescrito por los ministros en Doha, es difícil ver avances en este frente si la Agenda como un todo no progresa.

Las controversias comerciales tienen un impacto sobre el ritmo de las negociaciones y esa relación corta en ambas direcciones. El Capítulo 3 de John Weekes, entre otros, es claro al respecto. El análisis de Weekes, diplomático comercial de larga data y ex Embajador de Canadá ante la OMC, señala que las negociaciones, la solución de controversias y el manejo de las relaciones comerciales constituyen una tríada de elementos que se deben calibrar cuidadosamente para obtener beneficios comerciales específicos. Weekes percibe que ha hecho falta, tanto a nivel de formulación de política, de negociación y de análisis académico, esa coordinación estrecha de los temas. Este Capítulo pone sobre la mesa una serie de ideas y ejemplos que demuestran la importancia -y los eventuales réditos- de establecer esos ligámenes. En forma muy perceptiva, este Capítulo señala, por ejemplo, que las negociaciones pueden facilitar los resultados en materia de solución de controversias por cuanto la implementación de las negociaciones puede ser utilizada como ocasión para implementar también enmiendas necesarias para satisfacer el cumplimiento de obligaciones en los términos señalados por un panel arbitral, porque es más fácil obtener aprobación política -cuando se perdió un panel- en el contexto de la aprobación de un paquete más amplio donde también hay ganancias.

El Capítulo 4 de Valerie Hughes, actual Directora de la Secretaría del Órgano de Apelación de la OMC, nos narra la experiencia en la aplicación del nuevo mecanismo de solución de controversias de la OMC desde su entrada en vigor en 1994. Este Capítulo constituye una excelente síntesis del mecanismo de la OMC, de su experiencia práctica y de los principales problemas que lo aquejan. En términos generales, Hughes describe esta experiencia como una historia de éxito. Si bien se reconoce la necesidad de introducirle ciertos ajustes, el récord es uno de satisfacción para los usuarios y, en el contexto de la revisión del mecanismo que se efectúa actualmente, no se oyen voces que reclaman por una revisión estructural del mismo.

De seguido, James Bacchus, ex Presidente del Órgano de Apelación de la OMC, ofrece una excelente contribución en el Capítulo 5 sobre precisamente los temas que requieren revisión urgente en el mecanismo de solución de diferencias de la OMC. En particular, el autor argumenta que el sistema debe ser más transparente a través de la apertura al público de algunas de las etapas del procedimiento y mediante la codificación de la práctica actual de aceptar comunicados *amicus curiae*. También argumenta Bacchus que es importante mejorar el entendimiento de ciertas reglas claves del sistema incluyendo, por ejemplo, las referidas a pruebas, alcance de la revisión (*standard of review*), la interrelación entre las disputas comerciales y las disputas en otras áreas del Derecho Internacional tales como la protección ambiental, aspectos laborales, derechos humanos, y otros. El Capítulo también llama a la creación de paneles arbitrales permanentes, tal y como lo han propuesto las Comunidades Europeas en la revisión del mecanismo, llama a mayor colaboración con los países en desarrollo; sugiere que se aumenten los recursos disponibles para las funciones de solución de controversias, que se revisen las reglas sobre la secuencia entre la implementación de la decisión y retorsión y que se consideren reglas sobre la reparación de daños. Bacchus concuerda con la visión exitosa del mecanismo de la OMC, pero argumenta que una revisión como la sugerida contribuirá enormemente a mejorar su efectividad y -muy importante- su legitimidad.

Steve Charnovitz, connotado Profesor de Derecho de la Universidad George Washington, nos hace en el Capítulo 6 un análisis del estado de la literatura y de las decisiones recientes en OMC en torno al importantísimo tema del cumplimiento e implementación de las decisiones emanadas del sistema de solución de controversias de esa organización. El autor señala los dos puntos de vista centrales en una especie de contienda que se libra simultáneamente en la literatura especializada y en el debate de política. El primero manifiesta que el actual mecanismo de la OMC es una emanación del paradigma tradicional existente en GATT según el cual el

mecanismo facilita la compensación como una opción expedita para reconstituir el balance de derechos y obligaciones entre los Miembros cuando uno de ellos violenta las obligaciones multilaterales. El segundo, por el contrario, critica ese paradigma tradicional porque facilita la “compra del incumplimiento”, un expediente demasiado fácil para un país grande, y que no genera claridad, ni torna predecible el sistema multilateral de comercio. Por el contrario, esta segunda tesis argumenta que el cambio institucional y legal operado en OMC luego de la Ronda Uruguay hizo que el sistema multilateral de comercio transite hacia un nuevo paradigma: los compromisos fueron asumidos para respetarlos y el mecanismo de solución de diferencias de la OMC fue diseñado para hacer cumplir esos compromisos como función esencial; únicamente después, en forma transitoria y voluntaria, se puede brindar compensación. Charnovitz suscribe esta segunda tesis y aporta nuevas consideraciones políticas y legales para fundamentarla.

El Capítulo 7 se dedica a un mecanismo multilateral fuera del contexto de la OMC: el del Centro de Arbitraje y Mediación de la OMPI, expuesto por Carlos Fernández Ballesteros, ex Subdirector General de la OMPI. El autor narra la génesis del Centro y brinda un cuadro comprensivo de los mecanismos de solución de controversias que están disponibles en el marco específico de la propiedad intelectual y, en particular, de los nombres de dominio, un elemento muy relevante y actual en un mundo interconectado por el Internet. El Capítulo en sus primeras páginas describe la relación entre el Acuerdo sobre los Aspectos de la Propiedad Intelectual vinculados con el Comercio (ADPIC) de la OMC y la OMPI, así como la relación entre los respectivos mecanismos de solución de controversias de ambos foros. Este Capítulo pone en evidencia que hay -hoy por hoy- todo otro mundo fuera de la OMC y de los acuerdos comerciales que ha surgido para atender necesidades particulares de muchos actores. Se espera que esta lectura inicie la reflexión del lector en torno a los temas de la proliferación y la necesidad de coordinar la labor jurisdiccional de la multiplicidad de foros que han surgido y seguirán surgiendo en el futuro.

Al final de esta Parte I se encuentra el informe de la mesa redonda titulada “Las perspectivas de la Agenda de Desarrollo de Doha de la OMC y sus repercusiones sobre la solución de diferencias comerciales”. En esa mesa redonda se tocan los temas más relevantes, no sólo para el avance en general de las negociaciones sino en particular las agrícolas y las de solución de diferencias. Para una mayor utilidad, se recomienda la lectura conjunta de este informe y del último informe de mesa redonda del libro cuyo enfoque es precisamente la relación entre negociaciones agrícolas y litigios comerciales.

## **MECANISMOS REGIONALES Y SUBREGIONALES PARA LA SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS**

El mundo también ha sido testigo de la reciente proliferación de cientos de acuerdos de integración comercial a nivel regional y subregional. Una explosión de acuerdos tendientes a la creación de zonas de libre comercio o de uniones aduaneras ha hecho que mucha de la atención se vuelque hacia esos acuerdos. Su dinámica comercial es interesante, al punto que el crecimiento del comercio intraregional, por lo menos en el Hemisferio Occidental, es claramente imputable a dichos acuerdos. Estos acuerdos, sin embargo, no están libres de polémica. Una parte de la literatura ha mostrado su preocupación por los efectos comerciales que pueden generar, no sólo en los términos típicos de desviación del comercio y la inversión sino por el efecto de desviación de la atención política y por la creación de múltiples y complejos sistemas de preferencias comerciales que no necesariamente contribuyen a una simplificación del sistema internacional de comercio. Otra parte de la literatura, por el contrario, estima que estos acuerdos pueden fungir como parte del andamiaje necesario para construir un mejor sistema multilateral de comercio y que, en todo caso, ante el lento avance de la apertura multilateral, los acuerdos han brindado el marco para avanzar en procesos de apertura comercial más dinámicos. En realidad, hay argumentos en todas las direcciones. Lo que es un hecho de la vida real, sin embargo, es que los acuerdos de integración regional y subregional están aquí para quedarse.

Cada acuerdo de integración regional o subregional tiene a su vez su propio mecanismo de solución de controversias. Los alcances del mecanismo varían en función de los alcances del acuerdo. Se observa un cierto principio de la proporcionalidad. Sin embargo, la linealidad es difícilmente parte del cuadro que se observa en el Hemisferio Occidental. La Parte II del libro estudia la situación en regiones y subregiones a ambos lados del Atlántico: el marco de la ALADI, el NAFTA, el Mercado Común Centroamericano, la Comunidad Andina,

MERCOSUR y la Unión Europea. En muchos de estos acuerdos se podrá ver cómo el mecanismo de solución de controversias de la OMC ha servido como fuente de inspiración.

El Capítulo 8 trae a la atención del lector los canales de solución de controversias provistos en el marco de la ALADI. La ALADI, como acuerdo sombrilla bajo el cual se han negociado una cantidad importante de acuerdos comerciales de variado alcance entre sus once miembros, ha tenido bajo su agenda el tema de la solución de controversias. El actual Secretario General de la ALADI, Juan Rojas Penso, informa que la ALADI ha tenido altos y bajos en su evolución como foro para resolver disputas. Sin embargo, Rojas sugiere en este Capítulo que la Secretaría de ALADI está en una posición adecuada para constituirse en un foro de apoyo a la solución de controversias comerciales en la región latinoamericana.

Sobre los mecanismos de solución de controversias en MERCOSUR el libro cuenta con dos contribuciones. La primera por James Whitelaw, primer vicepresidente de la Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial. La segunda por Didier Operti, Ministro de Relaciones Exteriores de Uruguay. El Capítulo 9 de Whitelaw realiza un análisis crítico del nuevo Protocolo de Olivos, que es el nuevo marco para la solución de controversias en el MERCOSUR, y plantea que el nuevo protocolo representa un avance respecto del sistema anterior. Sin embargo, Whitelaw señala algunas de las carencias del nuevo mecanismo, en particular lo referido a los reclamos de personas privadas. Por su parte, Operti en el Capítulo 10 también hace una serie de reflexiones sobre los progresos que han quedado registrados en el Protocolo de Olivos y plantea la idea de que el Tribunal Permanente de Revisión sea efectivamente un tribunal permanente y no uno de convocatoria. Igualmente, Operti plantea un mecanismo para facilitar la aprobación doméstica de muchas de las normas comunitarias que han sido aprobadas por los Poderes Ejecutivos de los cuatro países miembros del MERCOSUR pero que no han sido internalizadas. El mecanismo consistiría en la aplicación directa de las normas comunitarias cuando, transcurrido un plazo que se debe determinar, la Comisión Parlamentaria Conjunta del MERCOSUR no defina otra cosa. La idea es pragmática pero muy provocativa. Corresponde, entonces, generar una discusión al respecto, lo cual queda obviamente fuera del alcance de este libro.

El siguiente mecanismo en este libro es el de la Comunidad Andina. El Capítulo 12, escrito por Ricardo Vigil Toledo, Magistrado de la Corte Andina de Justicia, nos presenta un análisis de dicha Corte, inspirada claramente en la Corte Europea de Justicia. El Capítulo demuestra el único esfuerzo supranacional en materia jurisdiccional en el Hemisferio Occidental, su evolución, su éxito y sus limitaciones. El mecanismo ha trabajado satisfactoriamente y de manera expedita. Para efectos de análisis, el autor traza paralelismos entre la Corte europea y el mecanismo del MERCOSUR. Uno de los problemas en los cuales el autor sugiere que se debe trabajar es el de la legitimidad de la Corte como órgano regional. Hay un nivel de desconocimiento importante de las funciones y labores de la Corte en todos los países miembros de la Comunidad Andina. Superar ese escollo mediante actividades de divulgación popular y capacitación de jueces y abogados puede ser muy importante para el trabajo de la Corte. Finalmente, el autor enfatiza que no existe un mecanismo bueno o uno malo, simplemente cada uno tiene un trasfondo político al que obedecer. El de la Comunidad Andina es uno que busca la integración profunda de la subregión, proceso ese que ha registrado períodos de avance y de retroceso.

El caso del mecanismo de solución de controversias del Mercado Común Centroamericano ejemplifica muy bien lo difícil que es avanzar hacia la profundización de la integración regional. El Capítulo 13, de Roberto Echandi, Embajador Adjunto de Costa Rica para las negociaciones del tratado de libre comercio entre Centroamérica y Estados Unidos, señala muchas de esas dificultades, en particular la necesidad de adecuar las instituciones a los objetivos de política. El Capítulo describe la evolución del mecanismo centroamericano que ha pasado por procesos de consulta diplomática y política, por propuestas de Corte de Justicia Centroamericana que no han logrado despegar, hasta llegar al mecanismo arbitral actual fuertemente inspirado en el de la OMC. El Capítulo pone el mecanismo en una perspectiva amplia de promoción del desarrollo económico regional y de credibilidad de los compromisos adquiridos, sobretodo por países pequeños en desarrollo, como son los centroamericanos.

A pesar de los múltiples problemas señalados en muchos de los mecanismos subregionales en América Latina, el segundo informe de mesa redonda de este libro, titulado "¿Qué tan eficientes son los mecanismos de solución de controversias en América Latina?" pone de manifiesto que la apreciación es satisfactoria. Los

participantes señalan que los mecanismos existentes han funcionado bien para el estado de desarrollo del comercio intrarregional. De hecho, hay voces que señalan que estos mecanismos regionales y subregionales son bastante adecuados y accesibles para los países por lo que deben ser considerados como alternativas serias a otros foros de más difícil manejo, tales como el de la OMC. Queda claro, entonces, que pueden haber foros que eventualmente pueden brindar una solución regional. La decisión sobre cómo escoger el foro más adecuado requiere tomar en cuenta una cantidad importante de factores. Esa decisión, como se verá más adelante en el libro, es una decisión estratégica y muy compleja.

El mecanismo del NAFTA es parada obligada no solamente porque bajo dicho acuerdo transita el flujo más importante de comercio bilateral en el mundo, sino porque sirvió como modelo para muchos otros acuerdos de nueva generación en América Latina y el Caribe. En el Capítulo 14, Debra Steger, Profesora de Derecho de la Universidad de Ottawa, aborda de frente dos de los múltiples mecanismos de solución de controversias del NAFTA: el mecanismo Estado-Estado, y el sistema de revisión bilateral de las decisiones sobre la imposición de derechos antidumping y compensatorios. Steger analiza su funcionamiento durante los primeros diez años de existencia del NAFTA y brinda un examen objetivo de algunos de los temas más relevantes tales como la intervención de partes privadas, la transparencia, la obligatoriedad de la decisión final y las limitaciones identificadas en el sistema, en particular en lo que refiere a selección de panelistas. El tema tiene una relevancia y actualidad especiales, sobretudo a la luz del impacto que varias medidas en Estados Unidos tienen sobre las exportaciones canadienses.

Seguidamente, el libro incluye el informe de la mesa redonda titulada “Virtudes y Debilidades del Mecanismo de Solución de Controversias del NAFTA”. Los participantes ponen especial énfasis en el tema de la selección de foro, en particular la escogencia del foro ante la disyuntiva OMC/NAFTA. También señalan las virtudes y defectos identificados, donde sobresale claramente el problema de la selección de los miembros de los paneles arbitrales. Luego se vierten otras opiniones más controvertidas en torno a temas como los acuerdos laborales y ambientales, la supuesta superioridad del NAFTA sobre la OMC por permitir aquel acudir directamente a la retorsión en caso de incumplimiento con la decisión arbitral, y otros.

Como se indica arriba, la Corte Europea de Justicia cumple una función importante en la administración de justicia en lo que a los instrumentos legales de la integración europea concierne. Dicho papel lo juega en forma exclusiva. Si lugar a dudas la Corte Europea corresponde al modelo más avanzado a nivel internacional de jurisdicción supranacional y como tal constituye un modelo por alcanzar, como se vio, en otras subregiones del mundo, como en la Comunidad Andina y quizás también en el MERCOSUR. El Capítulo 15, de Kurt Riechenberg, Jefe de Gabinete del Presidente de la Corte Europea de Justicia, aborda este tema mediante una explicación de los conceptos básicos de la integración europea y el rol del Derecho Internacional en la salvaguarda de ese proceso. El Capítulo describe la organización, los procedimientos legales y las competencias de la Corte y señala algunas de las decisiones fundamentales, por ejemplo en materia de efecto directo de las normas y de responsabilidad de los Estados en casos de violación de normas comunitarias. Riechenberg argumenta que la Corte ha cumplido bien su papel y está preparada para abordar muchos de los retos que trae consigo la ampliación de la Unión Europea.

Finalmente, esta Parte incluye el informe de la mesa redonda sugestivamente titulada “Las Diferencias en Materia de Solución de Controversias en Europa y las Américas”. Los participantes manifestaron una variedad de puntos de vista. Varios son los puntos que llaman la atención en esta mesa redonda, entre ellos el hecho que no hay una experiencia de justicia supranacional en las Américas debido a que, con excepción de la Comunidad Andina, los proyectos de integración tienen objetivos muy divergentes al compararlos con el proceso europeo. Esto define muchas de las diferencias subsiguientes, no sólo en términos de legitimidad de los mecanismos sino también en cuanto a sus alcances, independencia judicial, garantías, acceso de personas privadas a la justicia regional y otros elementos, muchos de los cuales no son sino un reflejo de las asimétricas relaciones de poder entre Estados. Llama la atención el consenso entre los participantes en que la prevalencia del rol del derecho es una de las mejores formas de promover la legitimidad de los procesos de integración regionales y subregionales.

## ORIENTACIONES Y TENDENCIAS

En el Hemisferio Occidental también se han detectado innovaciones en materia de mecanismos en los acuerdos comerciales más recientes. En el Capítulo 16, Félix Peña nos ilustra algunas de las más importantes innovaciones en los mecanismos, para lo cual toma como modelo el acuerdo de libre comercio suscrito entre Chile y Corea del Sur. Algunas de las características apuntadas, sin embargo, también se hacen efectivas en los acuerdos suscritos en los últimos meses tales como el acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos con los países centroamericanos y con la República Dominicana, y los acuerdos de aquel país con Australia y con Marruecos. Las principales innovaciones se pueden identificar, según Peña, en los temas de cobertura, transparencia, cooperación y consultas, selección del foro, procedimientos y disponibilidad de métodos alternos de solución de controversias.

Uno de los proyectos de integración comercial más importantes y ambiciosos jamás concebidos es el del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Iniciado desde 1994, el proyecto había venido avanzando ininterrumpidamente hasta junio de este año. En los últimos meses, sin embargo, las negociaciones no han continuado. Es muy probable que la actual suspensión de las negociaciones obedezca a coyunturas que con frecuencia aparecen en negociaciones de tan amplio alcance como las del ALCA. Por ello, existe una buena probabilidad de que las negociaciones del ALCA continúen en el año 2005 aunque, por supuesto, se debe reconocer que hay varios factores que podrían eventualmente atentar contra dicha continuidad. En todo caso, el proyecto es sumamente valioso y requiere su profunda consideración. Por ello, el Capítulo 17 de Luiz Olavo Baptista, actual miembro del Órgano de Apelación de la OMC, aborda el mecanismo de solución de controversias del ALCA. Si bien no es posible discernir un mecanismo concreto de solución de controversias en el ALCA por la falta de consenso en muchos de sus elementos, Baptista señala las semejanzas y diferencias entre el mecanismo del ALCA (suponiendo que es lícito hacer una lectura del borrador de mecanismo del ALCA bajo la premisa de que muchos de los elementos del sistema propuesto son aceptados por los 34 países que lo negocian) y la OMC y ofrece valiosas observaciones al respecto. Se enfatiza también la necesidad de equilibrar las asimetrías que existen en el Hemisferio donde hay países de muy variadas capacidades económicas, políticas e institucionales.

Ese tema de las asimetrías en el tamaño de las economías y niveles de desarrollo es abordado más ampliamente en el Capítulo 18 de Jaime Granados y Ann Casanova. Ese Capítulo inicia con la breve presentación de un marco analítico para la clasificación de los tratamientos de esas asimetrías en cuatro categorías: trato especial y diferenciado, desarrollo de capacidad, asistencia técnica *ad hoc* y legalización del sistema. Con esa tipología, los autores exploran brevemente una serie de acuerdos y negociaciones comerciales (OMC y las negociaciones de Doha, MERCOSUR, NAFTA, el acuerdo de libre comercio entre Chile y Estados Unidos, el acuerdo de libre comercio entre Centroamérica y los Estados Unidos, y el proyecto de mecanismo del ALCA) para clasificar y analizar la efectividad de los tratamientos efectivamente concedidos para abordar las asimetrías. Todo esto conduce al ofrecimiento de una serie de sugerencias básicas para los negociadores, en particular de países en desarrollo que negocian acuerdos ambiciosos tipo Norte-Sur, que subrayan la importancia fundamental de legalizar los mecanismos y los acuerdos en general de manera que se garantice el mejor cumplimiento posible de las obligaciones, así como la necesidad de contar con más desarrollo de capacidades institucionales, sin olvidar la necesidad de asistencia técnica *ad hoc*, así como algunos elementos de trato especial y diferenciado.

Para seguir abordando el tema del ALCA, el libro de seguido ofrece un resumen de los resultados de la mesa redonda sugestivamente titulada "¿Satisfacen las propuestas del ALCA las necesidades de los países participantes en materia de solución de controversias?". En esa mesa redonda se señalan algunos de los desafíos más importantes del ALCA en esta materia específica. En particular, los participantes señalaron la necesidad de acordar un mecanismo que permita el cumplimiento cabal de las obligaciones que eventualmente se negocien. Se reconoce que el proyecto está en plena gestación y que por ello no hay todavía espacio para conclusiones sino para observaciones y por eso se sugiere que el mecanismo del ALCA debe contar fundamentalmente con una serie de elementos que se observan en la OMC: apoyo institucional adecuado de la Secretaría, apoyo en asesoría legal a los países en desarrollo, un órgano de apelación y un órgano político de monitoreo del cumplimiento similar al Órgano de Solución de Diferencias. Esto pone en evidencia que el mecanismo de la OMC es un punto de referencia esencial para muchos otros mecanismos en acuerdos comerciales plurilaterales

y amplios. Se pone en evidencia aquí que los negociadores regionales deben dar seguimiento cuidadoso a las negociaciones multilaterales para aprender de la experiencia, no cometer errores ya cometidos en otros foros, y darle consideración cuidadosa a la revisión actual bajo el marco de Doha para transferir muchas de las lecciones multilaterales.

De seguido, Ernst-Ulrich Petersmann, Profesor de Derecho Internacional y Europeo del Instituto Universidad Europea de Florencia, nos ofrece en el Capítulo 19 un panorama muy comprensivo de otro de los temas de mayor actualidad en materia de solución de controversias de comercio internacional: el de la proliferación y la fragmentación. Este Capítulo condensa en relativamente pocas páginas un proceso de observación muy amplio y agudo y traza paralelismos y relaciones entre mecanismos comerciales y otros que no son necesariamente comerciales pero que empiezan a entrecruzarse con los primeros. La literatura especializada es realmente escasa en temas tan transversales como éste. Con la rigurosidad metodológica y riqueza de información que lo caracteriza, el Profesor Petersmann inicia explorando el tema del aumento en el traslape de las jurisdicciones y los desafíos de selección de foro que se observa actualmente. Luego se ofrece un panorama de la cantidad de métodos para la solución de controversias en el Derecho Internacional Público y cuestiona si muchos de estos métodos son en definitiva, los óptimos. El autor luego pondera algunas de las alternativas que se presentan al resolver conflictos dentro de la OMC, la Corte Internacional de Justicia, ICSID, y la OMPI. Petersmann señala que hay necesidad de distinguir los conflictos de conformidad con los intereses subyacentes que en última instancia promueven la controversia y que eso puede colaborar en la promoción de la consistencia legal necesaria entre los mecanismos de solución de controversias domésticos e internacionales. Finalmente, el autor incorpora algunas prescripciones de política. El Capítulo manifiesta que la competencia entre jurisdicciones debería ser utilizada como un incentivo para la cooperación judicial y para la promoción del derecho a través de redes judiciales.

La mesa redonda titulada “¿Se podría y se debería evitar la proliferación de Mecanismos de Solución de Controversias?” revela diferentes puntos de vista al respecto. Algunos de los participantes en dicha mesa redonda argumentaron que es imposible detener la tendencia de los países a negociar acuerdos internacionales y a incluir en ellos los mecanismos que consideren adecuados para resolver las controversias que se presenten. Otros argumentan que se debería restringir esa posibilidad para evitar la fragmentación futura del sistema comercial. Algunos argumentan que el verdadero problema es evitar los conflictos de normas y la manera de abordar estos problemas en los mecanismos. Un relativo consenso aparece, sin embargo, en que la proliferación *per se* no necesariamente es un problema. Los problemas de la fragmentación y de los potenciales conflictos de normas sí parecieran preocupar más. Al respecto, se sugiere mayor coordinación entre negociadores, entre jueces, y entre estos y aquellos.

El tema de la solución de diferencias entre Inversionista y Estado es definitivamente otro de los temas candentes en las relaciones económicas internacionales. En general, la sociedad civil ha mostrado su fuerte preocupación con estos mecanismos desde las negociaciones del fallido Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI) en el seno de la OECD a finales de la década anterior. El Capítulo 20, escrito por Jan Paulsson, Presidente de la Corte de Arbitraje Internacional de Londres, plantea una serie de interesantes observaciones sobre los mecanismos Inversionista-Estado, que resultan muy oportunos en este momento en que la globafobia ha resuelto criticar a dichos mecanismos. Paulsson argumenta que el Derecho Internacional es un instrumento de conveniencia propia para los países que lo suscriben y brinda un recuento histórico en respaldo de sus argumentos. Las principales ideas de este ensayo radican en cuatro postulados fundamentales: someter a los Estados a decisiones vinculantes de tribunales internacionales no es una invención históricamente nueva; los tribunales arbitrales son instrumentos de Derecho -no de países ricos o de países pobres- que permiten a los Estados contraer compromisos creíbles; no se debe culpar a los tribunales arbitrales por los contenidos de los acuerdos; y la necesidad de respetar las decisiones arbitrales para poder derivar los beneficios de largo plazo del Derecho. Esta lectura contribuye a poner la discusión en la dimensión analítica adecuada. Definitivamente hay mucho que corregir y enmendar en las tendencias globalizantes que imperan actualmente. Sin embargo, también es cierto que las relaciones entre Estados y de estos con actores privados extranjeros van a seguir aumentando en el futuro. Por ello, poner al Derecho Internacional como un instrumento propicio para un tejido armónico de relaciones comerciales internacionales es sumamente importante. Este Capítulo apunta a ello.

## **CUESTIONES PRÁCTICAS DE LA SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS**

La Parte IV de este libro aborda fundamentalmente dos grupos de temas de suma relevancia que ya habían sido previamente planteados y analizados en el libro. En esta Parte, sin embargo, los temas son abordados de manera más específica. El primero se refiere al apoyo que necesitan los países en desarrollo en materia de litigios comerciales internacionales. El segundo se refiere al imponente tema de las negociaciones agrícolas de la OMC y su relación con las controversias agrícolas.

El Capítulo 21 fue escrito por Leo Palma, Subdirector del Centro de Asesoría Legal sobre Asuntos de la OMC, quien narra la génesis, servicios y funcionamiento de dicho Centro. El Centro obedece a un esfuerzo pionero de países desarrollados y en desarrollo para asistir a los países en desarrollo, especialmente a los países en desarrollo menos adelantados, en sus litigios comerciales en el seno de la OMC. El Centro brinda sus servicios legales a un precio más cómodo que los precios regulares de una firma legal especializada. Esta iniciativa tiene un valor extraordinario, no solamente por el claro elemento de solidaridad internacional que representa, sino por el ejemplo que sienta en un tema tan delicado, al punto que varias contribuciones en este libro plantean la idea de establecer en las Américas un servicio similar con miras a apoyar las relaciones comerciales intra- e inter-hemisféricas. La idea de un centro de esta naturaleza, en el contexto de un continente unido por un acuerdo de integración comercial, definitivamente requiere seria consideración.

La mesa redonda sobre “Servicios de Solución de Controversias Brindados a Gobiernos por Varias Organizaciones Internacionales” confirma lo anterior. Dadas las limitaciones institucionales en los países en desarrollo, se reconoce la urgencia de equipar a los países con instrumentos para estar en mejores condiciones al litigar en foros comerciales. Se ha dicho que el trato especial y diferenciado reflejado en las normas del mecanismo de la OMC no ha sido utilizado por los países en desarrollo para no desmejorar la legitimidad de su caso frente a países más poderosos. La tendencia pareciera ser optar por el desarrollo de la capacidad institucional doméstica como la mejor alternativa, seguida por la existencia de servicios de apoyo como los del Centro de Asesoría Legal sobre Asuntos de la OMC. Los servicios de apoyo, sin embargo, deberían ampliarse para incluir otros apoyos técnicos, por ejemplo en materia cuantitativa relevante para las disputas comerciales.

El Capítulo 22 hace una ponderada reflexión sobre uno de los temas más importantes y de mayor actualidad en el comercio internacional: las negociaciones agrícolas de la OMC. Este Capítulo, escrito por Carlos Pérez del Castillo, Ex Embajador de Uruguay ante la OMC y Ex Presidente del Consejo General de esa organización, hace un recuento de los tres pilares de la distorsión agrícola mundial: los subsidios a la exportación, los problemas de acceso al mercado y los programas de apoyo interno. Pérez del Castillo recorre estos tres temas a la luz de los mandatos de negociación de la Agenda de Desarrollo de Doha y brinda un panorama claro y bien fundamentado sobre las posibilidades reales de éxito de las negociaciones. El Capítulo señala fundamentalmente que el tema más duro en estas negociaciones será el de acceso a los mercados, en tanto que es posible esperar más flexibilidad en los temas de subsidios a las exportaciones y medidas de apoyo interno. El autor plantea algunos escenarios y brinda estimaciones sobre las ganancias en el comercio que se generarían en caso de llegar a un acuerdo satisfactorio en estas negociaciones.

Marcos Jank, Leandro de Araujo y José Díaz establecen en el Capítulo 23 un ligamen claro entre el mecanismo de solución de controversias de la OMC y los temas agrícolas. Este Capítulo, muy rico en el procesamiento de información cuantitativa de muy difícil recolección, es particularmente relevante en este año por haber expirado la Cláusula de Paz del Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC. Al estar abierta la “temporada de caza”, resulta muy interesante discutir las relaciones entre la existencia de subsidios, las posibilidades de promover litigios en OMC y la relación de todo esto con las negociaciones agrícolas bajo el mandato de Doha. El Capítulo se enfoca particularmente en el caso del Algodón de Altura iniciado por Brasil contra los Estados Unidos por el supuesto uso de subsidios en términos contrarios a las obligaciones ante la OMC, pero contiene información sumamente valiosa sobre los programas de subsidios en beneficio de otros productos agrícolas como el maíz, arroz, frijol de soya y trigo. La información provisional disponible al momento revela que Brasil tuvo razón en este caso, aunque quizás no sea sino hasta finales del 2004 que se conozcan con certeza los resultados finales del mismo. Estas reflexiones conducen a poner en perspectiva el rol y la legitimidad misma de la OMC como foro de solución de diferencias y de negociación. Los autores son de la opinión que,



dados los altos niveles de subsidio a la agricultura en los Estados Unidos, un resultado positivo para Brasil implica ganancias en la credibilidad del foro y de su mecanismo. Lo contrario, implicaría una pérdida grave para todo el sistema mundial de comercio. Sea como sea, ciertamente habrán muchos ojos volcados sobre los resultados de este caso, y otros semejantes, buscando conclusiones de todo tipo con relación a la agricultura nacional e internacional, las negociaciones, los mecanismos de solución de controversias, la OMC y las alternativas de los países.

La mesa redonda sobre "Perspectivas para la Solución de Controversias en la OMC sobre Cuestiones Agrícolas" comparte muchas de esas opiniones. En esta mesa redonda, una de las más ricas en la Conferencia y en este libro, los participantes vierten una gran cantidad de muy interesantes observaciones sobre la historia del tema desde los tiempos del GATT, la delicada relación entre los litigios y las negociaciones agrícolas, y la dimensión política y técnica de estos temas. Hay consenso en que el litigio debe utilizarse en forma proactiva pero muy cuidadosa para obtener resultados positivos en las negociaciones multilaterales. Se advierten también los riesgos y desafíos inherentes y se reconoce el importante rol que han tenido organizaciones no gubernamentales internacionales, como OXFAM, en la recopilación y divulgación de información sobre las implicaciones negativas en el mundo en desarrollo de los subsidios brindados por los países desarrollados a sus productores agrícolas.

Finalmente, las Conclusiones buscan poner en perspectiva los principales puntos de vista manifestados en los diferentes Capítulos de este libro. Sin pretensión de ser exhaustos, los autores desean brindar un vistazo de la amplísima gama de temas analizados a través de los veintidós capítulos y ocho informes de sendas mesas redondas. Para ello, se proponen ocho conclusiones principales que son desarrolladas con un poco más de detalle. En estas queda claro que el Derecho Internacional es una herramienta de apoyo para las relaciones internacionales armónicas y para el desarrollo económico de los países en desarrollo. También se identifica una correlación entre los diferentes mecanismos de solución de controversias y los objetivos de política de los diferentes tipos de acuerdos de integración. Se reconoce el fundamental papel del mecanismo de la OMC pero se reconoce también que hay necesidad de ciertos cambios. Se resume la relación biunívoca entre negociaciones y litigio y se enfatiza la necesidad de apoyar mucho más a los países en desarrollo en la construcción de sus propias capacidades de litigio comercial internacional.