

**UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS
FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIAS POLÍTICAS
CARRERA DE DERECHO**



**“ESTRATEGIAS PARA LA CONSOLIDACIÓN Y AMPLIACIÓN
DEL PRINCIPIO JURÍDICO ECONÓMICO DEL TRATO
ESPECIAL Y DIFERENCIADO PARA BOLIVIA EN LA OMC”**

Postulante: Nevin Moreno Ojopi

Tutor : Asdrual Columba Jofré

**La Paz – Bolivia
2009**

AGRADECIMIENTO:

**A la universidad por haberme
acogido en sus aulas, a los
docente por transmitirme sus
conocimientos y a los amigos
que me motivaron.**

DEDICATORIA:

A mis hijas Samantha y Salma

RESUMEN ABSTRACT

La Organización Mundial del Comercio (OMC) es la base jurídica e institucional del sistema multilateral de comercio. De ella derivan las principales obligaciones contractuales que determinan la manera en que los gobiernos configuran y aplican las leyes y reglamentos comerciales nacionales. Es también la plataforma en que se desarrollan las relaciones comerciales entre los distintos países mediante un ejercicio colectivo de diferencia, negociación y consenso.

El objetivo principal de la OMC es el de coadyuvar al desarrollo económico de los países que la conforman, estableciendo reglas orientadas hacia la liberación del comercio mundial, sobre la base de los principios de un comercio sin discriminación, plasmado en el Trato de la Nación más Favorecida y el Trato Nacional; un comercio, más libre; previsibilidad y transparencia; fomento de la competencia leal y la promoción del desarrollo y la reforma económica.

El Principio de Trato Especial y Diferenciado conjuntamente el concepto de países en desarrollo tuvo su concreción con la acción de la UNCTAD la cual diseñó instrumentos necesarios para atenuar las asimetrías, como es el caso del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) que no es más que el mecanismo por medio del cual un País Desarrollado permite el ingreso de productos a su mercado en condiciones preferenciales, procedentes de un determinado número de países en vías de desarrollo. Así como el Trato Especial y Diferenciado (TED) implementado por la OMC.

La presente investigación está enfocada en el estudio del Trato Especial y Diferenciado a los Países en Desarrollo, específicamente en Bolivia en el marco de la Organización Mundial del Comercio, lo cual nos permitirá identificar ventajas, beneficios y quizás obstáculos. Si bien se hará énfasis en el trabajo empírico el caso estudiado exige un marco de referencia teórica para analizar e

interpretar los datos recolectados. Pretendiéndose, establecer una propuesta, la cual contendrá bases estratégicas para ampliar y consolidar los beneficios del Trato Especial y Diferenciado otorgado, buscando disminuir las asimetrías existentes entre los Países en Desarrollo y desarrollados en el Sistema Internacional.

“ESTRATEGIAS PARA LA CONSOLIDACIÓN Y AMPLIACIÓN DEL PRINCIPIO JURÍDICO ECONÓMICO DEL TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO PARA BOLIVIA EN LA OMC”

INDICE GENERAL

Portada	i
Agradecimientos	ii
Dedicatoria	iii
Resumen “abstract”	iv
Índice	
DISEÑO E INVESTIGACIÓN DE LA TESIS.....	1
1. ENUNCIADO DEL TEMA DE LA TESIS	1
2. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA.....	1
3. PROBLEMATIZACIÓN	2
4. DELIMITACION DEL TEMA	3
4.1. DELIMITACION TEMATICA	3
4.2. DELIMITACION ESPACIAL	3
4.3. DELIMITACION TEMPORAL	3
5. FUNDAMENTACIÓN E IMPORTANCIA DEL TEMA	3
6. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	5
6.1. OBJETIVO GENERAL	5
6.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS	5
7. MARCO TEORICO	6
8. HIPOTESIS DEL TRABAJO	8

9. VARIABLES	9
VARIABLE INDEPENDIENTE	9
VARIABLE DEPENDIENTE	9
UNIDADES DE ANÁLISIS:	9
10. METODOS DE INVESTIGACIÓN	9
METODOS	10
a) Método Exploratorio	10
b) Método Descriptivo	10
c) Método Analítico	10
11. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN	11
DESARROLLO DEL DISEÑO DE PRUEBA DE LA TESIS.....	11
INTRODUCCIÓN	11
CAPITULO I MARCO TEÓRICO	18
1.1 TEORÍA DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES	18
1.2 SISTEMA MULTILATERAL DEL COMERCIO	21
1.3 LA RONDA DE DOHA: UN PASO HACIA LA GESTIÓN DE LA GLOBALIZACIÓN EN BENEFICIO DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO (PED).....	25
1.4 TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.....	26
1.5 TEORÍA DE LA ESTRATEGIA	28
CAPITULO II MARCO CONCEPTUAL	36
2.1 ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL	36
2.2 PAÍSES EN DESARROLLO	36
2.3 NACIÓN MÁS FAVORECIDA	36
2.4 TRATO NACIONAL	37

2.5	CONFERENCIAS MINISTERIALES	37
2.6	SISTEMA DE COMERCIO INTERNACIONAL	38
2.7	UNCTAD	38
2.8	ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO	38
2.9	ASIMETRÍA	39
2.10	TRATAMIENTO ASIMÉTRICO	39
2.11	ARMONIZACIÓN	39
	CAPÍTULO III MARCO REFERENCIAL	40
3.1	ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT)	40
3.1.1	Principios y objetivos fundamentales del (GATT)	40
3.2	LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO	43
3.2.1	Principios	45
3.2.2	Estructura de la OMC	50
3.3	CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO DEL COMERCIO	52
3.3.1	Composición de la UNCTAD	55
3.3.2	Conferencia ministerial	55
3.3.3	Junta de comercio y desarrollo	55
3.3.4	Las comisiones	56
3.3.5	Reuniones de expertos	56
3.3.6	Estructura de la secretaría	56
	CAPITULO IV MARCO JURIDICO	59
4.1	SISTEMA INTERNACIONAL	59
4.2	EL SISTEMA INTENACIONAL Y EL DERECHO INTERNACIONAL	61
4.3	DIVISIÓN DEL DERECHO INTERNACIONAL	63

4.3.1 Derecho Internacional Público:	63
4.3.2 Derecho Internacional Privado:	64
4.3.3 Fuentes del Derecho Internacional	64
4.3.4 Clasificación de las fuentes	64
CAPITULO V MARCO PRÁCTICO	69
5.1. BOLIVIA Y LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC)	69
5.1.1 Subvenciones a las exportaciones	71
5.1.2 Avances en las negociaciones multilaterales sobre agricultura.....	72
5.2 PARTICIPACIÓN DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO EN EL GATT Y LA OMC	76
5.3 COMITÉ DE COMERCIO Y DESARROLLO	78
CAPITULO VI PROPUESTA	83
6.1 RELACIÓN PROBLEMA - EFECTO – SOLUCIÓN	83
6.2 DESARROLLO E IMPLEMENTACIÓN DE LA PROPUESTA	84
6.3 DESARROLLO DE LAS ACCIONES INTERNAS	86
6.4 DESARROLLO DE LAS ACCIONES EXTERNAS.....	89
CONCLUSIONES	
RECOMENDACIONES	
BIBLIOGRAFIA	
ANEXOS	

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

1. ENUNCIADO DEL TEMA DE LA TESIS

“ESTRATEGIAS PARA LA CONSOLIDACIÓN Y AMPLIACIÓN DEL PRINCIPIO JURÍDICO ECONÓMICO DEL TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO PARA BOLIVIA EN LA OMC”

2. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

A partir del comunicado estadounidense de la no ampliación de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPDA), las exportaciones bolivianas al mercado americano se vieron afectadas, y el gobierno boliviano anunció la inserción a nuevos mercados, empero se denota que no existen mecanismos adecuados para acceder a estos mercados.

En el Comercio Internacional, los Estados usan sus ventajas competitivas y comparativas que les permite un rápido crecimiento industrial con financiamiento a bajos costos y a largo plazo, investigación y transferencia de tecnología, muchas de ellas, aunque no todas. Asimismo, utilizan medidas proteccionistas creando barreras de protección a sus mercados internos que influyen negativamente en el relacionamiento equitativo e igualitario del mismo. Estos aspectos generan que el comercio internacional no beneficie a países en desarrollo como Bolivia, y las condiciones de intercambio comercial sean asimétricas.

Es así, que se ha planteado medidas para reducir estas diferencias, las mismas que se encuentran plasmadas en Tratados y Convenios Internacionales para coadyuvar a un comercio igualitario, simétrico y recíproco dentro del Sistema internacional.

Un ejemplo, es la Resolución N° 21 II, aprobada en el Segundo Periodo de Sesiones de la UNCTAD, desarrollada en la ciudad de Nueva Deli - India en 1968, donde se acordó el Principio de Tratamiento de Derechos Preferencias de los Países Desarrollados a los Países en Desarrollo con el objeto de que el intercambio comercial en el Sistema Internacional sea simétrico; en esa misma lógica se concretó el principio del Trato Especial y Diferenciado.

Sin embargo, el principio de tratamiento de derechos preferenciales, el Trato Especial y Diferenciado y otros planteamientos en búsqueda de un comercio proporcional no han logrado los objetivos esperados por los países beneficiados.

La pregunta es el porque no se han logrado los resultados esperados, será por la falta de consolidación, información o tal vez por falta de participación de los propios interesados en su formulación.

3. PROBLEMATIZACIÓN

La necesidad de analizar el principio del Trato Especial y Diferenciado y proponer lineamientos y estrategias de negociación buscando ampliar y consolidar sus beneficios se plantea en el siguiente problema:

¿LA DETERMINACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA LA CONSOLIDACIÓN Y AMPLIACIÓN DEL PRINCIPIO JURÍDICO ECONÓMICO DEL TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO PERMITIRÁ LA REDUCCIÓN DE ASIMETRÍAS E INSERCIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL?

4. DELIMITACION DEL TEMA

4.1. DELIMITACION TEMATICA

El presente trabajo de investigación se circunscribe al área internacional, toda vez que se estudiará el principio del Trato Especial y Diferenciado establecido por la Organización Mundial del Comercio, para los países en desarrollo.

4.2. DELIMITACION ESPACIAL

El ámbito geográfico donde se desarrollará la presente investigación que se generalizara en el territorio Boliviano será la ciudad de La Paz donde se encuentran las mayores instituciones Internacionales encargadas sobre la problemática abordada.

4.3. DELIMITACION TEMPORAL

La investigación se desarrollara entre la gestión 1995-hasta el primer semestre del 2008, es decir la gestión de inicio de la OMC.

5. FUNDAMENTACIÓN E IMPORTANCIA DEL TEMA

En una publicación del Fondo Monetario Internacional, la cual establece que los países ricos deben predicar con el ejemplo y abrir sus mercados, textualmente reza que "...facilitar el acceso de los Países en Desarrollo es una de las medidas más importantes que los países ricos pueden adoptar para reducir la pobreza mundial, según los economistas principales del Banco Mundial y el FMI...¹"

¹ La Publicación No. 28 del Fondo Monetario Internacional (FMI).La Paz, 28 octubre de 2002

Es una de las razones por las que en el marco de la Organización Mundial del Comercio se establece el Trato Especial y Diferenciado², el cual se refiere a la inserción de los Países en Desarrollo en el Sistema Multilateral del Comercio buscando un desarrollo económico y expansión del comercio mundial.

El Trato Especial y Diferenciado (TED) comprende:

- Asistencia Técnica
- Gradualidad de Plazos de cumplimiento de los compromisos de los países en Desarrollo en la OMC
- Medidas destinadas a aumentar las oportunidades comerciales de los Países en Desarrollo.

El análisis de TED, permitirá conocer los beneficios, ventajas y oportunidades que se brindan a los Países en Desarrollo y principalmente a Bolivia.

Bolivia un país en desarrollo con una economía pequeña, necesita de mecanismos que le permitan participar en el Comercio Internacional de forma equitativa. Uno de esos mecanismos es el TED, mediante el cual debemos buscar la forma de consolidarlo y fortalecerlo a través de estrategias que serán plasmadas en la propuesta del presente Trabajo, buscando garantizar el desarrollo económico social y político de nuestro país.

En este sentido, la participación de nuestro país en la OMC debe encararse con bastante seriedad y responsabilidad buscando obtener a través de estrategias internas y externas la consolidación y ampliación de los beneficios otorgados a través del TED.

² Esta expresión suena como una contradicción. parece sugerir que se trata de algún tipo de trato especial para un país determinado, pero en la OMC significa realmente la no discriminación, es decir el tratar a todos de manera prácticamente igual. lo que sucede en la OMC es lo siguiente: cada miembro trata a todos los demás miembros igualitariamente

Justificación Teórica

La investigación propuesta busca, analizar la adopción de medidas jurídicas y su no aplicación en el campo internacional, mediante la explicación del concepto de asimetrías, la Teoría del Comercio Internacional, la Teoría de la estrategia, identificando la situación de los Países en Desarrollo en el Sistema Internacional.

Justificación Práctica

El presente trabajo servirá para determinar bases estratégicas que permitan reducir las asimetrías de Bolivia como País en Desarrollo dentro el Sistema Internacional del Comercio.

Justificación Social

El resultado del presente trabajo permitirá identificar bases estratégicas de negociación para ampliar y consolidar los beneficios otorgados por la OMC y así de este modo influir en el desarrollo económico y expansión en el Comercio Internacional de nuestro país.

6. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

6.1. OBJETIVO GENERAL

- Determinar Estrategias para la ampliación y consolidación del principio jurídico económico del Trato Especial y Diferenciado de Bolivia en la Organización Mundial del Comercio para reducir las asimetrías en el Comercio Internacional.

6.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Establecer la estructura del Sistema Internacional y la participación de los Países en Desarrollo.
- Identificar las ventajas del principio de Trato Especial y Diferenciado en

la OMC, de los Países en Desarrollo en el Sistema Multilateral de Comercio.

- Identificar los avances y obstáculos para la consolidación del principio del Trato Especial y Diferenciado en Bolivia en el marco de la OMC.
- Identificar los factores que determinen el desarrollo y ampliación del principio del Trato Especial y Diferenciado en la OMC para Bolivia.
- Describir los antecedentes, funciones y estructura de la Organización Mundial del Comercio y la UNCTAD.
- Analizar el Sistema Jurídico Internacional, identificando sus ventajas, desventajas y sus mecanismos de acción.
- Proponer bases estratégicas para la aplicación y extensión del Trato Especial y Diferenciado.

7. MARCO TEORICO

El Principio de Trato Especial y Diferenciado conjuntamente el concepto de países en desarrollo tuvo su concreción con la acción de la UNCTAD³ la cual diseñó instrumentos necesarios para atenuar las asimetrías, como es el caso del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) que no es más que el mecanismo por medio del cual un País Desarrollado permite el ingreso de productos a su mercado en condiciones preferenciales, procedentes de un determinado número de países en vías de desarrollo⁴. Así como el Trato Especial y Diferenciado (TED) implementado por la OMC.

De acuerdo al TED la OMC tiene disposiciones que determinan un trato más favorable para los Países en Desarrollo. Reconocen el hecho de que los Países en Desarrollo miembros han asumido compromisos nuevos y significativos, tanto sustantivos como de procedimiento, y reconocen la diversidad y

³ Unctad Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo celebrada por primera vez en Ginebra (Suiza), en 1964.

⁴ Comisión Europea Dirección General de Comercio folleto del Sistema de Preferencias Generalizadas, febrero 2006

complejidad de los esfuerzos que despliegan para cumplirlos. Es de ese modo que los acuerdos de la OMC contienen disposiciones especiales que conceden derechos preferenciales a los Países en Desarrollo y en este caso a Bolivia.

Estas disposiciones, incluyen además de plazos más largos para aplicar los acuerdos y la observancia de cumplir los compromisos, medidas destinadas a aumentar las oportunidades comerciales de los Países en Desarrollo.

En la Declaración de DOHA⁵ (2001) los gobiernos de los países miembros de la OMC convienen en examinar todas las disposiciones sobre Trato Especial y Diferenciado con miras a reforzarlas y hacerlas más precisas a través del Comité de Comercio y Desarrollo.

El Comercio internacional es el Intercambio de bienes y servicios entre países. Los bienes pueden definirse como productos finales, productos intermedios necesarios para la producción de los finales o materias primas y productos agrícolas. El comercio internacional permite a un país especializarse en la producción de los bienes que fabrica de forma más eficiente y con menores costes. El comercio también permite a un estado consumir más de lo que podría si produjese en condiciones de autarquía. Por último, el comercio internacional aumenta el mercado potencial de los bienes que produce determinada economía, y caracteriza las relaciones entre países, permitiendo medir la fortaleza de sus respectivas economías.

Los orígenes del Comercio Internacional se remontan al siglo XVI y empezó a adquirir mayor relevancia; con la creación de los imperios coloniales europeos, el comercio se convirtió en un instrumento de la política imperialista. La riqueza

⁵ En noviembre del 2001 se realizó la IV Conferencia Ministerial de la OMC denominada "Ronda de Doha" llevada a cabo en Doha. Gatar, llamada también "Ronda de Desarrollo". esta declaración da continuación de los trabajos iniciados en la Ronda Uruguay a saber: a) Reforma a la Agricultura b) Profundización al Acuerdo de Servicios (Gats), y c) Revisión del acuerdo sobre aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados al comercio.

de un país se medía en función de la cantidad de metales preciosos que tuviera, sobre todo oro y plata. El objetivo de un imperio era conseguir cuanta más riqueza mejor al menor coste posible. Esta concepción del papel del comercio internacional, conocida como mercantilismo, predominó durante los siglos XVI y XVII.

Las intenciones de coadyuvar a un comercio igualitario, no se pueden quedar en meros propósito, requieren de acuerdos jurídicos que se plasmen en normas jurídicas de cumplimiento obligatorio, y en el área internacional estos acuerdos de carácter obligatorio se denominan tratados internacionales.

Un tratado internacional es un acuerdo escrito entre ciertos sujetos de Derecho internacional y que se encuentra regido por éste, que puede constar de uno o varios instrumentos jurídicos conexos, y siendo indiferente su denominación. Como acuerdo implica siempre que sean, como mínimo, dos personas jurídicas internacionales quienes concluyan un tratado internacional.

Lo más común suele ser que tales acuerdos se realicen entre Estados, aunque pueden celebrarse entre Estados y organizaciones internacionales o entre organizaciones internacionales. Los primeros están regulados por la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 1969; los segundos, por la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados celebrados entre Estados y Organizaciones Internacionales o entre Organizaciones Internacionales de 1986.

8. HIPOTESIS DEL TRABAJO

“ LAS ESTRATEGIAS PARA LA COSOLIDACIÓN Y AMPLIACIÓN DEL PRINCIPIO JURÍDICO ECONÓMICO DEL TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO PARA BOLIVIA EN LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO PERMITIRÁN LA REDUCCIÓN DE LAS ASIMETRÍAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL ”

9. VARIABLES

VARIABLE INDEPENDIENTE

LAS ESTRATEGIAS PARA LA CONSOLIDACIÓN Y AMPLIACIÓN DEL PRINCIPIO JURÍDICO ECONÓMICO DEL TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO PARA BOLIVIA EN ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO.

VARIABLE DEPENDIENTE

LA REDUCCIÓN DE LAS ASIMETRÍAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

UNIDADES DE ANÁLISIS:

- * BOLIVIA
- * ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO
- * COMERCIO INTERNACIONAL

10. METODOS DE INVESTIGACIÓN

La metodología es la cadena ordenada de pasos (o acciones) basadas en un aparato conceptual determinado y en reglas que permiten avanzar en el proceso del conocimiento, desde lo conocido a lo desconocido.

Para lograr el cumplimiento de los objetivos de estudio se aplicará el método científico desarrollando actividades exploratorias, descriptivas y analíticas que se tomarán en cuenta en la investigación. Si bien se hace énfasis en el trabajo empírico

El caso estudiado exige un marco de referencia teórica para analizar e interpretar los datos recolectados.

METODOS

Los métodos previstos en la investigación son:

a) Método Exploratorio

El método exploratorio consiste cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado o que no ha sido abordado antes.⁶ Es decir, que a la revisión de la literatura ésta reveló que únicamente hay guías e ideas vagantes relacionadas con el tema de estudio.

b) Método Descriptivo

Busca especificar las propiedades importantes de personas grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis.⁷ Miden y/o evalúan diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno o fenómenos a investigar. Desde el punto científico describir es medir.

Por tanto en un estudio descriptivo se distingue una serie de cuestiones y se mide cada una de ellas independientemente, para así describir lo que se investiga.

c) Método Analítico

Es la separación material o mental del objeto de la investigación en sus partes integrantes, para descubrir los elementos esenciales que lo conforman y descubrir características del objeto de investigación.

El análisis inicia su proceso de conocimiento por la identificación de cada una de las partes que caracterizan una realidad; es así que se puede establecer las

⁶ HERNÁNDEZ SAMPIERI ROBERTO, METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN, MEXICO 1991, PAG.59

⁷ IBDEN OB. CIT 37, PAG 60.

relaciones causa efecto entre los elementos que comprenden el objeto de la investigación.⁸

11. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

La técnica de la investigación es la aplicación práctica de métodos y conocimientos a través del empleo de instrumentos para obtener información necesaria y de esta manera satisfacer eficazmente la investigación.

La presente investigación partirá de la siguiente guía:

- ✓ Revisión bibliográfica, libros, estudios, publicaciones, informes, boletines especializados referidos a la Organización Mundial del Comercio y el Principio de Trato Especial y Diferenciado.
- ✓ Revisión de documentos del Trato Especial y Diferenciado en la Organización Mundial del Comercio.
- ✓ Revisión de información sobre el Trato Especial y Diferenciado en la Organización Mundial del Comercio a través de Internet y resúmenes propios.
- ✓ Revisión de información sobre las Asimetrías en el Comercio Internacional.
- ✓ Obtener información a través de entrevistas de especialistas en el tema del Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto.

DESARROLLO DEL DISEÑO DE PRUEBA DE LA TESIS

INTRODUCCIÓN

La Organización Mundial del Comercio (OMC) es la base jurídica e institucional del sistema multilateral de comercio. De ella derivan las principales obligaciones

⁸ Carlos E. Mendoza, Metodología Diseño y Desarrollo del Proceso de Investigación, 3ra. edición 2001, pag 146.

contractuales que determinan la manera en que los gobiernos configuran y aplican las leyes y reglamentos comerciales nacionales. Es también la plataforma en que se desarrollan las relaciones comerciales entre los distintos países mediante un ejercicio colectivo de diferencia, negociación y consenso.

La OMC se estableció el 1 de enero de 1995⁹ y tiene su sede en Ginebra, Suiza siendo sus funciones esenciales: administrar y aplicar los acuerdos comerciales multilaterales y plurilaterales que en conjunto configuran la OMC; sirve de foro para la celebración de negociaciones comerciales multilaterales; trata de resolver las diferencias comerciales; supervisa las políticas comerciales nacionales; y coopera con las demás instituciones internacionales que participan en la adopción de políticas económicas a nivel mundial.

El objetivo principal de la OMC es el de coadyuvar al desarrollo económico de los países que la conforman, estableciendo reglas orientadas hacia la liberación del comercio mundial, sobre la base de los principios de un comercio sin discriminación, plasmado en el Trato de la Nación más Favorecida y el Trato Nacional; un comercio, más libre; previsibilidad y transparencia; fomento de la competencia leal y la promoción del desarrollo y la reforma económica¹⁰.

En el marco de la OMC más de tres cuartas partes de sus Miembros son Países en Desarrollo o Países Menos Adelantados. Bolivia forma parte de esta importante Organización desde el 12 de septiembre de 1995. Todos los acuerdos de la OMC incluyen disposiciones especiales para los Países - en Desarrollo, por ejemplo; plazos más largos para cumplir acuerdos y compromisos, medidas destinadas a aumentar sus oportunidades comerciales y asistencia para ayudarlos a crear la infraestructura necesaria para llevar a cabo

⁹ Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto. Viceministerio de Relaciones Económicas y Comercio Exterior. Bolivia en la Organización Mundial del Comercio - OMC- La Paz - Bolivia 2008.

¹⁰ Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto Diplomacia para el Desarrollo, Serie Economía y Comercio internacional, Bolivia y las negociaciones de la OMC. Viceministerio de Relaciones Económicas y Comercio Exterior, agosto 2007 pag. 9.

las tareas relacionadas con la OMC resolver las diferencias y aplicar las normas técnicas y reducir las asimetrías en el Comercio Internacional.

El Principio de Trato Especial y Diferenciado conjuntamente el concepto de países en desarrollo tuvo su concreción con la acción de la UNCTAD¹¹ la cual diseñó instrumentos necesarios para atenuar las asimetrías, como es el caso del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) que no es más que el mecanismo por medio del cual un País Desarrollado permite el ingreso de productos a su mercado en condiciones preferenciales, procedentes de un determinado número de países en vías de desarrollo¹². Así como el Trato Especial y Diferenciado (TED) implementado por la OMC.

De acuerdo al TED la OMC tiene disposiciones que determinan un trato más favorable para los Países en Desarrollo. Reconocen el hecho de que los Países en Desarrollo miembros han asumido compromisos nuevos y significativos, tanto sustantivos como de procedimiento, y reconocen la diversidad y complejidad de los esfuerzos que despliegan para cumplirlos. Es de ese modo que los acuerdos de la OMC contienen disposiciones especiales que conceden derechos preferenciales a los Países en Desarrollo y en este caso a Bolivia.

Estas disposiciones, como se mencionó anteriormente, incluyen además de plazos más largos para aplicar los acuerdos y la observancia de cumplir los compromisos, medidas destinadas a aumentar las oportunidades comerciales de los Países en Desarrollo.

¹¹ Unctad Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo celebrada por primera vez en Ginebra (Suiza), en 1964.

¹² Comisión Europea Dirección General de Comercio folleto del Sistema de Preferencias Generalizadas, febrero 2004.

En la Declaración de DOHA¹³ (2001) los gobiernos de los países miembros de la OMC convienen en examinar todas las disposiciones sobre Trato Especial y Diferenciado con miras a reforzarlas y hacerlas más precisas a través del comité de Comercio y Desarrollo.

Es importante destacar que las asimetrías en el Sistema Internacional han existido desde su propia creación, detectándose principalmente en el contraste la igualdad jurídica y la diversidad económica de las naciones que componen el Sistema Internacional.

La presente investigación está enfocada en el estudio del Trato Especial y Diferenciado a los Países en Desarrollo, específicamente en Bolivia en el marco de la Organización Mundial del Comercio, lo cual nos permitirá identificar ventajas, beneficios y quizás obstáculos. Si bien se hará énfasis en el trabajo empírico el caso estudiado exige un marco de referencia teórica para analizar e interpretar los datos recolectados. Pretendiéndose, establecer una propuesta, la cual contendrá bases estratégicas para ampliar y consolidar los beneficios del Trato Especial y Diferenciado otorgado, buscando disminuir las asimetrías existentes entre los Países en Desarrollo y desarrollados en el Sistema Internacional.

Toda vez que partimos de la premisa de que el principio de tratamiento de derechos preferenciales, el Trato Especial y Diferenciado y otros planteamientos en búsqueda de un comercio simétrico no ha logrado los objetivos esperados por los países beneficiados.

¹³ En noviembre del 2001 se realizó la IV Conferencia Ministerial de la OMC denominada "Ronda de Doha" llevada a cabo en Doha. Gatar, llamada también "Ronda de Desarrollo". esta declaración da continuación de los trabajos iniciados en la Ronda Uruguay a saber: a) Reforma a la Agricultura b) Profundización al Acuerdo de Servicios (Gats), y c) Revisión del acuerdo sobre aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados al comercio.

La pregunta es el porque no se han logrado los resultados esperados, será por la falta de consolidación, información, escasa participación de los propios interesados en su formulación, o falta de estrategias dirigidas a su consolidación y ampliación.

La necesidad de analizar el principio jurídico-económico del Trato Especial y Diferenciado y proponer lineamientos y estrategias de negociación buscando ampliar y consolidar sus beneficios se plantea en el siguiente problema:

¿LA DETERMINACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA LA CONSOLIDACIÓN Y AMPLIACIÓN DEL PRINCIPIO JURÍDICO-ECONÓMICO DEL TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO PARA BOLIVIA EN LA OMC PERMITIRÁ LA REDUCCIÓN DE ASIMETRÍAS E INSERCIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL?

En una publicación del Fondo Monetario Internacional, la cual establece que los países ricos deben predicar con el ejemplo y abrir sus mercados, textualmente reza que "...facilitar el acceso de los Países en Desarrollo es una de las medidas más importantes que los países ricos pueden adoptar para reducir la pobreza mundial, según los economistas principales del Banco Mundial y el FMI...¹⁴"

Es una de las razones por las que en el marco de la Organización Mundial del Comercio se establece el Trato Especial y Diferenciado¹⁵, el cual se refiere a la inserción de los Países en Desarrollo en el Sistema Multilateral del Comercio buscando un desarrollo económico y expansión del comercio mundial.

¹⁴ La Publicación No. 28 del Fondo Monetario Internacional (FMI).La Paz, 28 octubre de 2002

¹⁵ Esta expresión suena como una contradicción. Parece sugerir que se trata de algún tipo de trato especial para un país determinado, pero en la OMC significa realmente la no discriminación, es decir el tratar a todos de manera prácticamente igual. Lo que sucede en la OMC es lo siguiente: cada miembro trata a todos los demás miembros igualitariamente

El Trato Especial y Diferenciado (TED) comprende:

- Asistencia Técnica
- Gradualidad de Plazos de cumplimiento de los compromisos de los países en Desarrollo en la OMC
- Medidas destinadas a aumentar las oportunidades comerciales de los Países en Desarrollo.

El análisis de TED, permitirá conocer los beneficios, ventajas y oportunidades que se brindan a los Países en Desarrollo y principalmente a Bolivia.

Bolivia un país en desarrollo con una economía pequeña, necesita de mecanismos que le permitan participar en el Comercio Internacional de forma equitativa. Uno de esos mecanismos es el TED, mediante el cual debemos buscar la forma de consolidarlo y fortalecerlo a través de estrategias que serán plasmadas en la propuesta del presente Trabajo, buscando garantizar el desarrollo económico social y político de nuestro país.

En este sentido, la participación de nuestro país en la OMC debe encararse con bastante seriedad y responsabilidad buscando obtener a través de estrategias internas y externas la consolidación y ampliación de los beneficios otorgados a través del TED.

En ese sentido, la hipótesis planteada de la presente investigación es la siguiente:

LAS ESTRATEGIAS PARA LA CONSOLIDACIÓN Y AMPLIACIÓN DEL PRINCIPIO JURÍDICO ECONÓMICO DEL TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO PARA BOLIVIA EN LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO PERMITIRÁN LA REDUCCIÓN DE LAS ASIMETRÍAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

A partir de la hipótesis planteada se estableció como objetivo general el determinar estrategias para la ampliación y consolidación de principio jurídico económico del Trato Especial y Diferenciado de Bolivia en la Organización Mundial del Comercio para reducir las asimetrías en el Comercio Internacional.

Los métodos previstos en la investigación son: El método exploratorio, el método descriptivo y el método analítico; así como las técnicas de revisión bibliográfica, documental, y entrevistas a especialistas en el tema del Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto.

Finalmente, se plantea estrategias para la consolidación y ampliación del trato especial y diferenciado, las mismas que logran en su aplicación reducir las asimetrías del comercio internacional.

CAPITULO I

MARCO TEÓRICO

1.1 TEORÍA DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES

Tanto la teoría de la dependencia como la de la autonomía y el realismo periférico, son teorías nacidas en América Latina cuyo fin principal es explicar la situación de desarrollo principalmente en el ámbito político y económico de este continente frente al resto del mundo.

La teoría de la dependencia rechaza las concepciones de un sistema internacional anárquico, y por el contrario parte de la jerarquización como principio organizador del mismo; en donde el posicionamiento de los Estados se ve limitado por su función dentro de “la estructura económica internacional de producción y distribución”¹⁶, ya sea productor de bienes industrializados o bien de bienes primarios, acentuando esto las relaciones de dependencia de los países periféricos productores de materias primas con respecto a los países céntricos productores de bienes industrializados.

Esta teoría también supone, y tal y como lo asegura Andre Gunderfrank, la ausencia de soberanía y autonomía de los Estados. Ahora bien, a la luz de esta teoría, la autonomía de los Estados se ve minada por múltiples factores; el primero de estos es la dependencia (subordinación) de la economía nacional a “pautas de consumo creadas (...) que obligan a determinadas formas de organización y control de la producción”¹⁷, mediante las cuales se generan nuevas formas de ordenamiento en las economías de estos países. Dentro de este punto, vale la pena resaltar que los precios de los bienes producidos por los países periféricos son generalmente muchos menores que los producidos

¹⁶ Cardoso Fernando Enrique, Faletto Enzo, Dependencia y Desarrollo en América Latina, Ensayo de interpretación sociológica. Análisis integrado del desarrollo. Madrid. Siglo veintiuno editores, 1969, p 23.

¹⁷ Ídem. p 149.

por los países céntricos, y estos precios están dados por factores como el mercado y no dependen de los deseos de los países productores.

Como segundo punto, para entender la falta de autonomía, es importante señalar que los países dependientes obedecen a presiones dadas dentro del sistema internacional para poder tomar decisiones en cuanto a inversión; es decir, se restringe la eficacia de los grupos locales¹⁸. Esta inversión extranjera, es un factor que profundiza la dependencia ya que al basar la industrialización de los países en el capital extranjero, “éste se adueña del sector más avanzado de la economía y cierra, cada vez más fuertemente, sus cadenas sobre dichas economías, haciéndolas más dependientes”¹⁹. A estos grupos externos se suman o alían las élites nacionales, las cuales dan vía libre al desarrollo por medio de la imposición de sus intereses, es decir, suponen la subordinación al exterior y reorientación económica social en función de los intereses nacionales, que no son otros que los de estas élites²⁰. Esta situación de desarrollo necesita una expresión política que posibilite la acción económica de los distintos grupos que abarca, en consecuencia, los grupos dominantes buscan consolidar su dominio bajo la reorganización del régimen político, frenando la reivindicación de las masas²¹ lo que vuelve aún más excluyente este sistema. Es decir, el Estado se configura como “la expresión política de la burguesía urbano industrial (...) a través de grupos de presión o de ocupación de puestos en el aparato estatal”²², y estos grupos pasan a ser tal y como dominados por la corporación²³.

Finalmente, la última teoría es la teoría del Realismo Periférico. Para esta teoría, al igual que la autonomía, hay varios grados o clases de Estados dentro

¹⁸ Ídem. P 150.

¹⁹ Dos Santos Theotonio, El nuevo carácter de la dependencia. Lima. Instituto de estudios peruanos, 1968 p 11.

²⁰ Cardoso Fernando Enrique, Faletto Enzo, Dependencia y desarrollo en América Latina, Ensayo de interpretación sociológica. Análisis integrado del desarrollo. Madrid. Siglo veintiuno editores, 1969, p 29.

²¹ Ídem. p 151.

²² Ídem. p 155.

²³ Dos Santos Theotonio, El nuevo carácter de la dependencia. Lima. Instituto de estudios peruanos, 1968 p 14.

del Sistema Internacional; éstos son: los que manda, los que obedecen y los contestatarios. Escudé da por hecho que los países periféricos son dependientes, y que la forma de lograr la autonomía es mediante una acción Estado-céntrica (es decir, con una orientación que privilegie la generación de poder económico sobre la de poder político militar²⁴). En el realismo periférico, la dependencia puede entenderse como la vulnerabilidad que tiene un país periférico al no “cumplir” con las normas establecidas por la potencia, ya que ésta tiene la capacidad de “vincular asuntos económicos cruciales con comportamientos políticos deseables, en sus relaciones con los Estados relativamente débiles”²⁵ de tal forma que las potencias tienen las condiciones de exigir a los Estados más débiles concesiones políticas. Pero si esto es usado en la vía contraria, es decir, el Estado periférico logra vincular asuntos económicos cruciales con comportamientos políticos deseables en sus relaciones con los Estados poderosos, y suma a esto actitudes como abstenerse de confrontaciones con potencias (respetar las reglas de juego establecidas por estas), abstenerse de políticas exteriores idealistas y promover el desarrollo económico; Con seguridad ese Estado se consolidará hacia un futuro y tendrá más probabilidades de prosperar, por lo tanto tendrá un mejor bienestar para su población .

Por otro lado encontramos algunas similitudes entre esta teoría la autonomía y la dependencia, una de ellas es el análisis que se hace entre la estructura política y la económica; también la jerarquización que aseguran las tres teorías, existe dentro del sistema internacional (jerarquía es un concepto que describe mejor la estructura del sistema interestatal que anarquía²⁶ según Escudé). Una similitud encontrada entre la teoría periférica y la de la autonomía, es que las dos caracterizan al sistema en diferentes grados de autonomía.

²⁴ Escudé Carlos, El realismo de los estados débiles, La insuficiencia del realismo clásico y estructural. Buenos Aires. Grupo Editor Latinoamericano, 1995. p 171.

²⁵ Escudé Carlos, El realismo de los estados débiles, La insuficiencia del realismo clásico y estructural. Buenos Aires. Grupo Editor Latinoamericano, 1995. p 98.

²⁶ Ídem. p 104.

Finalmente, una gran diferencia de la teoría realista periférica con la dependencia es que esta última ve en la especialización la manera de profundizar los lazos de dependencia, mientras que para la realista periférica un Estado es más débil y pobre si no se especializa²⁷. Otra diferencia es que la autonomía tiene un énfasis en el poder a diferencia del realismo periférico, que enfatiza la importancia en el desarrollo económico.

1.2 SISTEMA MULTILATERAL DEL COMERCIO

En el contexto actual, adquiere sentido plantearse si es necesario un sistema multilateral de comercio basado en normas. Consecuencia de ello, surge la duda de hasta qué punto dicho sistema permitirá promover una mayor integración de todos los países en una economía mundial cada vez más interdependiente.

En los últimos 50 años el comercio mundial se ha multiplicado por 14, mientras el Producto Interior Bruto (PIB) lo ha hecho tan sólo por 7. Al mismo tiempo, el peso del comercio en la economía internacional ha ido creciendo progresivamente de forma que la ratio comercio exterior/PIB mundial era del 25% en 1960, llegando a finales de los 90 a más del 50%.

Como es sabido, a este crecimiento del comercio internacional y de la globalización han contribuido decisivamente factores como el abaratamiento de los costes por el desarrollo de las comunicaciones, y la desregulación económica en todo el mundo. Pero también, para muchos, la existencia de un sistema multilateral de comercio, institucionalizado, ha sido pieza fundamental de este proceso.

²⁷ Ídem. p 109.

No es posible concebir hoy día un sistema de comercio que ignore los asuntos financieros a escala global porque, en definitiva, los equilibrios económicos deben producirse simultáneamente en ambas facetas.

Los desequilibrios de cuenta corriente a escala mundial y nacional han puesto en riesgo el valor de determinadas monedas clave como es el caso del dólar y del yuan chino.

Al crecimiento del comercio se ha unido recientemente un auge inusitado de la inversión, cuyo despegue en las últimas décadas es aún mayor que el del comercio. Pero lo más novedoso es que se ha establecido un vínculo estratégico entre ambas variables que hace muy difícil, si no imposible, deslindarlas fácilmente dentro de la actividad internacional de las empresas.

Es innegable que la globalización, como consecuencia de la externalización de los servicios, hace que un creciente número de éstos se transfiera a los Países en Desarrollo (PED). Algunos lo ven como una fuga de empleos por el comercio. Pero no solo hay factores potencialmente negativos en la liberalización comercial, ya que las exportaciones crean oportunidades para el empleo y la inversión. Parece claro que es la tecnología la que explica la deslocalización.

Por otro lado, la amenaza terrorista global impone un férreo control en fronteras, tanto de personas como de mercancías, con la consecuente pérdida de tiempo y recursos.

En un mundo todavía dominado por las grandes potencias comerciales como EEUU y la UE, han ido surgiendo progresivamente agentes cuya importancia es difícil menospreciar, como es el caso paradigmático de China, y otros países de importancia decisiva en un futuro no muy lejano como India, Rusia o Brasil.

El peso del mundo en desarrollo es cada vez mayor: más de las tres cuartas partes de los miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC) son Países en Desarrollo y en transición, y por otro lado, las Organizaciones No Gubernamentales (ONG) son parte cada vez más activa en todo el proceso de las negociaciones. Si a ello unimos que el 75% de los países representan tan sólo el 5% del comercio mundial, encontramos que el cruce de intereses y puntos de vista que de ello se deriva hace considerablemente más compleja la gestión del sistema multilateral de comercio.

Podemos distinguir varios grandes grupos de actores en el comercio internacional en la actualidad:

- **Unión Europea.** Representa el 20% del comercio mundial, sin tener en cuenta los intercambios internos. Es la primera potencia comercial del mundo, y más en estos momentos en los que ya abarca a un total de 25 países. Su estrategia tradicional ha sido la de defender uno de los puntales de la construcción europea como ha sido la Política Agrícola Común(PAC).

Asimismo, ha adoptado una estrategia ofensiva en sus contenciosos con los Estados Unidos, y ha seguido los pasos de este país en el establecimiento progresivo de acuerdos de libre cambio en distintas partes del mundo, especialmente en América Latina.

- **Estados Unidos.** Representa el 18% del comercio mundial. Sus posiciones parten de una visión liberal del comercio, con énfasis en reglas simples y una OMC menos “burocrática”.
- **Japón.** Representa en torno al 7% del comercio mundial. Participa en varios grupos de presión como el APEC y en materia agrícola es hostil a la apertura de su mercado por la especificidad de su agricultura.
- **Canadá.** Es importante más que por su comercio por su participación en diversas coaliciones de países. Contribuye a elaborar enfoques intermedios entre UE y EEUU.

- **Los Países en Desarrollo (PED).** Entre ellos destacan África y los Países Menos Adelantados (PMA). Aunque tengan una importancia marginal desde el punto de vista de su volumen de comercio, sus reivindicaciones están recibiendo en los últimos tiempos un intenso apoyo de las ONG.
- **China e India.** Por lo que se refiere a China, su ingreso en la OMC en 2001 fue un acontecimiento de primera magnitud en el sistema de comercio multilateral. China está reivindicando su papel como eje decisivo dentro de la zona asiática, en detrimento de Japón.

Ha reaparecido la tradicional pregunta de si tiene sentido el libre comercio, de si realmente existe la posibilidad de una economía perfecta sin restricciones de ningún tipo a las transacciones comerciales, y de si ese mundo ideal produciría unos resultados positivos para todos en términos de bienestar.

Existe un claro desequilibrio de partida: mientras los países de renta alta tienen el 75% del comercio mundial, los países de renta baja suponen solo el 3% del comercio. Por su parte, la cuota de los PED en las exportaciones agrícolas mundiales ha decrecido desde un 32% en 1972 hasta 21% en 2003.

Es cierto que como consecuencia de las negociaciones del GATT y, posteriormente, la OMC, los aranceles de los países desarrollados para productos industriales han bajado ininterrumpidamente, pero parece claro que la liberalización no ha sido simétrica: Los PED hacen frente a aranceles medios cuatro veces más altos que los países industrializados; el gasto de los países desarrollados en subvenciones es seis veces mayor que su ayuda al desarrollo. Si a ello añadimos que tres cuartas partes de la población de los países pobres vive en zonas rurales, y que cada año los países de la OCDE gastan 318.000 millones de dólares en subvenciones a la agricultura, las razones de los PED para sentir una insatisfacción profunda pueden resultar evidentes.

Algunas ONG calculan que un incremento del 5% en el porcentaje de los PED en las exportaciones mundiales les supondría 350.000 millones de dólares, siete veces más de lo que reciben en ayuda.

Pero no está claro que la liberalización comercial beneficie en cualquier caso a los Países en Desarrollo. Está por comprobar que la eliminación de las subvenciones agrícolas, con su efecto de incremento en los precios mundiales, tenga un efecto positivo en los Países en Desarrollo que son importadores netos de esos productos.

1.3 LA RONDA DE DOHA: UN PASO HACIA LA GESTIÓN DE LA GLOBALIZACIÓN EN BENEFICIO DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO (PED)

La Ronda de Doha supuso un progreso en la vía multilateral para dar un sentido de equidad al proceso de globalización, yendo más allá de una simple ronda de negociaciones sobre el acceso al mercado.

Los países negociadores, después del impulso inicial y del espíritu positivo tras los atentados de EEUU, fueron deteniéndose en diversos escollos de la negociación. Todos pensaban, sin embargo, que la reunión ministerial de Cancún en septiembre de 2003 permitiría superar las dificultades.

Sin embargo, Cancún se saldó con un sonoro fracaso. Finalmente, el Consejo General de la OMC, en su intención de concluir con éxito las negociaciones iniciadas, adoptó, el 1 de agosto de 2004, una decisión sobre el programa de trabajo de Doha a la que se ha denominado paquete de julio y fijó para diciembre de 2005 la próxima Conferencia Ministerial.

Existe un claro riesgo de que las interacciones en la nueva globalización se establezcan sobre la base del poder y no de las reglas.

En los últimos años, paralelamente a la globalización se ha producido una tendencia al regionalismo que responde a una razón: entre países cercanos que comparten un patrimonio común, a menudo es más fácil adaptar las preferencias colectivas e integrarlas no sólo en los mercados, sino también en las políticas de acompañamiento. O lo que es lo mismo: el regionalismo facilita la cooperación, mientras que el multilateralismo pone más el énfasis en la competencia.

1.4 TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

El Comercio internacional es el Intercambio de bienes y servicios entre países. Los bienes pueden definirse como productos finales, productos intermedios necesarios para la producción de los finales o materias primas y productos agrícolas. El comercio internacional permite a un país especializarse en la producción de los bienes que fabrica de forma más eficiente y con menores costes. El comercio también permite a un estado consumir más de lo que podría si produjese en condiciones de autarquía. Por último, el comercio internacional aumenta el mercado potencial de los bienes que produce determinada economía, y caracteriza las relaciones entre países, permitiendo medir la fortaleza de sus respectivas economías.

Los orígenes del Comercio Internacional se remontan al siglo XVI y empezó a adquirir mayor relevancia; con la creación de los imperios coloniales europeos, el comercio se convirtió en un instrumento de la política imperialista. La riqueza de un país se medía en función de la cantidad de metales preciosos que tuviera, sobre todo oro y plata. El objetivo de un imperio era conseguir cuanto más riqueza mejor al menor coste posible. Esta concepción del papel del comercio internacional, conocida como mercantilismo, predominó durante los siglos XVI y XVII.

El Comercio Internacional empezó a mostrar las características actuales con la aparición de los Estados nacionales durante los siglos XVII y XVIII. Los gobernantes descubrieron que al promocionar el comercio exterior podían aumentar la riqueza y, por lo tanto, el poder de su país. Durante este periodo aparecieron nuevas teorías económicas relacionadas con el comercio internacional.

En 1776, el economista escocés Adam Smith propugnaba en su obra “La riqueza de las Naciones” que la especialización productiva aumenta la producción total. Smith creía que para poder satisfacer una demanda creciente de bienes de consumo, los recursos limitados de un país debían asignarse de modo eficaz a los procesos productivos. Según la teoría de Smith, un país que comercia a escala internacional debe especializarse en producir los bienes en los que tiene ventaja absoluta, es decir, los que produce con menores costes que el resto de los países. El país exportaría parte de estos bienes para financiar las importaciones de otros que los demás producen con menores costes. La obra de Smith representa el punto de partida de la escuela clásica de pensamiento económico.

Medio siglo después, el economista inglés David Ricardo refinó esta teoría del comercio internacional. La teoría de Ricardo, que sigue siendo aceptada por casi todos los economistas actuales, subraya la importancia del principio de la ventaja comparativa. A partir de éste, se deduce que un país puede lograr ganancias si comercia con el resto de los países aunque todos los demás produzcan con menores costes. Hay ventaja comparativa cuando los costes de producción y los precios percibidos son tales que cada país produce un producto que se venderá más caro en el exterior de lo que se vende en el mercado interior. Si cada país se especializa en la producción de los bienes y servicios en los que tiene ventaja comparativa, el resultado es un mayor nivel de producción mundial y mayor riqueza para todos los estados que comercian entre sí.

Además de esta ventaja fundamental, hay otras ganancias económicas derivadas del comercio internacional: incrementa la producción mundial y hace que los recursos se asignen de forma más eficiente, lo que permite a los países (y por tanto a los individuos) consumir mayor cantidad y diversidad de bienes. Todos los países tienen una dotación limitada de recursos naturales, pero todos pueden producir y consumir más si se especializan y comercian entre ellos. Como se ha señalado, la aparición del comercio internacional aumenta el número de mercados potenciales en los que un país puede vender los bienes que produce. El incremento de la demanda internacional de bienes y servicios se traduce en un aumento de la producción y en el uso más eficiente de las materias primas y del trabajo, lo que a su vez aumenta el nivel de empleo de un país. La competencia derivada del comercio internacional también obliga a las empresas nacionales a producir con más eficiencia, y a modernizarse a través de la innovación.

La importancia del Comercio Internacional varía en función de cada economía nacional. Ciertos países sólo exportan bienes con el fin de aumentar su mercado nacional o para ayudar en el aspecto económico a algunos sectores deprimidos de su economía. Otros dependen del comercio internacional para lograr divisas y bienes para satisfacer la demanda interior. Durante los últimos años se considera al comercio internacional como un medio para fomentar el crecimiento de una determinada economía; los países menos desarrollados y las organizaciones internacionales están fomentando cada vez más este patrón de comercio.²⁸

1.5 TEORÍA DE LA ESTRATEGIA

La estrategia es la "ciencia y arte de concebir, utilizar y conducir medios (recursos naturales, espirituales y humanos) en un tiempo y en un espacio

²⁸ es encarta.msn.com.

determinado para alcanzar y/o mantener los objetivos establecidos por la política".²⁹

En la evolución de la estrategia, podemos tomar como referencia primaria al mundo helénico, que se caracterizó por las observaciones y escritos de Jenofontes y de Tucídides. Ellos marcan el inicio de la estrategia como ciencia militar; en Roma tenemos a Polibio, Plutarco y Tito Livio que además de aportar en el pensamiento político, también relataron sus experiencias estratégicas. Su máximo representante es Julio Cesar.³⁰

Con el Renacimiento aparece la figura de Nicolás de Maquiavelo, que escribe su libro "El Arte de la Guerra" en el cual basándose en las experiencias de las antiguas campañas establece recomendaciones sobre cómo hacer la guerra, la organización para los ejércitos, el empleo de las armas, así como explicar la influencia de la geografía y la política en la guerra. También Maquiavelo en su obra "El Príncipe" hace recomendaciones importantes sobre la composición de los ejércitos para poder asegurar la existencia del estado.

Con la Revolución Francesa y todo el gran ciclo revolucionario burgués del siglo XIX surge uno de los modernos artífices de la estrategia, Karl Von Clausewitz en su obra " De la Guerra o Vom Kriege" sistematiza el conocimiento acumulado hasta entonces sobre la guerra y su técnica; el pensamiento de este autor tuvo influencia hasta poco después de las Guerras Mundiales³¹, y aun hoy es leído con provecho.

Los creadores y modernizadores de la estrategia llamada la estrategia total son Liddell Hart, Mao tse tung, Fuller, Collins y sobre todo el Francés Beaufre que ejerce gran influencia en la actualidad, dentro de esta concepción estratégica

²⁹ www.dequate.com.

³⁰ Friedrich August Von Der Heydte, Ed. Washington – Estados Unidos,

³¹ La primera guerra mundial fue de 1914 – 1919 y la segunda de 1939 - 1945

han surgido hombres como el Brigadier General August Von der Heydte con su excelente obra "La Guerra Irregular Moderna" que describe como se ha pasado una concepción totalizadora de la estrategia, en la que el objetivo de esta es "básicamente, provocar cierta reacción psicológica de parte del adversario".³²

La finalidad de la estrategia es alcanzar y/o mantener los objetivos fijados por la política, utilizando lo mejor posible los medios que se disponen. Una estrategia es catalogada de buena si se consigue con ella alcanzar los objetivos previstos por la política y si en ella ha habido economía de esfuerzos. Los objetivos pueden ser ofensivos, defensivos o simplemente de mantener el status quo.³³

Los medios de la estrategia: se entiende como los recursos materiales, espirituales y humanos, con que se cuenta para poner en ejecución una decisión. El poder de un sujeto estratégico está en función de los medios de los cuales dispone para conseguir sus objetivos.

La elección de los medios, en términos de cantidad, calidad y direccionalidad, está condicionada a la situación vivida y al objetivo que se espera alcanzar. Se tiene que considerar aquello que se denomina la esencia de la estrategia: la vulnerabilidad del adversario y nuestro poder; esto se expresa en las acciones propias dirigidas sobre las vulnerabilidades del adversario, empleando los medios adecuados a estas vulnerabilidades, de acuerdo a las posibilidades y limitaciones, previendo las reacciones adversas para preparar las acciones de réplica.

Justamente la estrategia se convierte en arte, en el momento en que el individuo utilizando tan poderoso instrumento aplica con eficacia los medios

³² OB. CIT. 9

³³ André Beaufre, "Introducción a la Estrategia", N° 43, 1977

disponibles para conseguir un objetivo. Se han desarrollado cinco modelos³⁴ estratégicos como una síntesis de comprensión de las diferentes alternativas como guía que se pueden utilizar en una situación concreta.

El primer modelo se denomina Amenaza directa, cuando los medios son muy potentes, el objetivo es modesto y se goza de libertad de acción, la sola amenaza de esos medios puede llevar al adversario a aceptar las condiciones que se le quiere imponer, y a renunciar a sus pretensiones de modificar la situación existente.

El segundo modelo denominado Presión Indirecta cuando los medios son escasos para constituir una amenaza decisiva, el objetivo es modesto y la libertad de acción es reducida, se buscará la decisión mediante acciones más o menos amenazantes de carácter político, económico o psicosocial.

El tercer modelo llamado: Acciones sucesivas cuando los medios son escasos, el objetivo importante y la libertad de acción reducida, se buscará la decisión mediante una serie de acciones sucesivas, combinando, si fuera preciso, la amenaza directa y la presión indirecta con acciones de fuerza limitada.

El cuarto modelo se denomina: Lucha Total Prolongada, refiriéndose a la libertad de acción es grande y escasos los medios disponibles, además de medios rústicos y la técnica de guerrilla utilizada, obligará al adversario a un esfuerzo mucho más considerable que no podrá sostener indefinidamente.

Y finalmente el quinto modelo denominado: Lucha Frontal, cuando los medios son potentes, el objetivo es importante y la libertad de acción reducida, se buscará la decisión mediante un conflicto violento y si es posible de corta duración.

³⁴ www.geocities.com

Se entiende por principios a la base, fundamento o razón fundamental sobre la cual se procede, siendo la estrategia una acción debe cimentarse en las constantes de acción humana que se resume en QUERER, PODER Y SABER. Querer es un acto de voluntad; poder es un acto de libertad; y saber un acto de capacidad. Por ello los principios estratégicos son tres:

Voluntad de vencer: Implica fe en el triunfo, tenacidad para alcanzar el objetivo aún a costa de las adversidades que se puedan presentar. La voluntad de vencer implica responder ¿qué quiero hacer? y su respuesta o solución está en el principio que el General Beaufre llama la elección del punto decisivo que se quiere alcanzar (función de las vulnerabilidades adversas).

Asimismo, la Libertad de acción: Es la facultad de elegir libremente la maniobra estratégica, los medios que han de ejecutarse, la asignación de misiones y orientar la realización de acuerdo con la situación; es la libre facultad para decidir, preparar y realizar, pese a la voluntad y a la actuación del adversario. Responde a las preguntas ¿Cómo se puede hacer? ¿Quién puede hacerlo? Es lo que Beaufre llama la elección de la maniobra preparatoria para permitir alcanzar el punto decisivo, pero como ambos adversarios están abocados en la dialéctica u oposición de voluntades, el éxito irá hacia aquel de los dos oponentes que haya sabido impedir la maniobra adversa y dirigir la suya hacia su objetivo. Como bien dice Beaufre, este principio consiste en conservar la libertad de acción y privarla de ella al adversario.³⁵

Capacidad de Ejecución, que es la adecuación de los medios disponibles a las diversas misiones coordinándolas en el espacio y en el tiempo. El uso adecuado de los recursos en el tiempo y el espacio es lo que Beaufre denomina

³⁵ Un ejemplo de confusión es la del Embajador Alejandro San Martín, en su libro "Relaciones Internacionales: Estrategia, sistema, poder, conflicto, integración y dependencia" ed. ipri y concytec. Lima - Perú 1987. pag. 55- 56

la economía de esfuerzos; de estos principios se deduce la regla general de la estrategia alcanzar el punto decisivo merced a la libertad de acción conseguida mediante una buena economía de esfuerzos³⁶

Toda decisión estratégica admite siempre tres ejes de coordenadas : el tiempo, el espacio, la cantidad y calidad de las fuerzas materiales y morales que definen una situación, y el factor maniobra que suele ser esencialmente complejo y que vislumbra la situación presente y futura. Se notará que en la decisión estratégica lo esencial es mantener la libertad de acción, privar al adversario y mantener la iniciativa factor esencial de la maniobra.³⁷

El espacio

Es el área donde se desarrollará el proceso estratégico, es decir las acciones conducentes a dirimir cual de las voluntades opuestas prevalecerá. De allí la importancia de la libertad de acción. El espacio puede variar indistintamente, ampliándose o reduciéndose, llegando incluso a no poder identificar un espacio específico.

El tiempo

Juega un papel decisivo, pues puede estar a favor o en contra de uno. Cuando se reafirma el principio de libertad de acción implica que la dualidad espacio y tiempo nos dan esa categoría de libertad de acción, sólo considerando al tiempo como factor del proceso de decisión, encontraremos que este factor implica eficacia y eficiencia en la aplicación de los recursos para conseguir el objetivo preciso.

³⁶ www.dequate.com

³⁷ Giovanni Sartori. "Teoría de la Estrategia tomo I y II " Ed. Alianza Editorial Madrid – España 1989, 1994, 1984.

Fuerzas materiales y morales que definen una situación.

Teniendo en consideración el tiempo y el espacio, es necesario evaluar las fuerzas materiales y morales propias y adversas, a fin de decidir qué hacer con éstas. En ese contexto se puede concentrar, dispersar, economizar, aumentar o reducir fuerzas.

Son alternativas que en el desarrollo del proceso político-estratégico, se escogerán para alcanzar el objetivo previsto.

A continuación se desarrollan los modos estratégicos, que son actitudes que se adoptarán ante una situación para convertirlo en un comportamiento, así, como de la elección de uno de los modelos estratégicos, para decidir entre los dos modos estratégicos principales: la estrategia directa y la estrategia indirecta.

La estrategia directa, consiste en alcanzar la decisión para conseguir el objetivo por el empleo de las fuerza. La confrontación directa se hará de fuerte a fuerte y la decisión deberá producirse en el teatro principal (Clausewitz).

Dentro de la estrategia directa, existe una nueva concepción, desarrollada por B.H. Liddell Hart, que se denomina de aproximación indirecta (no confundir con la estrategia indirecta) Ello se debe que en el caso de la estrategia directa, se debe a que originalmente se intenta conseguir la decisión que se conseguirá en los teatros de operaciones secundarios (concepción de Hart); mientras que cuando se lo considera dentro de la estrategia indirecta, se le interpreta de diferente manera, para expresar que se puede conseguir el objetivo político sin un enfrentamiento directo, sino con el desgaste constante del adversario.

La estrategia indirecta, inspira las formas de conflicto que no buscan directamente la decisión mediante el enfrentamiento de las fuerzas militares, sino a través de procedimientos menos directos que se encuentran en el orden

político, económico y psicosocial. Es el arte de saber explotar lo mejor posible el estrecho margen de libertad de acción que escapa a la disuasión por las armas atómicas, obteniendo éxitos decisivos importantes pese a la limitación, a veces extrema, de los medios militares que pueden ser empleados.

CAPÍTULO II

MARCO CONCEPTUAL

2.1 ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL

Entidad compuesta de diversos sujetos, ramas, dependencias al servicio de una finalidad u objeto a nivel internacional³⁸ La Organización Internacional (O.I.) nace de la iniciativa u interés de varios países que se convierten en sus miembros. Las Organizaciones Internacionales tienen su propia estructura determinada en su tratado constitutivo.

2.2 PAÍSES EN DESARROLLO

Son considerados Países en Desarrollo en el marco de la OMC, a los países cuyo ingresos per cápita anuales son inferiores a los mil dólares estadounidenses (US\$ 1000.-) se los denomina también "Países en Vías de Desarrollo" ascendiendo su numero a 50% de los cuales han pasado a ser miembros de la OMC³⁹

Los Países en Desarrollo reciben un trato Especial y Diferenciado así como los Países Menos Adelantados .Estos últimos son considerados los países que tienen un ingreso per cápita de menos de 1000 \$.

2.3 NACIÓN MÁS FAVORECIDA

Principio de la OMC por el cual un Estado deberá conceder las mismas ventajas que haya otorgado a un país, a los demás Estados con los cuales haya celebrado pactos de carácter comercial.⁴⁰ Se refiere del Trato no discriminatorio tanto en materia de servicios como de productos. Si nosotros concedemos

³⁸ Osorio Manuel, Diccionario de Ciencias Jurídicas, Políticas y Sociales

³⁹ IBCE glosario de Comercio Exterior, Integración y Comercio Electrónico Santa Cruz de la Sierra – Bolivia, Mayo de 2003. pág. 135

⁴⁰ www.. Comercio Internacional.com,

privilegios específicos a un país que conforma el bloque comercial con nosotros estamos obligados a conceder un trato menos discriminatorio a los otros países.

2.4 TRATO NACIONAL

Regla del GATT⁴¹ y hoy de la Organización Mundial del Comercio que prohíbe a los países discriminar entre los productos importados y los productos nacionales equivalentes, por lo que se refiere tanto a la exacción de impuestos como la aplicación de los reglamentos nacionales.⁴² Por consiguiente los países no pueden cuando un producto ha entrado en su mercado después de satisfacer los correspondientes derechos de aduana, ser gravado con un impuesto más elevado que el aplicable a un producto de procedencia nacional.

2.5 CONFERENCIAS MINISTERIALES

La Conferencia Ministerial es el órgano más importante dentro de la estructura rectora de la OMC prevista por el Acuerdo de Marrakech. El cual crea Organización Mundial del Comercio.

La Conferencia Ministerial, que debe reunirse por lo menos una vez cada dos años, es el órgano de adopción de decisiones más importante de la OMC. En ella están representados todos los Miembros de la OMC, los cuales son países o uniones aduaneras.

La Conferencia Ministerial puede adoptar decisiones sobre todos los asuntos comprendidos en el ámbito de cualquiera de los Acuerdos Comerciales Multilaterales⁴³

⁴¹ Siglas en inglés del "Acuerdo general sobre aranceles y comercio" (general agreement on tariffs and trade). Acuerdo multilateral sobre comercio internacional firmado en 1947, el GATT fija un conjunto de reglas de conductas para las relaciones comerciales y es además un forma para las negociaciones multilaterales sobre problemas de comercio internacional; su propósito más general es la gradual eliminación de los aranceles y de otras barreras al libre intercambio de bienes y servicios. Bajo los auspicios del GATT se han conducido amplias negociaciones colectivas que llevan el nombre de "ruedas" o "rondas", "Ronda de Uruguay", etc., el GATT ha logrado facilitar los intercambios internacionales, reduciendo los aranceles y otras barreras al comercio mundial.

⁴² ibdem ob. cit 16 pag. 164

⁴³ portal / Conferencias Ministeriales www.omc.org.

2.6 SISTEMA DE COMERCIO INTERNACIONAL

Es el conjunto de movimientos comerciales que tienen lugar en el Sistema Internacional del Comercio. Lleva implícito un carácter de universalidad, en oposición al carácter restringido y nacional de la expresión⁴⁴. El Sistema Internacional del Comercio conocido como el (SIC) tiene como base legal el ordenamiento jurídico de la Organización Mundial del Comercio, sus sujetos son: Los Estados miembros del organismo Internacional.

2.7 UNCTAD

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), creada en 1964, promueve la integración de los países en desarrollo en la economía mundial dentro de un marco propicio para el desarrollo⁴⁵, la organización ha evolucionado gradualmente hasta llegar a convertirse en una autoridad basada en el conocimiento, cuya labor tiene por objeto orientar los debates actuales sobre las políticas y la reflexión en materia de desarrollo, velando especialmente porque las políticas nacionales y la acción internacional se complementen mutuamente para lograr un desarrollo sostenible.

2.8 ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

La Organización Mundial del Comercio (OMC) es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países, entra en vigencia en enero de 1995. 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

⁴⁴ ibdem ob cit. 16 pág. 48 bm

⁴⁵ portal unctad www.unctad.org/

actividades.⁴⁶ Está constituida por 148 Miembros al 16 de febrero del 2005. Bolivia Forma parte de la Organización Mundial del Comercio desde 1995.

2.9 ASIMETRÍA

Falta de simetría, las partes del cuerpo no son iguales en forma o tamaño⁴⁷.

Principio por el cual los países más desarrollados se comprometen a conceder mayores concesiones a favor de los países de menor desarrollo, a fin de propiciar el avance armónico y equilibrado en un proceso de integración económica. Las asimetrías en el Sistema Internacional del Comercio crea desigualdades con los sujetos que participan en el mismo.

2.10 TRATAMIENTO ASIMÉTRICO

Llamado también "Tratamiento Diferencial" o "Más Favorable", del que son objeto los países en vías de desarrollo o de menor desarrollo económico relativo, reconociendo sus especiales características socio económicas y estructurales a fin de gestar las condiciones propicias para su armónico desarrollo respecto al conjunto de países que han decidido integrarse.

2.11 ARMONIZACIÓN

Proceso encaminado al establecimiento, reconocimiento y aplicación de requisitos y procedimientos comunes. Utilizado frecuentemente este término en integración, para hacer referencia a la uniformización de políticas, la arancelaria para el establecimiento de una Unión Aduanera frente a terceros Países; o, de otras políticas de orden económico, sectoriales, sociales, y externas, según el proceso de integración en avance a estados superiores.⁴⁸

⁴⁶ portal Organización Mundial del Comercio www.omc.org

⁴⁷ www.ymghealthinfo.org

⁴⁸ *Ibidem* ob. cit 19 pág. 2

CAPÍTULO III

MARCO REFERENCIAL

3.1 ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT)

El GATT es un tratado multilateral cuya finalidad básica es liberalizar el comercio propiciando la disminución y/o eliminación de los aranceles y las restricciones al mismo en base a normas comerciales aceptadas por la mayor parte de las naciones.⁴⁹

3.1.1 Principios y objetivos fundamentales del (GATT)

a) Comercio sin discriminación

El primer principio, se basa en la cláusula de la nación mas favorecida, y plantea que en el comercio no debe haber discriminaciones. Todas las partes contratantes están obligadas a concederse mutuamente un trato tan favorable como el que den a cualquier otro país en lo relativo a la aplicación y a la administración de los derechos y gravámenes de importación y exportación. Por tanto, ningún país puede conceder a otro ventajas comerciales especiales ni hacer discriminaciones contra él: todos están en pie de igualdad y todos pueden beneficiarse de cualquier reducción que se haga de los obstáculos al comercio. Las excepciones a esta norma fundamental solo se admiten en ciertas circunstancias especiales. Caen en la categoría de circunstancias especiales, las concesiones que hacen los países desarrollados, a los Países en Desarrollo, mediante los sistemas generalizados de preferencia, asimismo las concesiones que se realizan en los procesos de integración.⁵⁰

⁴⁹ FLORY, THIEBAUT LE GATT DROIT INTERNACIONAL ET COMMERCE MONDIAL. PARIS 1969

⁵⁰ JACKSON, JOHN, WORLD TRADE AND THE LAW OF THE GATT, BOBBS MERNL CO. NUEVA YORK, 1969

b) Protección mediante el arancel aduanero

El segundo principio fundamental es que la protección de las industrias nacionales debe efectuarse mediante el arancel aduanero y no con medidas comerciales de otra clase. El objeto de esta norma es, entre cosas, lograr que se conozca claramente el grado de protección.

c) Crear una base estable para el comercio

El Comercio se apoya así sobre una base estable y conocida gracias a la consolidación por negociación entre las partes contratantes, de los niveles de los derechos aduaneros.

Estos derechos consolidados figuran, para cada país, en unas listas arancelarias que forman parte integrante del Acuerdo General. Aunque se prevé la posibilidad de renegociar las partidas consolidadas, se procura impedir la vuelta a derechos más elevados con la exigencia de que todo aumento tiene que ser compensado; por tanto es raro que se haga uso de esta disposición.

d) Mecanismos de consultas, conciliación y solución de diferencias.

Son otras de las funciones fundamentales del GATT tanto los países industrializados como los países en desarrollo pueden acudir al GATT en busca de una solución, cuando estimen que otras partes contratantes anulen o ponen en peligro los derechos que les confiere el Acuerdo general.

En su mayoría estas diferencias las resuelven directamente los países interesados. En los últimos años los estados miembros han recurrido crecientemente a grupos especiales de expertos independientes establecidos por el Consejo del GATT o por los Comités que velan por el cumplimiento de los acuerdos sobre medidas no arancelarias de la

Ronda de Tokio,⁵¹ con el fin de que estudien tales diferencias y sometan al Consejo o al Comité competente las conclusiones a la que lleguen. Los miembros de los grupos especiales eligen, a título personal, entre nacionales de países que no estén directamente interesados en el litigio que se examina.

e) La "exención" y la posible adopción de medidas de urgencia

Existen procedimientos de exención por los que un país, cuando sus circunstancias económicas o comerciales lo justifican, puede pedir que se le examine del cumplimiento de una obligación determinada e impuesta por el Acuerdo General. Hay también disposiciones liberatorias que permiten la adopción de medidas urgentes en ciertas circunstancias definidas.

f) Restricciones cuantitativas a la importación

La prohibición general de las restricciones cuantitativas es una disposición fundamental del Acuerdo General, dictada en un momento en que esas restricciones estaban muy difundidas y constituían quizás el mayor obstáculo para el comercio internacional. En la actualidad, su importancia ha disminuido; no obstante, siguen siendo bastante numerosas y afectan especialmente al comercio de productos agrícolas, textiles, acero y otros productos, muchos de los cuales son de interés para los países en desarrollo desde el punto de vista de su exportación.

g) Acuerdos regionales de comercio

Se han concertado en distintas regiones del mundo acuerdos de comercio por los que un grupo de países decide suprimir o reducir los obstáculos a sus importaciones mutuas, el artículo XXIV del Acuerdo

⁵¹ Concha, Andrés y Morales Fernando, "El GATT y las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda de Tokio", Integración Latinoamericana Nº 69 de 1982.

General reconoce la utilidad de una integración mayor de las economías nacionales mediante la liberación del comercio. Por consiguiente autoriza tales agrupaciones, en tanto que excepción a la norma general del trato de la nación más favorecida, siempre que cumplan ciertas condiciones estrictas cuya finalidad es garantizar que esos acuerdos faciliten el comercio entre los países interesados sin poner obstáculos al comercio con el resto del mundo.

La organización del GATT esta determinada por un órgano superior el cual convoca al desarrollo de sesiones de las Partes contratantes que suele celebrarse una vez por año.⁵²

Las decisiones se toman generalmente por consenso y no por votación; en las ocasiones en que se procede a votación, cada parte contratante (país miembro) tiene un voto, en la votación de decisiones suele bastar la mayoría simple, pero se necesita una mayoría de dos tercios de los votos emitidos, que comprende más de la mitad de los países miembros, para la concesión de "exenciones" que son autorizaciones, otorgadas en casos particulares, y para dejar de cumplir determinadas obligaciones impuestas por el Acuerdo (cuando los miembros actúan) así colectivamente, se designan en los documentos del GATT.

El órgano permanente es la secretaria del GATT, a cargo de un Director General y un funcionario permanente. Su sede esta Ginebra, Suiza.

3.2 LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

La Organización Mundial del Comercio (OMC) tiene su sede en Ginebra, Suiza y fue establecida el 1ro de Enero de 1995, fue creada por las negociaciones de

⁵² Mariaca Loayza Armando. "Los países de menor desarrollo económico relativo a la ALADI frente al GATT, Editorial Los Amigos del Libro, La Paz Cochabamba, 1987.

la Ronda de Uruguay (1986-1994), su presupuesto fue de 169 millones de francos suizos (2005).

La Organización Mundial del Comercio tiene las siguientes funciones:

- Administra los acuerdos comerciales de la OMC
- Foro para negociaciones comerciales
- Trata de resolver las diferencias comerciales
- Supervisa las políticas comerciales nacionales
- Asistencia técnica y cursos de formación para los Países en Desarrollo
- Cooperación con otras Organizaciones Internacionales

La OMC es el único órgano internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Su núcleo está constituido por los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la mayoría de los países que participan en el comercio mundial. Estos documentos establecen las normas jurídicas fundamentales del comercio internacional. Son esencialmente contratos que obligan a los gobiernos a mantener sus políticas comerciales dentro de límites convenidos. Aunque son negociados y firmados por los gobiernos, su objetivo es ayudar a los productores de bienes y de servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades.

El propósito primordial del sistema es ayudar a que las corrientes comerciales circulen con la máxima libertad posible, siempre que no se produzcan efectos secundarios desfavorables. Esto significa en parte la eliminación de obstáculos. También significa asegurar que los particulares, las empresas y los gobiernos conozcan cuáles son las normas que rigen el comercio en todo el mundo, dándoles la seguridad de que las políticas no sufrirán cambios abruptos. En otras palabras, las normas tienen que ser "transparentes" y previsible.

Como los acuerdos son redactados y firmados por la comunidad de países comerciantes, a menudo después de amplios debates y controversias, una de las funciones más importantes de la OMC es servir de foro para la celebración de negociaciones comerciales.

El tercer aspecto importante de la labor de la OMC es la solución de diferencias. Las relaciones comerciales a menudo llevan aparejados intereses contrapuestos. Los contratos y los acuerdos, inclusive los negociados con esmero en el sistema de la OMC, a menudo necesitan ser interpretados. La manera más armoniosa de resolver estas diferencias es mediante un procedimiento imparcial, basado en un fundamento jurídico convenido. Este es el propósito que inspira el proceso de solución de diferencias establecido en los Acuerdos de la OMC.

Los Acuerdos de la OMC son extensos y complejos porque se trata de textos jurídicos que abarcan una gran variedad de actividades. Tratan de las siguientes cuestiones: agricultura, textiles y vestido, servicios bancarios, telecomunicaciones, contratación pública, normas industriales, reglamentos sobre sanidad de los alimentos, propiedad intelectual y muchos temas más. Ahora bien, todos estos documentos están inspirados en varios principios simples y fundamentales. Estos principios son la base del sistema multilateral de comercio.

3.2.1 Principios

Asimismo, la OMC establece principios, los cuales los señalo a continuación:

a) No discriminación

El mismo que consiste en que un país no debe discriminar entre sus interlocutores comerciales (se concede a todos, de forma igualitaria, la condición de “nación más favorecida” o NMF); y tampoco debe

discriminar entre sus propios productos, servicios o ciudadanos y los productos, servicios o ciudadanos extranjeros (se les concede el “trato nacional”).

b) Libre comercio

Los obstáculos al comercio se deben reducir mediante negociaciones dentro de la OMC entre los países miembros.

c) Previsible

Las empresas, los inversores y los gobiernos extranjeros deben confiar en que no se establecerán arbitrariamente obstáculos comerciales (que incluyen los aranceles, los obstáculos no arancelados y otras medidas); un número creciente de compromisos en materia de aranceles y de apertura de mercados se “consolidan” en la OMC.

d) Más competitivo

Se desalientan las prácticas “desleales”, como las subvenciones a la exportación y el dumping de productos o precios inferiores al costo para ganar partes del mercado.

e) Más ventajoso para los países menos adelantados y en vías de desarrollo

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

Por tratarse de uno de los temas de estudio del presente trabajo, se analizarán los principios más destacados.

f) Nación más favorecida (NMF): tratar a los demás de forma igualitaria

En virtud de los Acuerdos de la OMC, los países no pueden por regla general 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.

Este principio se conoce como el Trato de la Nación más Favorecida (NMF). Se permiten ciertas excepciones. Por ejemplo, los países que forman parte de una región pueden establecer un acuerdo de libre comercio que no se aplique a las mercancías que proceden del exterior del grupo. O bien un país puede oponer obstáculos a los productos procedentes de determinados países, que se consideran objeto de un comercio desleal. Y, en el caso de los servicios, se permite que los países, en ciertas circunstancias restringidas, apliquen discriminaciones. Sin embargo, los acuerdos sólo permiten estas excepciones con arreglo a condiciones estrictas. En general, el trato NMF significa que cada vez que un país reduce un obstáculo al comercio, tiene que hacer lo mismo para los mismos productos o servicios de todos sus interlocutores comerciales, sean ricos o pobres, débiles o fuertes.

g) Trato nacional: trato igualitario para los nacionales y extranjeros

Las mercancías importadas y las producidas en el país deben recibir un trato igualitario, al menos después de que las mercancías extranjeras hayan entrado en el mercado. Lo mismo se aplica a los servicios extranjeros y a los nacionales, y a las marcas de fábrica o de comercio, el derecho de autor y las patentes extranjeras y nacionales. Este principio de "Trato Nacional" (dar a los demás el mismo trato que a los propios nacionales) también figura en los tres principales Acuerdos de la OMC

(artículo III del GATT, el artículo 17 del AGCS y artículos del Acuerdo sobre los ADPIC), aunque también en este caso el principio se aborda en cada uno de ellos de manera ligeramente diferente. El Trato Nacional sólo se aplica una vez que el producto, el servicio o la obra de propiedad intelectual ha ingresado al mercado. Por lo tanto, la aplicación de derechos de aduana a las importaciones no constituye una trasgresión del trato nacional, aunque los productos fabricados en el país no sean sometidos a un impuesto equivalente.

La OMC busca un comercio más libre, de manera gradual y mediante negociaciones a través de la reducción de los obstáculos al comercio es uno de los medios más evidentes de alentar el comercio. Esos obstáculos incluyen los derechos de aduana (o aranceles) y ciertas medidas tales como las prohibiciones de importación o los contingentes que restringen selectivamente las cantidades importadas. Ocasionalmente también se han debatido otras cuestiones, como el papeleo administrativo y las políticas cambiarias.

Otro elemento que toma en cuenta la OMC es el fomento a la competencia leal ya que algunas veces se describe a la OMC como una institución de "libre comercio", pero esto no es completamente exacto. El sistema autoriza en realidad la aplicación de aranceles y, en circunstancias restringidas, otras formas de protección. Es más exacto decir que es un sistema de normas consagrado al logro de una competencia libre, leal y sin distorsiones.

En el siguiente cuadro se lista los Países en Desarrollo miembros pertenecientes a la OMC hasta septiembre de 2008.

CUADRO 1
PAÍSES EN DESARROLLO MIEMBROS DE LA ORGANIZACIÓN
MUNDIAL DEL COMERCIO

Albania 2000	Kenya 1995	Singapur 1995
Angola 1996	Lituania 2001	Sri 1995
Antigua y Barbuda 1995	Madagascar 1995	Sudáfrica 1995
Argentina 1995	Macao, China 1995	Suriname 1995
Austria 1995	Malasia 1995	Cambia 1996
Bahrein, Reino 1995	Malawi 1995	Georgia 2000
Bangladesh 1995	Maldivas 1995	Ghana 1995
Barbados 1995	Malí 1995	Granada 1996
Belice 1995	Malta 1995	Guatemala 1995
Benin 1996	Marruecos 1995	Guinea 1995
Bolivia 1995	Mauricio 1995	Guinea-Bissau 1.995
Botswana 1995	Mauritania 1995	Guyana 1995
Brasil 1995	Moldova 2001	Haití 30 1996
Brunei Darussalam 1995	Mongolia 1997	Honduras 1995
Burkina Faso 1995	Mozambique 1995	India 1995
Burundi 1995	Myanmar 1995	Indonesia 1995
Camboya 2004	Namibia 1995	Islandia 1995
Camerún 1995	Nepal 2004	Islas Salomón 1996
Chad 1996	Nicaragua 1995	Jamaica de 1995
Chile 1995	Nigeria 1995	Swazilandia Tailand 1995ia 1995
China 2001	Níger 1996	Taipei Chino 2002
Colombia 1995	Omán 2000	Tanzania 1995 Togo 1995
Congo 1997	Pakistán 1995	Trinidad y Tabago Túnez 1995
Corea, República 1995	Panamá 1997	Uganda 1995
Costa Rica 1995	Paraguay 1995	Uruguay 1995
Cote d'Ivoire 1995	Perú 1995	Venezuela (República
Cuba 1995	República Checa 1995	Bolivariana de)
Djiboutí 1995	República Eslovaca 1995	Zambia 1995
Dominica 1995	República Kirguisa 1998	Zimbabwe 1995
Ecuador 1996	Rumania 1995	Fiji 1996 Filipinas 1995
El Salvador 1995	Rwanda 1996	Finlandia 1995
Eslovenia 1995	Saint Kitts y Nevis 1996	Gabón 1995
Estonia 1999	Santa Lucía 1995	
Ex República Yugoslava de	Senegal 1995	
Macedonia 2003	Sierra Leona 1995	

FUENTE: MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES Y CULTO / OMC 2008

3.2.2 Estructura de la OMC

La OMC está integrada por 148 Miembros, que representan más del 97 por ciento del comercio mundial. Aproximadamente otros 30 países están negociando su adhesión a la Organización. Las decisiones son adoptadas por el conjunto de los países Miembros. Normalmente esto se hace por consenso. No obstante, también es posible recurrir a la votación por mayoría de los votos emitidos, si bien ese sistema nunca ha sido utilizado en la OMC y sólo se empleó en contadas ocasiones en el marco de su predecesor, el GATT. Los Acuerdos de la OMC han sido ratificados por los parlamentos de todos los Miembros.

El órgano superior de adopción de decisiones de la OMC es la Conferencia Ministerial, que se reúne al menos una vez cada dos años. En el nivel inmediatamente inferior está el Consejo General (normalmente compuesto por embajadores y jefes de delegación en Ginebra, aunque a veces también por funcionarios enviados desde las capitales de los países Miembros), que se reúne varias veces al año en la sede situada en Ginebra.

El Consejo General también celebra reuniones en calidad de Órgano de Examen de las Políticas Comerciales y de Órgano de Solución de Diferencias.

En el siguiente nivel están el Consejo del Comercio de Mercancías, el Consejo del Comercio de Servicios y el Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionado con el Comercio (Consejo de los ADPIC), que rinden informe al Consejo General.

La OMC cuenta igualmente con un importante número de comités y grupos de trabajo especializados que se encargan de los distintos acuerdos y de otras esferas como el medio ambiente, el desarrollo, las solicitudes de adhesión a la Organización y los acuerdos comerciales regionales.

La Secretaría de la OMC, con sede en Ginebra, tiene una plantilla de unos 630 funcionarios, encabezada por un Director General. Su presupuesto anual asciende a unos 169 millones de francos suizos. No existen oficinas auxiliares fuera de Ginebra. Dado que son los propios Miembros quienes toman las decisiones, la Secretaría de la OMC, a diferencia de las secretarías de otros organismos internacionales, no tiene la función de adoptar decisiones.

Los principales cometidos de la Secretaría son brindar apoyo técnico a los distintos consejos y comités y a las conferencias ministeriales, prestar asistencia técnica a los países en desarrollo, analizar el comercio mundial y dar a conocer al público y a los medios de comunicación los asuntos relacionados con la OMC.

La Secretaría también presta algunas formas de asistencia jurídica en los procedimientos de solución de diferencias y asesora a los gobiernos interesados en adherirse a la OMC.

Ficha descriptiva de la OMC.

Denominación: Organización Mundial del Comercio

Sigla: OMC

Sede en: Ginebra (Suiza)

Establecida el: 1° de enero de 1995

Creada por: las negociaciones de la Ronda Uruguay (1986-1994)

Miembros: 148 países (desde el 13 de octubre de 2004)

Presupuesto: 169 millones de francos suizos para 2005

Personal de la Secretaría: 630 personas

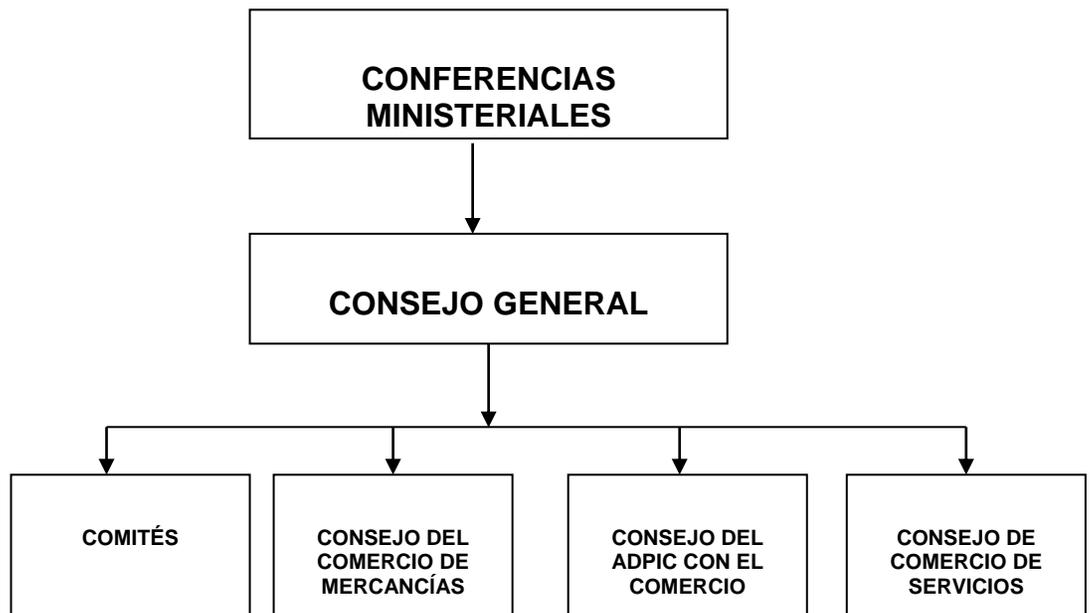
Director General: Pascal Lamy

Funciones:

- Administración de los acuerdos comerciales de la OMC
- Foro para negociaciones comerciales
- Solución de diferencias comerciales
- Supervisión de las políticas comerciales nacionales
- Asistencia técnica y formación para países en desarrollo
- Cooperación con otras organizaciones internacionales

El siguiente gráfico muestra el organigrama de la OMC .

GRÁFICO 1
ORGANIGRAMA DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO



FUENTE: PORTAL ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

3.3 CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO DEL COMERCIO

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) celebra este año su 40° aniversario. La organización ha sido durante cuatro décadas el órgano central de las Naciones Unidas para el estudio integrado del

comercio y el desarrollo y las cuestiones conexas en las esferas de las inversiones, las finanzas, la tecnología, el fomento de las empresas y el desarrollo sostenible

La UNCTAD, creada en 1964, promueve la integración de los países en desarrollo en la economía mundial dentro de un marco propicio para el desarrollo. La organización ha evolucionado gradualmente hasta llegar a convertirse en una autoridad basada en el conocimiento, cuya labor tiene por objeto orientar los debates actuales sobre las políticas y la reflexión en materia de desarrollo, velando especialmente por que las políticas nacionales y la acción internacional se complementen mutuamente para lograr un desarrollo sostenible.

Para cumplir este mandato la organización desempeña tres funciones claves:

1. Actúa como un foro de deliberaciones intergubernamentales que recibe la aportación de las consultas con expertos, así como de diversos intercambios de experiencias, y que apunta a la creación de consenso.
2. Lleva a cabo investigaciones, analiza políticas y reúne datos para las deliberaciones entre los expertos y los representantes de los gobiernos.
3. Ofrece asistencia técnica adaptada a las necesidades específicas de los países en desarrollo, prestando especial atención a las necesidades de los países menos adelantados y de los países con economías en transición. Cuando es necesario, la UNCTAD coopera con otras organizaciones y países donantes en la prestación de asistencia técnica.

CUADRO 2
PAÍSES QUE FORMAN PARTE DE LA UNCTAD

Afganistán	Ecuador	Japón	Mónaco
Albania	Egipto	Jordania	Portugal
Alemania	El Salvador	Kazajstán	Qatar
Andorra	Emiratos árabes	Kenya	Reino Unido de Gran
Angola	Unidos	Kinbati	Bretaña e Irlanda del Norte
Antigua y Barbuda	Eslovaquia	Kirguistán	República árabe Siria
Arabia Saudita	Eslovenia	Kuwait	República
Argelia	España	Lesotho	Centroafricana
Argentina	Estados Unidos de	Letonia	República Checa
Armenia	América	Líbano	República de Corea
Australia	Etiopía	Liberia	República el
Austria	Ex República	Liechtenstein	Democrática
Azerbaiyán	Yugoslava	Luxemburgo	del Congo
Bahamas	Federación de Rusia	Madagascar	República Democrática
Bahrein	Fiji	Malasia	Popular Lao
Bangladesh	Filipinas	Malawi	República de Moldova
Barbados	Finlandia	Maldivas	República Dominicana
Belarús	Francia	Mali	República Popular
Bélgica	Gambia	Marruecos	Democrática de Corea
Belice	Georgia	Mauricio	República Unida de
Bolivia	Ghana	Mauntania	Tanzania
Brasil	Granada	México	Rumania
Brunei Darussalam	Grecia	Micronesia	Rwanda
Bulgaria	Guatemala	Federados de)	Saint Kitts y Nevis
Burkina Faso	Guinea	Mónaco	Samoa
Burundi*	Guinea Ecuatorial	Mongolia	San Marino
Cabo Verde	Guyana	Mozambique	Santa Lucía
Camboya	Haití	Namibia	Santa Sede
Camerún	Honduras	Nauru	Santo Tomé y Príncipe
Canadá	Hungría	Nepal	San Vicente y las
Chad	India	Nicaragua	Granadinas
Chile	Indonesia	Nigeria	Senegal
China	Irán (República	Noruega	Serbia y Montenegro
Chipre	Islámica del)	Nueva Zelandia	Seychelles
Colombia	Iraq	Omán	Sierra Leona
Comoras	Irlanda	Países Bajos	Singapur
Congo	Islandia	Pakistán	Somalia
Costa Rica	Islas Marshall	Palau	Sudáfrica
Côte d' Ivoire	Islas Salomón	Panamá	Sudán
Croacia	Israel	Papua Nueva Guinea	Suecia
Cuba	Italia	Paraguay	Suiza
Dinamarca	Jamahiriya árabe	Perú	Suriname
Djibouti	Libia	Polonia	Swazilandia
Dominica	Jamaica	Ucrania	Tailandia
Turkmenistán	Ucrania	Uganda	Tayikistán
Turquía	Uganda	Uruguay	Timor Leste
Tuvalu	Uruguay	Zambia	Trinidad y Tabago

FUENTE: PORTAL DE LA UNCTAD

3.3.1. Composición de la UNCTAD

La Conferencia de las Naciones Unidas para el Desarrollo del Comercio cuenta con la siguiente estructura:

- Conferencia Ministerial
- Junta de Comercio y Desarrollo
- Comisiones
- Reuniones de Expertos
- Secretaria General

A continuación se desarrolla las atribuciones de cada uno de las instituciones que conforman la UNCTAD.

3.3.2. Conferencia Ministerial

El órgano decisorio supremo de la UNCTAD es la Conferencia cuatrienal, en la que los Estados miembros evalúan cuestiones actuales del comercio y el desarrollo, examinan opciones de política y formulan respuestas de política a nivel mundial. La Conferencia también define el mandato y establece las prioridades de trabajo de la organización. La Conferencia es un órgano subsidiario de la Asamblea General de las Naciones Unidas.

Las conferencias desempeñan una función política importante: permiten conformar un consenso intergubernamental con respecto al estado de la economía mundial y las políticas de desarrollo y desempeñan un papel decisivo en la determinación de la función que incumbe a las Naciones Unidas y a la UNCTAD en relación con los problemas de desarrollo económico.

3.3.3. Junta de Comercio y Desarrollo

Durante los cuatro años que transcurren entre los períodos de sesiones de la Conferencia, el trabajo de la UNCTAD está dirigido por la Junta de Comercio y Desarrollo. La Junta está abierta a la participación de todos los Estados

miembros de la UNCTAD, y las organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales acreditadas gozan de la condición de observador.

La Junta celebra en Ginebra cada año un período ordinario de sesiones y hasta tres reuniones ejecutivas para examinar cuestiones normativas e institucionales específicas.

3.3.4. Las Comisiones

La Junta de Comercio y Desarrollo tiene tres Comisiones, que se reúnen una vez al año para examinar cuestiones de política en determinadas esferas y formular directrices para el trabajo de la secretaría. Estas comisiones son las siguientes:

- Comisión del Comercio de Bienes y Servicios y de los Productos Básicos.
- Comisión de la Inversión, la Tecnología y las Cuestiones Financieras Conexas.
- Comisión de la Empresa, la Facilitación de la Actividad Empresarial y el Desarrollo.

3.3.5. Reuniones de expertos

Las Comisiones basan su trabajo en los debates de expertos en determinadas esferas. Las Comisiones convocan cada año hasta diez reuniones de expertos. Esas reuniones permiten a los representantes de los gobiernos que asisten a las reuniones de las Comisiones contar con las valiosas aportaciones técnicas de personalidades académicas, especialistas y el sector privado.

3.3.6. Estructura de la secretaría

La secretaría tiene alrededor de 400 funcionarios y está dividida en cinco divisiones, cuatro de las cuales se encargan de las actividades sustantivas de investigación y de asistencia técnica de la secretaría, mientras que la quinta se ocupa de la gestión y los asuntos intergubernamentales y las relaciones

externas. Además, un Programa Especial está dedicado a las cuestiones que afectan a los países menos adelantados.

La UNCTAD, asimismo, cuenta con las siguientes divisiones:

a) División de mundialización y estrategias de desarrollo (GDS)

Se ocupa de las políticas macroeconómicas y de desarrollo. También depende de ella la Oficina de Estadísticas de la UNCTAD y una dependencia especial que se ocupa de las cuestiones relacionadas con África. La División se encarga de la publicación anual de la UNCTAD Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, que se examina en los periodos ordinarios de sesiones de la Junta de Comercio y Desarrollo.

b) División de inversión, tecnología y fomento de la empresa (DITE)

Tienen a su cargo las cuestiones de inversión, fomento de la empresa y los asuntos tecnológicos. Se encarga de la publicación anual de la UNCTAD Informe sobre Inversiones en el Mundo y presta servicios a la Comisión de la Inversión, la Tecnología y las Cuestiones Financieras Conexas, así común a la Comisión de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo.

c) División de comercio internacional de bienes y servicios y productos básicos (DITC)

Se ocupa del comercio de bienes y servicios y productos básicos, las políticas de la competencia y el vínculo que existe entre el comercio y el medio ambiente. La División también lleva a cabo actividades de fomento de la capacidad en asuntos relacionados con el comercio en favor de los países en desarrollo y presta servicios sustantivos a la Comisión del Comercio de Bienes y Servicios y de los Productos Básicos.

d) División de infraestructura de servicios para el desarrollo y de eficiencia comercial (SITE)

Abarca diversas cuestiones relacionadas con la facilitación del comercio, incluido el transporte, los procedimientos aduaneros, la facilitación de información comercial y el comercio electrónico. La labor de la División tiene un importante componente de asistencia técnica. La División se encarga de la publicación anual Informe sobre el Comercio Electrónico y el Desarrollo.

e) El programa especial para los países menos adelantados, los países sin litoral y los países insulares en desarrollo (LDG)

Coordina las actividades de la UNCTAD relacionadas con estas tres categorías de países. También realiza análisis de los amplios retos de desarrollo con que se enfrentan esos países y les presta asistencia técnica. Cada dos años, el Programa Especial publica el Informe sobre los países menos adelantados.

CAPÍTULO IV

MARCO JURIDICO

4.1 SISTEMA INTERNACIONAL

El llamado Sistema Internacional es el lugar donde interactúan los agentes, sujetos o elementos internacionales entre sí dentro del marco del derecho internacional público o privado, manteniendo vínculos estrechos.

El Sistema Internacional se divide en segmentos los cuales son: El segmento financiero, comercial, industrial, científico y tecnológico, estratégico-militar.

En el marco del Sistema Internacional, las relaciones internacionales suponen el estudio y práctica de las relaciones políticas entre Estados, especialmente entre sus gobiernos, siendo un complejo aspecto para los países comprometidos en las relaciones con otras naciones, así como para los observadores que intentan comprender dichas relaciones. Influidas por diversas variables, son diseñadas por los principales protagonistas de las relaciones internacionales, entre los que se incluyen dirigentes nacionales, políticos y otros agentes no dependientes del gobierno, como ciudadanos, empresas y organizaciones no gubernamentales. Todos ellos se ven afectados por acontecimientos políticos, pero también por otros factores (económicos, geográficos, culturales). Pese a ello, el principal objeto de las relaciones internacionales es analizar las relaciones entre estados.

A partir de los años 1970⁵³, el peso de la economía en las relaciones internacionales ha crecido y, así, el estudio de la economía política internacional ha sido objeto de mayor atención. Desde entonces, los especialistas en relaciones internacionales creyeron que la fuerza motriz que ha conducido las relaciones entre los distintos estados es de carácter económico, no militar. Se

⁵³ enciclopedia virtual microsoft encarta

centraron en el comercio internacional y las relaciones económicas interestatales, especialmente las relativas a la cooperación política entre países para crear y mantener organizaciones internacionales, como el Banco Mundial o el Fondo Monetario Internacional (FMI).

Los actores del Sistema Internacional son los que participan en el mismo, con frecuencia llamados actores, Incluyen a los Estados, a sus líderes, a los denominados actores intra estatales (grupos u organizaciones nacionales), a los actores transnacionales (organizaciones intergubernamentales) y a las organizaciones internacionales.

Los Estados son los actores principales en el Sistema Internacional. Un Estado soberano se reconoce por la existencia de un territorio con fronteras definidas y un gobierno que ejerce su autoridad sobre el mismo. Toda o parte de su población comparte una identidad de grupo, a menudo basada en una combinación de tradiciones comunes, lengua o cultura. Así mismo, el actor principal de un Estado es el máximo líder de ese país, la persona que representa su máximo poder o autoridad política.

Además, de sus líderes nacionales, existen otros grupos y personas en cada país que influyen en sus relaciones internacionales. Estos actores internos, llamados actores intra estatales, incluyen a las industrias privadas (con distintos intereses en la política exterior), grupos étnicos, sindicatos, ciudades y regiones. Todos estos actores pueden verse afectados por los sucesos internacionales de forma diferente. Cada uno de estos grupos puede influir en la política exterior de su país por distintas vías.

Las organizaciones que operan en más de un país se conocen como actores transnacionales. A menudo tienen intereses en asuntos internacionales que

difieren de los de una nación en concreto. Las multinacionales están incluidas en esta categoría.

Además son actores transnacionales las organizaciones no gubernamentales (ONGs), que promueven sus intereses más allá de las fronteras internacionales. Las ONGs a menudo se alinean con los países que apoyan sus intereses y entran en conflicto con aquellas que los desprecian. Las organizaciones intergubernamentales son grupos cuyos miembros son gobiernos nacionales, por ejemplo, la Unión Europea (UE). Se crean para promover la cooperación entre diferentes naciones sobre un tema en concreto o sobre una región geográfica determinada.

4.2 EL SISTEMA INTERNACIONAL Y EL DERECHO INTERNACIONAL

El Derecho Internacional desempeña un rol importantísimo en el Sistema internacional caracterizado por la globalización, otorgándoles instrumentos jurídicos idóneos como son los convenios y tratados y le ha prestado sus foros multilaterales de negociación.

Lo anterior encuentra algunos antecedentes mediatos, lo primero en la creación de la Sociedad de las Naciones y de la Corte de Justicia Internacional y después en el nacimiento de la Organización de las Naciones Unidas donde se establece el nuevo orden jurídico internacional basado en la multilateralidad dejando atrás el modelo de Westfalia de las relaciones bilaterales. Es en el foro de la ONU donde por primera vez los Estados ceden a través de un acuerdo global parte de su soberanía a un organismo supranacional con la finalidad de que este se encargue de resolver asuntos tales como la paz y la seguridad del planeta. Los estados al ingresar al organismo renuncian a usar la fuerza en las relaciones internacionales y se comprometen a cooperar para resolver problemas comunes de índole económica, comercial, social, política. Es así como surgen mecanismos y órganos especializados tales como el Fondo Monetario

Internacional , el Banco Mundial y la Organización Mundial del Comercio, la FAO, la UNESCO, la OMS, etc.

En este nuevo ordenamiento no solo los estados pasan a ser sujetos del derecho internacional, sino también de los pueblos y los individuos. Además empiezan a surgir en el ámbito internacional actores tales como las empresas transnacionales y los organismos no gubernamentales que generan una sociedad heterogénea, ajena al control territorial del Estado.

Así, pues si bien es cierto que a través de la creación de los Organismos internacionales tanto universales como regionales, los estados han ido incrementando sus relaciones recíprocas paulatinamente, es un hecho que en las últimas décadas esto ha ocurrido con mayor celeridad, a causa de factores tales como el fin de la Guerra Fría, el triunfo de la Democracia y la economía de mercado como valores imperantes del sistema y la revolución de la información y comunicación.

Así la normativa estatal en áreas como el comercio, la economía, la política y los derechos humanos, esta condicionada por los procesos de integración, el papel de los nuevos actores internacionales y el orden jurídico mundial.

El Derecho Internacional dentro de esta dinámica de globalización, ejerce una influencia sobre los órdenes jurídicos internos sin precedentes, no solo complementa las normas internas o modifica las instituciones nacionales; sino que en ciertos ámbitos es evidente su primacía sobre el derecho nacional. Tal es el caso del derecho económico y comercial, de la regulación de la inversión, de la legislación ambiental y de la protección de los derechos humanos.

En el marco de una economía global, el derecho juega un papel regulador, a través de las normas e instituciones que rebasan a la normativa estatal, se han

creado organismos y acuerdos tanto regionales como la ALADI, CAN y universales como la OMC, los cuales se han traducido en una integración jurídica en materia económica y en la producción de una enorme cantidad de reformas en los ordenes jurídicos internos de los países que forman parte de estos tratados o bloques.

4.3 DIVISIÓN DEL DERECHO INTERNACIONAL

Existe una división principal del Derecho Internacional, que es la que lo divide en Derecho Internacional Público y Derecho Internacional Privado:

4.3.1 Derecho Internacional Público:

Es el conjunto de normas jurídicas que regulan las relaciones entre los Estados y demás sujetos de Derecho Internacional Público. No sólo regula la relación entre los estados (ya que no son las únicas entidades del DIP) sino que también regulan las relaciones entre otros sujetos como son:

- Los organismos internacionales.

- Los grupos beligerantes. (Naciones que están en guerra): para que puedan adquirir derechos y obligaciones internacionales deben cumplir ciertas condiciones: un mando responsable, ocupar parte de relaciones del estado, realizar actos de gobierno y conducirse de acuerdo a las Leyes de la Guerra; estas condiciones le otorgan capacidad internacional.)

- Los territorios fideicometidos. (Territorios que se encuentran administrados por una potencia, pero respetando su soberanía. Ej: Puerto Rico).

- C.I.C.R.: Comité Internacional de la Cruz Roja.

- La Santa Sede (Vaticano).

- La soberana orden de Malta.

- Las organizaciones internacionales. (Personalidad jurídica).
- El individuo. (Destinatario real de toda norma jurídica).

4.3.2 Derecho Internacional Privado:

Este se ocupa de la condición de las personas, cosas y actos considerados desde el punto de vista de la legislación nacional o extranjera.

En otras palabras, el Derecho Internacional Privado se ocupa de regular las relaciones entre particulares o entes que actúan a título particular y la Ley que debe prevalecer en las relaciones de Derecho Privado, preocupándose por organizar jurídicamente la vida privada de la comunidad internacional.

4.3.3 Fuentes del Derecho Internacional

Es el conjunto de pautas compuesto por valoraciones, principios morales, doctrinas, etc, que determinan la voluntad del legislador contribuyendo a dar contenido a la norma jurídica.

Fuente del Derecho Internacional Público:

Es la base o soporte racional y jurídico en que descansa el Derecho Internacional y que justifica su vigencia o le da la razón a dicho derecho.

4.3.4 Clasificación de las fuentes

a) Fuentes directas:

La Costumbre:

Es la principal fuente del Derecho Internacional. La costumbre como fuente del Derecho Internacional debe distinguirse de la simple practica o uso, porque la costumbre debe llenar ciertos requisitos que les son indispensables: Un elemento material (consuetudo) y un elemento psicológico (opinio juris sirve necessitatis) es decir, la realización material del acto y la opinión jurídica de su

necesidad. La costumbre como fuente es una práctica general, aceptada como Derecho.

Los Tratados o Convenios:

El tratado para que sea fuente del derecho necesita que en el se encuentren disposiciones realmente nuevas, porque aquel instrumento internacional que se limite a repetir normas o principios ya consagrados no puede considerarse como tal.

Los tratados tradicionalmente han sido considerados, atendiendo a ese contenido, en tratados-contratos y tratados-leyes.

Los Tratados-Contratos: Son aquellos que complementan intereses inmediatos a los estados contratantes como lo son los fronterizos, los modus vivendi comerciales, etc.

Los Tratados-Leyes: Son aquellos que consagran principios generales de Derecho, accesibles a todos los Estados, y los cuales por el contenido nuevo que poseen pueden considerarse como verdaderas fuentes de Derecho Internacional.

b) Fuentes Indirectas:

La Jurisprudencia y la legislación nacional

Son fuentes directas del Derecho nacional e indirectas del Derecho Internacional Público; porque cuando la legislación nacional o la jurisprudencia nacional toquen algún punto de este último Derecho y este punto es tratado de una forma realmente nueva, entonces tanto una como otra se transforma en fuente del derecho Internacional.

La jurisprudencia Internacional

Está constituida por el conjunto de principios y normas establecida en Sentencias internacionales más o menos uniformes, viniendo a formar parte del acervo jurídico internacional.

Cuando un juez internacional aplica el Derecho pre-escrito o pre-establecido, en realidad no esta creando Derecho. Pero cuando este mismo juez atempera el rigor de éste o falla en ausencia del mismo, está ejerciendo una legitima acción de creación del Derecho; en este sentido es que la Jurisprudencia internacional es fuente del Derecho y es indirecta porque ella tiene lugar con ocasión de la aplicación del Derecho a ciertos casos concretos aplicados a otros por analogía.

Los principios generales del Derecho

Constituyen otra fuente indirecta porque en realidad no crean Derecho Internacional sino que consagran principios de Derechos ya establecidos, y cuya consagración como norma del mismo es producto de la aceptación que a su vez le ha dado la conciencia jurídica de la comunidad internacional en que vivimos.

Son fuentes del Derecho internacional únicamente cuando en presencia de una laguna legislativa el juez tiene que aplicar los principios generales y reconocidos, originarios de otros Derechos, como por ejemplo el de la legitima defensa, consagrado por el Derecho nacional y tantos otros que día a día se van incorporando al Derecho Interno por su condición misma de Derecho sometido a constante evolución.

Los Documentos Internacionales

Son verdaderas fuentes cuando estos documentos internacionales contienen principios o normas realmente nuevos, cuya aceptación por la comunidad internacional los convertirá en principios y normas del Derecho Internacional.

La opinión de los Jurisconsultos y de las asociaciones especializadas

Son fuentes de carácter indirecto, por cuanto hay que recurrir a ellas para llevar convicción jurídica a los estudios de los diversos casos que se plantean generalmente son opiniones desinteresadas y la cultura jurídica de los jueces internacionales es la mejor guía para su aplicación.

Los Tratados

Un tratado es un acuerdo entre sujetos del Derecho de Gentes destinado a producir determinados efectos jurídicos. En el orden interno son la ley y el contrato; puede ser considerado en una sección genérica o en un sentido estricto.

En sentido lato es todo acuerdo concluido entre miembros de la comunidad internacional. En un sentido estricto se define por el procedimiento utilizado para formalizarlo o concluirlo, es decir, por su forma y no por su contenido.

No pueden ser Calificados como tratados:

- Los acuerdos concluidos con poblaciones no civilizadas o con tribus indígenas.
- Los contratos matrimoniales concluidos por los príncipes de las familias reinantes, porque actúan no como órganos o representantes del Estado, sino a título estrictamente privado y personal.
- Los convenios celebrados entre un Estado o individuos extranjeros; o entre individuos todos ellos extranjeros.

Pueden calificarse como tratados:

- Los acuerdos concluidos entre miembros del commonwealth Británico.
- Los concordatos concluidos entre la Santa Sede y los estados, a pesar de que, desde el punto de vista material, tengan por objeto la regulación de materias de orden interno de la competencia exclusiva del estado contratante.
- Los acuerdos concluidos por un organismo internacional con un estado; o con otro organismo internacional.

De los tratados internacionales, deben distinguirse los acuerdos en forma simplificada que en la práctica americana se denomina agreements. Estos acuerdos se concluyen sin la intervención formal del órganos estatal invertido del treaty-making power (es decir sin intervención del jefe de estado) y son ordinariamente concluidos por los ministros de asuntos exteriores y por los agentes diplomáticos.

Se caracterizan por:

- Su conclusión inmediata (negociación y firma).
- Por la pluralidad de instrumentos jurídicos (intercambio de cartas, de notas, de declaraciones).

Entre los acuerdos hay que destacar los llamados gentlemen's Agreements, acuerdos internacionales desprovistos de efectos jurídicos obligatorios.

El conjunto de actos convencionales internacionales puede ser reducido a la siguiente formula:

COMPROMISO INTERNACIONAL = TRATADO + ACUERDO

Existen numerosas clasificaciones de los tratados que carecen de valor científico:

- Según el Objeto.
- El modo de ejecución.
- La época de conclusión del ámbito espacial de conclusión.

En realidad solo dos ofrecen un interés metodológico:

Una clasificación de orden material (distinción de los tratados-contrato y los tratados normativos ha sido establecido teniendo en cuenta la función jurídica que el tratado se propone: la realización de un negocio jurídico (tratado-contrato) o el establecimiento de una regla de derecho (tratados normativos)

Una clasificación de orden formal (distinción entre tratados bilaterales y tratados colectivos o plurilaterales).

CAPÍTULO V

MARCO PRÁCTICO

5.1. BOLIVIA Y LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC)

Bolivia se adhiere a la OMC mediante la Ley No. 1637 del 5 de julio de 1995, publicada en Gaceta Oficial de Bolivia No. 1890 de fecha 12 de julio de 1995.

La participación principal de acuerdo a la economía de nuestro país es en las negociaciones agrícolas de la Organización Mundial del Comercio es muy importante ya que nuestro país tiene una vocación agrícola, aún más cuando este tema es el de mayor relevancia en el contexto multilateral.

La importancia de la Ronda de Uruguay radicó en la negociación del Acuerdo sobre Agricultura, el cual establece un programa de reforma gradual del comercio de productos agrícolas. El programa tenía por objeto establecer "un sistema de comercio agropecuario equitativo y orientado al mercado" imponiendo a los países la obligación de adoptar nuevas disciplinas que regulen:

- El recurso a medidas aplicadas en la frontera para controlar las importaciones.
- El uso de subvenciones a las exportaciones y otras subvenciones que los gobiernos conceden para sostener los precios de los productos agropecuarios y garantizar un ingreso razonable a los agricultores.

Dentro del Acuerdo de Agricultura las políticas que causan distorsiones en la producción y el comercio de productos agrícolas a nivel mundial, se clasifican en tres categorías: acceso a los mercados (artículo 4), compromisos en materia de ayuda interna (artículo 6), y compromisos en materia de subvenciones a las exportaciones (artículo 9).

La ayuda exterior son políticas que tienden a dar apoyo a un producto agrícola o a sus productores, a través del precio doméstico o de subvenciones a su producción. La consecuencia es la creación de excedentes y por lo tanto frenar las importaciones, o bien dar origen a subvenciones a las exportaciones y a ventas a precios de dumping en el resto de los mercados mundiales.

- La ayuda puede asumir la forma de pagos directos, que suponen la transferencia directa de dinero (generalmente) del gobierno a los productores. Políticas que intervienen en el mercado interno con la finalidad de aumentar el precio de la producción agropecuaria (mediante la compra de producción agrícolas por el Gobierno o controles de frontera que limite el nivel de importaciones, a fin de mantener un precio mínimo garantizado) o disminuir el de los insumos.
- La prestación Pública de servicios dirigidos específicamente a los productores agropecuarios.

El Acuerdo sobre Agricultura distingue entre las políticas que apoyan directamente la producción, y otras que no tienen un efecto directo sobre la misma. Las primeras deberán ser reducidas sobre el total de ayuda que cada país brinda a sus productores. Existe un indicador que mide el nivel anual de ayuda doméstica al sector agrícola, que es denominado como Medida Global de Ayuda Total o MGA Total. Se incluyen en la misma tanto los desembolsos presupuestarios como los Ingresos fiscales por los gobiernos o por los organismos públicos, así como la ayuda prestada a nivel nacional y subnacional.

Las políticas se clasifican de la siguiente manera: a) las políticas que repercuten de manera considerable en las estructuras y las corrientes comerciales, y que

por tanto se incluyen en los cálculos de la MGA, se clasifican en la denominada "caja ámbar"⁵⁴, b) las políticas cuyos efectos sobre la producción y el comercio se consideran poco importantes, se sitúa en la "caja verde" ⁵⁵, c) Las políticas que no corresponden a ninguna de estas categorías pero que tal vez se sitúan en un punto intermedio, se denominan políticas de la "caja azul"⁵⁶, y también se excluyen de los cálculos de la MGA.

5.1.1 Subvenciones a las exportaciones

Las políticas de Países Desarrollados que prestan ayuda a los productores nacionales con frecuencia tienen como resultado la formación de grandes excedentes internos, ya que el volumen de los bienes producidos por los agricultores nacionales en respuesta al sostenimiento de los precios no tarda en superar el volumen comprado por los consumidores nacionales, por lo cual estos excedentes deben ser colocados en el mercado internacional ocasionando la caída y el aumento de la inestabilidad de los precios internacionales de muchos productos agropecuarios.

El Acuerdo de Agricultura en el artículo 9 resume las subvenciones a las exportaciones que deben estar sujetas a compromisos de reducción, tales como:

- Subvenciones directas, incluidos pagos especiales, supeditadas a la actividad exportadora.
- Venta o colocación de productos de exportación a precios inferiores al precio comparable cobrado a los compradores en el mercado interno por un producto similar.

⁵⁴ Medidas de Política Económica y Comercial que generan apoyos internos a la producción agrícola con efectos distorsionantes en la producción y el comercio internacional

⁵⁵ Tipo o ayuda interna al sector agrícola "no distorsionantes" del comercio y la producción por considerarse que no implican transferencias de los consumidores. Los productores no tienen efectos sobre los precios de los productos en esta caja figuran medidas como: la investigación, la lucha contra las enfermedades, la infraestructura y la seguridad alimentaria, también se incluyen pagos directos a los productores agrícolas que estimulan su producción, como ciertas formas de ayuda directa a los ingresos, la asistencia a los agricultores para ayudar al reajuste del sector y los pagos directos en el marco de programas ambientales o de asistencia regional

⁵⁶ Incluyen ciertos pagos directos a los agricultores a quienes se exige limitar la producción

- Pagos a la exportación de productos agrícolas con financiamiento gubernamental.
- Subvenciones para reducir los costos de comercialización (incluido transporte y fletes internacionales).
- Subvenciones a productos agrícolas que luego se incorporen a productos exportables.

5.1.2 Avances en las negociaciones multilaterales sobre agricultura

Los trabajos se intensificaron en el primer semestre de 2004, con el nuevo objetivo de alcanzar un acuerdo sobre un paquete de acuerdos marco para finales de julio, de manera tal que se emitió la Decisión No.579 "Programa de Doha"⁵⁷ Los acuerdos marco abarcan compromisos significativos particularmente en materia de agricultura.

A continuación se menciona la síntesis de la Decisión en materia de agricultura:

- El punto de partida para la actual fase de negociaciones se sustenta en el objetivo a largo plazo del Acuerdo sobre Agricultura de establecer un sistema de comercio equitativo y orientado al mercado a través de un programa de reforma fundamental. El nivel de ambición establecido por el mandato de Doha que seguirá siendo la base para las negociaciones sobre la agricultura.
- Para lograr un equilibrio será preciso que las modalidades que se elaboren integren disposiciones operacionales eficaces y significativas para el trato especial y diferenciado a los países en desarrollo miembros, al ser la agricultura un componente crucial para su desarrollo, pudiendo los mismos establecer políticas que apoyen a sus objetivos de desarrollo, a sus estrategias de reducción de la pobreza y su seguridad alimentaría y

⁵⁷ adoptada por el Consejo General de la OMC el 1 de agosto de 2004

contribuyan a solventar sus preocupaciones en materia de medios de subsistencias.⁵⁸

- Las reformas en los tres pilares (acceso a los mercados, ayuda interna y las competencias de las exportaciones) constituyen un todo interconectado y deben abordarse en forma equilibrada y equitativa.
- Considerando que la Declaración Ministerial de Doha propugna "reducciones sustanciales de la ayuda interna causante de distorsión del comercio", la decisión establece que con miras a ello, las negociaciones en este pilar deben asegurar lo siguiente:
 - El Trato Especial y Diferenciado.
 - Un fuerte elemento de armonización en las reducciones efectuadas por los países miembros desarrollados. Concretamente, los niveles más altos de ayuda interna permitida causante de distorsión del comercio serán objeto de recortes más profundos.
 - La reducción a nivel global de la ayuda causante de distorsión del comercio se realiza a partir de los niveles consolidados.

Para evitar la alusión del objeto del Acuerdo mediante transferencia de ayuda interna no modifica entre distintas categorías de ayuda, las MGA por productos específicos quedaran sujetas a un tope establecido en su respectivo nivel medio con arreglo a un método que se acordará.

⁵⁸ De acuerdo a un informe del instituto de negociaciones agrícolas internacionales con sede en argentina, lo acordado en la decisión mencionada se constituye en un acuerdo marco toda vez que nada de lo contenido esta acordado hasta lograr un consenso general de todos los temas de manera tal que el programa no implica ninguna reducción de subsidios hasta el momento.

Como primer tramo del recorte global, en el primer año y durante todo el periodo de aplicación, La suma de toda la ayuda causante de distorsión del comercio no excederá del 80% de la suma de la MGA.

El INAI⁵⁹ califica el programa de positivo, considerando que se requieren mayores reducciones para los países que mayores subsidios otorgan, vale decir mayores compromisos de reducción para la Unión Europea, y menores compromisos para los Estados Unidos de América y el Japón.

Se rescata como nuevo aspecto de negociación la definición de tope para los subsidios a nivel específico de producto, y no a nivel de sector agrícola como se estableció en la Ronda de Uruguay.

Considerando que las reducciones del 20% se realizarán sobre los niveles consolidados o permitidos y no sobre los montos que efectivamente otorgan, se observa que esta situación pondría en duda una reducción efectiva de los subsidios.

En el caso del comportamiento azul, quedarán sujetos a un tope, con objeto de lograr resultados que sean coherentes con el objetivo de reforma a largo plazo. La ayuda del comportamiento azul no excederá del 5 % del promedio del valor total de la producción agrícola de un miembro en un periodo histórico (este periodo se establecerá en las negociaciones).

Según especialistas un aspecto negativo podría ser que el establecimiento de lineamientos sobre una nueva "caja azul", más amplia en su definición, podría implicar un traslado de subsidios de la "caja ámbar" a la "caja azul".

⁵⁹ Instituto de Negociaciones Agrícolas Internacionales

Considerando que la Declaración Ministerial de Doha propugna "reducciones de todas las formas de subvenciones a la exportación con miras a su remoción progresiva", la decisión indica que los miembros convienen en establecer modalidades detalladas que aseguren la eliminación paralela de todas las formas de subvenciones a la exportación y disciplinas sobre todas las medidas relativas a la exportación que tengan efecto equivalente para una fecha final creíble.

Para la fecha final los países miembros acordaron eliminar subvenciones a las exportaciones, entre las que destacan las siguientes:

- Los créditos a la exportación, garantías de créditos a la exportación o programas de seguro con periodos de reembolso de más de 180 días.
- Las practicas que distorsionan el comercio en lo que respecta a las empresas comerciales del estado exportador, incluida la eliminación de las subvenciones a la exportación que conceden o que se les conceden, la financiación estatal y la garantía de las pérdidas.
- El suministro de ayuda alimentaría que no este en conformidad con el objetivo de estas disciplinas. El objetivo de éstas será evitar el desplazamiento del comercio. Se incluirá en las negociaciones las cuestiones humanitarias y de desarrollo conexas, además de la ayuda alimentaría exclusivamente en forma de donación total también se abordará en las negociaciones.

En la Declaración Ministerial de Doha se propugna "mejoras sustanciales del acceso a los mercados". Los países miembros acordaron también que el Trato Especial y Diferenciado para los Países en Desarrollo miembros formarían parte integrante de todos los elementos de las negociaciones.

Las reducciones de los aranceles se realizaran mediante una fórmula estratificada que tenga en cuenta sus diferentes estructuras arancelarias. Para

asegurar que esta fórmula dé lugar a una expansión sustancial del comercio, la continuación de la negociación de la misma se orientará por los siguientes principios:

- Las reducciones arancelarias se efectuarán a partir de los tipos consolidados en las cuales se lograrán reducciones arancelarias globales sustanciales como resultado final de las negociaciones.
- Cada país miembro (salvo los PMA)⁶⁰ hará una contribución. Formaran parte integrante de todos los elementos, disposiciones especiales y diferencias operacionalmente eficaces para los países en desarrollo miembros.
- La progresividad de las reducciones arancelarias se logrará mediante recortes más profundos de los aranceles más elevados, con flexibilidades en el caso de los productos sensibles. Se obtendrán mejoras sustanciales del acceso a los mercados para todos los productos.

5.2 PARTICIPACIÓN DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO EN EL GATT Y LA OMC.

Los Países en Desarrollo participan desde el GATT hasta nuestros días como miembros plenos de la Organización Mundial del Comercio, los cuales gozan de derechos y obligaciones.

Asimismo, los Países en Desarrollo al igual que a los Países Menos Adelantados se les otorga preferencias a través del Trato Especial y Diferenciado enmarcado principalmente en la gradualidad de plazos de

⁶⁰ Países Menos Adelantados

cumplimiento de obligaciones y compromisos, se les otorgan medidas destinadas a aumentar sus oportunidades comerciales a través de asistencia técnica.

La Ronda de Uruguay celebrada de 1986 hasta 1994, concluyó con la creación de la Organización Mundial del Comercio la misma establecía tres principios básicos:

Transparencia en las negociaciones y compatibilidad con los principios del Gatt, globalidad de los resultados de las negociaciones que constituyen un todo único y trato diferenciado más favorable a los países en desarrollo, buscando que los compromisos que asuman los Países en Desarrollo sean compatibles con sus necesidades de desarrollo capacidad financiera y posibilidad de comercio.

Los acuerdos de la OMC contienen disposiciones especiales confieren a los Países en Desarrollo derechos especiales y les permiten a los Países Desarrollados les otorgan un trato más favorable a los demás Miembros de la OMC. Dichas disposiciones especiales comprenden, por ejemplo, períodos más largos para la aplicación de los acuerdos y compromisos, así como medidas para aumentar las oportunidades comerciales de los Países en Desarrollo.

Estas disposiciones se conocen como "disposiciones en materia de Trato Especial y Diferenciado".

Las disposiciones especiales comprenden:

- Períodos más prolongados para la aplicación de los acuerdos y los compromisos;
- Medidas para aumentar las oportunidades comerciales de estos países; disposiciones que exigen a todos los Miembros de la OMC que salvaguarden los intereses comerciales de los países en desarrollo;

- Ayuda para que los países en desarrollo cuenten con la infraestructura necesaria para la labor de la OMC, puedan intervenir adecuadamente en el sistema de solución de diferencias y apliquen las normas técnicas;
- Disposiciones relacionadas con los países menos adelantados (PMA) Miembros.

5.3 COMITÉ DE COMERCIO Y DESARROLLO

El Comité de Comercio y Desarrollo forma parte de la estructura de la Organización Mundial del Comercio desde su creación, su dependencia directa es del Consejo General.

El objetivo principal del Comité de referencia es buscar el desarrollo del comercio a través de la participación equitativa e igualitaria de los Países en Desarrollo y los Países Desarrollados.

En la Declaración de Doha, los gobiernos miembros convinieron en que se examinarían las disposiciones sobre Trato Especial y Diferenciado a los Países en Desarrollo con miras a reforzarlas y hacerlas más precisas, eficaces y operativas.

Más concretamente, la Declaración (junto con la Decisión sobre cuestiones y preocupaciones relativas a la aplicación) encomienda al Comité de Comercio y Desarrollo que identifique qué disposiciones sobre Trato Especial y Diferenciado tienen carácter obligatorio y que considere las consecuencias jurídicas y prácticas de la conversión de las medidas que actualmente no son vinculantes en disposiciones obligatorias.

Además, de considerar las formas en que se pueda ayudar a los Países en Desarrollo, en particular a los Países Menos Adelantados, a hacer el mejor uso del Trato Especial y Diferenciado.

Esto ha resultado ser una tarea difícil. En un principio la Decisión sobre la Aplicación preveía que el Comité de Comercio y Desarrollo formularía recomendaciones al Consejo General no más tarde de julio de 2002. De acuerdo con la recomendación del Comité, el 31 de julio de 2002 el Consejo General amplió el plazo hasta el 31 de diciembre de 2002.

A principios de 2003, los Miembros seguían sin poder llegar a un acuerdo sobre el conjunto de 88 propuestas que se habían realizado, y no pudieron decidir si concretar o no las 12 propuestas sobre las que fue posible llegar a un consenso.

Varios Miembros pidieron que se aclarara el mandato de Doha la Declaración Ministerial y la Decisión sobre la Aplicación. En consecuencia, el Comité de Comercio y Desarrollo en Sesión Extraordinaria formuló las siguientes recomendaciones al Consejo General:

- Tomar nota de las 12 propuestas sobre las que los Miembros pueden llegar a un acuerdo de principio;
- Ofrecer aclaraciones sobre el mandato;
- Encomendar al Comité de Comercio y Desarrollo en Sesión Extraordinaria que suspenda la continuación de los trabajos.

En febrero de 2003, el Consejo General adoptó las recomendaciones. Los Miembros convinieron en que el Presidente del Consejo General celebraría consultas sobre cómo avanzar en este asunto.

El Presidente del Consejo General ha celebrado varias reuniones informales cuyo resultado son 14 propuestas sobre las que los Miembros han llegado a un acuerdo.

Los países en desarrollo y los países menos adelantados formularon un total de 88 propuestas sobre el Trato Especial y Diferenciado. La mayoría de las propuestas fueron presentadas por el Grupo Africano y el grupo de países menos adelantados. Normalmente, en las propuestas se identifican partes de un acuerdo y se propone una nueva formulación para introducir nuevas disposiciones sobre el Trato Especial y Diferenciado para los países en desarrollo o para reforzar las existentes.

Las propuestas presentadas se refieren a la mayoría de los Acuerdos de la OMC, incluidos el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), el GATT y el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC).

En abril de 2003, el Presidente del Consejo General dividió las 88 propuestas en tres categorías diferentes. La categoría 1, con 38 propuestas, contiene las que es probable que sean aceptadas con pequeños cambios. Incluye las 12 propuestas que los Miembros acordaron en febrero. La categoría 2 contiene 38 propuestas que, según el Presidente, se examinarían más eficazmente en los órganos pertinentes de la OMC. En consecuencia, las remitió a los órganos competentes. La tercera categoría contiene 12 propuestas que requieren una importante reformulación para que puedan ser objeto de acuerdo.

Las propuestas de la primera y tercera categorías permanecen en el orden del día del Consejo General.

Conferencias Ministeriales

Las Conferencias Ministeriales son las instancias más importantes dentro de la estructura de la Organización Mundial del Comercio previstas en el acuerdo de Marrakech.

En ellas están representados todos los países miembros.

Las Conferencias Ministeriales pueden adoptar decisiones sobre todos los aspectos comprendidos en el ámbito de cualquier acuerdo multilateral, estas Conferencias deben reunirse cada dos años.

A la fecha se han reunido las siguientes Conferencias:

- I. CONFERENCIA MINISTERIAL, SINGAPUR 1996
- II. CONFERENCIA MINISTERIAL, GINEBRA 1998
- III. CONFERENCIA MINISTERIAL, SEATLE 1999

La quinta conferencia ministerial en la OMC

La Quinta Conferencia Ministerial de la OMC se celebró en Cancún (México) del 10 al 14 de septiembre de 2003. La tarea principal consistió en hacer un balance de los progresos realizados en las negociaciones y otros trabajos en el marco del Programa de Doha para el Desarrollo.

En lo referente al Trato Especial y Diferenciado se reafirmo que las disposiciones sobre Trato Especial y Diferenciado son una parte integrante de los Acuerdos de la OMC. Recordaron la decisión que fue adoptada en Doha de examinar las disposiciones sobre Trato Especial y Diferenciado con miras a reforzarlas y hacerlas más precisas, eficaces y operativas. Tomamos nota de los progresos que se han hecho para alcanzar estos objetivos. Se tomaron y encomendaron al Consejo General que continúe vigilando de cerca la labor sobre las propuestas remitidas a los grupos de negociación y a otros órganos de la OMC, y disponemos que estos órganos informen al Consejo General. Asimismo se recomendó al Comité de Comercio y Desarrollo que en Sesiones Extraordinarias prosiga diligentemente, dentro de los parámetros del mandato de Doha.

Situación actual

El Gobierno de Evo Morales, a través del Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, las gestiones 2007-2008 participa de las negociaciones con la CAN-UE, para avanzar en la consolidación y ampliación del Trato Especial y Diferenciado, sin embargo, las negociaciones fueron suspendidas en el mes de julio del presente año. A cuyo efecto se recopiló la información con la que se encuentra trabajando actualmente el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, en el área de Asimetría y Trato Especial y Diferenciado. (**ver anexo 1**).

De las entrevistas efectuadas a especialistas del Ministerio de Relaciones Exteriores, se determinó que existe solo una oficina con un encargado en el tema de Asimetrías y Trato Especial y Diferenciado, y los negociadores de nuestro país en la Organización Mundial del Comercio son tres, por lo cual nuestro nivel de negociación y participación es mínimo en este organismo internacional, sin embargo se está trabajando en el tema conjuntamente con el bloque de la Comunidad Andina de Naciones, pero por problemas políticos se encuentra fraccionado este bloque de integración en las negociaciones con la Unión Europea.

Por lo que se diagnosticó un estado débil en el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, sin estrategias y políticas claras en cuanto al tema, por lo que la presente tesis se fundamenta positivamente para desarrollar lineamientos en la consolidación y ampliación del Trato Especial y Diferenciado para Bolivia en la OMC.

CAPITULO VI

PROPUESTA

Nuestro País forma parte de la Organización Mundial del Comercio (OMC) desde su creación (1995), uno de los principales objetivos de la OMC es de servir como un Foro de Negociación permanente.⁶¹

El Trato Especial y Diferenciado se estableció como un principio pero a su vez los Países en Desarrollo lo tomaron como un derecho adquirido, buscando el equilibrio, de las relaciones comerciales en el Sistema Internacional del Comercio (SIC).

Razón por la cual se propone estrategias a través de acciones de ampliación y consolidación del Trato Especial y Diferenciado (TED)

6.1 RELACIÓN PROBLEMA - EFECTO – SOLUCIÓN

CUADRO 3

PROBLEMA	EFECTO	SOLUCIÓN
Falta de ampliación y consolidación del Trato Especial y Diferenciado en la Organización Mundial del Comercio.	Crecimiento de las asimetrías en el Sistema Internacional del Comercio.	Proponer acciones para lograr la Ampliación y Consolidación del Trato Especial y Diferenciado en la Organización Mundial del Comercio.

Proponer estrategias a través de acciones públicas y privadas para lograr la ampliación y consolidación del Trato Especial y Diferenciado en la Organización Mundial del Comercio:

⁶¹ ob. cit. 3

- Plantear acciones a nivel Interno – nacionales
- Plantear acciones a nivel externo en el marco de la Organización Mundial del Comercio

6.2 DESARROLLO E IMPLEMENTACIÓN DE LA PROPUESTA

El objetivo general planteaba proponer estrategias a través de acciones para lograr la ampliación y consolidación del Trato Especial y Diferenciado en la Organización Mundial del Comercio.

Las Estrategias Propuestas para ampliar y consolidar el Trato Especial y Diferenciado en la Organización Mundial del Comercio están enmarcadas en acciones concretas. Estas acciones concretas se dividen en dos: Acciones Internas y Acciones Externas.

Acciones internas

Las acciones internas se desarrollaran dentro del país (Bolivia) y los actores identificados son:

- MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES Y CULTO
- MINISTERIO DE PLANIFICACION DEL DESARROLLO
- INSTITUTO BOLIVIANO DE COMERCIO EXTERIOR
- CÁMARA NACIONAL DE EXPORTADORES DE BOLIVIA

El cuadro que se presenta a continuación señala las acciones identificadas y los actores que la deben cumplir:

CUADRO 4
ACCIONES INTERNAS

ACTORES	ACCIONES
<p>EL MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES Y CULTO</p> <p>MINISTERIO DE PLANIFICACION DEL DESARROLLO</p> <p>INSTITUTO BOLIVIANO DE COMERCIO EXTERIOR Y CÁMARA NACIONAL DE EXPORTADORES DE BOLIVIA</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Fortalecer el área de Asimetrías y Trato Especial y Diferenciado, dotándole de un equipo de profesionales en diferentes áreas, es decir un equipo interdisciplinario. - Estudios y Análisis sobre el Trato Especial y Diferenciado. - Encuentros con los Países en desarrollo acreditados en Bolivia para buscar ampliar y consolidar los beneficios del Trato Especial y Diferenciado - Coordinación con el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto en los estudios y análisis sobre el Trato Especial y Diferenciado - Participación en los encuentros organizados por el Ministerio de Relaciones Exteriores con los Países en Desarrollo. - Priorizar elementos en busca de la ampliación y consolidación del Trato Especial y Diferenciado en la Organización Mundial del Comercio. Realizar estudios específicos sobre el Trato Especial y Diferenciado en los Países en Desarrollo Latinoamericanos.

6.3 DESARROLLO DE LAS ACCIONES INTERNAS

Fortalecer el Área de Asimetrías y Trato Especial y Diferenciado en el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto

Actualmente es un funcionario encargado del área, se propone dotar esta área de un equipo interdisciplinario.

Estudios y análisis sobre el Trato Especial y Diferenciado

Los estudios y análisis del Trato Especial y Diferenciado se realizarán a través de informes y ayudas memoria, desarrolladas por los funcionarios diplomáticos de la Dirección de Acuerdos Comerciales Bilaterales y Multilaterales del Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, conformando un grupo especializado de trabajo, dedicado exclusivamente a esta temática.

Asimismo, se deberá utilizar la Cooperación Técnica para la contratación de consultores en el área de Trato Especial y Diferenciado específicamente en el marco de la Organización Mundial del Comercio.

Encuentros con los Países en Desarrollo acreditados en Bolivia para buscar ampliar y consolidar los beneficios del Trato Especial y Diferenciado

El Viceministerio de Relaciones Económicas y Comercio Exterior deberá invitar por vía diplomática a los representantes diplomáticos acreditados en Bolivia con el objetivo de tratar y coordinar posiciones conjuntas referentes al Trato Especial y Diferenciado en la Organización Mundial del Comercio, La Agenda propuesta es la siguiente:

Reunión de coordinación de países en desarrollo sobre el Trato Especial y Diferenciado en la Organización Mundial del Comercio

Agenda

1° Buscar mecanismos que ayuden a consolidar y ampliar el Trato Especial y Diferenciado en la Organización Mundial del Comercio.

2° Intercambio de información entre los asistentes sobre el cumplimiento y utilización del Trato Especial y Diferenciado.

3° Evaluación de las ventajas y desventajas del Trato Especial y Diferenciado.

4° Otros

Lista de Participantes:

- | | |
|--------------------------|-----------------------|
| - Embajada de Argentina. | Embajada de Ecuador |
| - Embajada de Brasil. | Embajada de Uruguay |
| - Embajada de Colombia. | Embajada de Perú |
| - Embajada de Chile. | Embajada de Paraguay |
| - Embajada México | Embajada de Venezuela |

Coordinación con el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto en los Estudios y Análisis sobre el Trato Especial y Diferenciado

El Ministerio de Desarrollo Económico coordinará y participará en la preparación de estudios y análisis de los Países en Desarrollo acreditados en Bolivia.

Participación en los encuentros organizados por el Ministerio de Relaciones Exteriores y culto.

Su participación se desarrollará otorgando herramientas en busca de la consolidación y ampliación del Trato Especial y Diferenciado.

Las herramientas identificadas son:

- Estudios Técnicos sobre las ventajas y desventajas del Trato Especial

y Diferenciado en la Organización Mundial del Comercio.

- Evaluación del intercambio comercial global de Bolivia.
- Beneficios del Trato Especial y Diferenciado para Bolivia

Priorizar elementos en busca de la ampliación y consolidación del Trato Especial y Diferenciado en la Organización Mundial del Comercio

Con la participación de entidades privadas como en el caso del Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE) y la Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia (CANEB) podremos contar con elementos y estudios realizados por ambas instituciones buscando la ampliación y consolidación del Trato Especial y Diferenciado tomando en cuenta la experiencia académica del Instituto Boliviano de Comercio Exterior, se le solicitará estudios específicos sobre la evolución, ventajas y desventajas del Trato Especial y Diferenciado de la Organización Mundial del Comercio para Bolivia. Asimismo, la Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia podrá otorgarnos datos acerca de las exportaciones de nuestro país y la utilización de las ventajas que nos otorga el Trato Especial y Diferenciado a las mismas.

Acciones externas

Las acciones externas se desarrollaran en Ginebra Suiza sede de la Organización Mundial del Comercio y de la Misión Permanente de Bolivia ante Organismos Internacionales acreditados en Ginebra.

El cuadro que se presenta a continuación señala las acciones identificadas y el actor que la debe cumplir las siguientes acciones:

CUADRO 5
ACCIONES EXTERNAS

ACTOR	ACCIONES
MISIÓN PERMANENTE DE BOLIVIA CON SEDE EN GINEBRA	<ul style="list-style-type: none"> - Reuniones con los PED miembros de la OMC. - Coordinación con los PED sobre líneas de acción conjunta en busca de la consolidación y ampliación del TED. - Desarrollar encuentros y acercamientos entre los PD y los PED para buscar la consolidación y ampliación del TED.

6.4 DESARROLLO DE LAS ACCIONES EXTERNAS:

Reuniones con los Países en Desarrollo miembros de la OMC

La misión permanente de Bolivia acreditado en Ginebra deberá tener reuniones ordinarias con los Países en Desarrollo con el objetivo de intercambiar criterios sobre el TED y consolidar sus ventajas.

La agenda propuesta para la mencionada agenda es:

Reunión de coordinación

Ginebra, junio de 2009

Agenda

1. Consideraciones generales del TED y los Países en Desarrollo.
1. Intercambio de criterios sobre las medidas a consensuar para lograr la consolidación del TED.
2. Programación de reuniones entre Países en Desarrollo y Países Desarrollados para tratar temas del principio del TED

Coordinación con los PED sobre líneas de acción conjunta en busca de la consolidación y ampliación del TED.

Esta coordinación se desarrollará a través de las reuniones propuestas en la primera acción interna.

Además se deberá llevar a cabo reuniones de los Países en Desarrollo con la Secretaria General de la Organización Mundial del Comercio en búsqueda de la consolidación del TED.

Reunión de la Comunidad Andina, sobre líneas de acción conjunta en busca de la consolidación y ampliación del TED

Es necesario dada la coyuntura actual que se requiera coordinar nuevas acciones conjuntas de la CAN, toda vez que algunos países se están desmarcando del trabajo conjunto, perjudicando al bloque, que pierde fuerza y en desmedro de países como Bolivia, que se encuentran al margen de algunas negociaciones.

Desarrollar encuentros y acercamientos entre los Países en Desarrollo y los Países Desarrollados para buscar la consolidación y ampliación del TED.

Se propone invitar a los Países Desarrollados a Seminarios desarrolladas por los Países en Desarrollo buscando su inserción completa en el Sistema Internacional del Comercio.

Se propone el siguiente Seminario:

"Seminario sobre la ampliación y consolidación del TED a los Países en Desarrollo en la Organización Mundial del Comercio"

Lugar: Ginebra, 20 - 30 julio 2009

Disertantes: Embajadores, Representantes de los Países en Desarrollo.

Temario:

- El TED en la Organización Mundial del Comercio
- Relaciones Económicas de los Países en Desarrollo y los Países Desarrollados.
- Consolidación y ampliación del TED

CONCLUSIONES

Después del análisis y desarrollo del presente trabajo de investigación de grado se concluye lo siguiente:

- El Trato Especial y Diferenciado esta enmarcado en los principios de promoción al desarrollo, y reducir las asimetrías en el comercio internacional, las cuales se encuentran en el acuerdo de Marrakech el cual crea la Organización Mundial del Comercio.
- Todos los Acuerdos Multilaterales en el marco de la Organización Mundial del Comercio contemplan disposiciones que conceden derechos preferenciales a los países en desarrollo.
- El Comité de Comercio y Desarrollo es el órgano encargado de identificar que disposiciones sobre Trato Especial y Diferenciado tiene carácter obligatorio y como se puede ayudar a los Países en Desarrollo a ampliar y consolidar el Trato Especial y Diferenciado, de acuerdo al mandato de la conferencia de Doha de 2001.
- Del análisis empírico realizado a través de las entrevistas a especialistas en el tema en el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, se concluye que más allá del mandato jurídico y político de aplicar el Trato Especial y Diferenciado para los países en desarrollo, el estado actual en Bolivia, nos demuestra que los avances en la consolidación y ampliación del Trato Especial y Diferenciado desde 1995 año en que Bolivia ingresa a la OMC, hasta el primer semestre de la gestión 2008, son relativos, se avanzaron básicamente en reducciones arancelarias; sin embargo, no hubo una verdadera consolidación de este principio, y actualmente no se prioriza esta área,

y a nivel de política de comercio exterior, no se encontraron serios planteamientos en las negociaciones en la OMC, por eso se concluye que a través de la investigación teórica y empírica, se validó la hipótesis, por que los planteamientos presentados, son pertinentes y necesarios para consolidar el principio del TED y reducir las asimetrías del Comercio Internacional para Bolivia, y así lograr una mejor inserción comercial de nuestro país para lograr su desarrollo económico.

- Con el objetivo de ampliar y consolidar los beneficios otorgados a los Países en Desarrollo a través del Trato Especial y Diferenciado se plantea acciones internas (nacionales) y externas para su cumplimiento.

Análisis del principio de Trato Especial y Diferenciado de los Países en Desarrollo antes de la creación de la Organización Mundial del Comercio (GATT 1947 - Ronda Uruguay)

Después del análisis y desarrollo del presente trabajo de investigación de grado se concluye:

- El GATT en su artículo primero plantea la no discriminación, pero a su vez determina excepciones en circunstancias especiales a los Países en Desarrollo a través de Trato Especial y Diferenciado.
- La Ronda de Uruguay concluyo con tres principios básicos, el último se refería al Trato diversificado y más favorable a los Países en Desarrollo.
- La Ronda de Uruguay determina que los compromisos asumidos por los Países en Desarrollo sean compatibles con sus necesidades de desarrollo capacidad financiera y posibilidad de comercio.
- El Comité de Comercio busca el desarrollo del comercio internacional a

través de la participación equitativa e igualitaria de los Países en Desarrollo y Países Desarrollados en el sistema mundial del comercio.

- En la Conferencia Ministerial de Doha en 2001. se estableció un mandato el de examinar las disposiciones del Trato Especial y Diferenciado con miras a reforzarlo y hacerlas más precisas, eficaces y operativas a través de la participación de los Países en Desarrollo y Países Desarrollados en el Comité de Comercio y Desarrollo.
- En la cuarta Conferencia Ministerial realizada en Cancún, se reafirmo que el Trato Especial y Diferenciado se encuentran inmersos en los acuerdos multilaterales de la Organización Mundial del Comercio y encomendaron al Consejo General de la OMC: continué vigilando de cerca las labores encomendadas al Comité de Comercio y Desarrollo a través del Mandato de Doha.
- Actualmente en el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, se esta trabajando en el tema, pero de manera muy escueta, se requiere dinamizar esta área, es imprescindible.

Factores que inciden en las asimetrías del comercio internacional:

- Trato Especial y Diferenciado no consolidado
- Barreras técnicas al comercio.
- Barreras no arancelarias
- Incumplimiento de normas internacionales relacionadas con el comercio multilateral.
- Falta de solidaridad en el Sistema Internacional de Comercio.

Ventajas y elementos del principio del Trato Especial y Diferenciado en la Organización Mundial del Comercio a los Países en Desarrollo en el sistema multilateral del comercio.

Después del análisis y desarrollo del presente trabajo de investigación de grado y de la entrevista con el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto. Se concluye.

Ventajas

- Reduce las asimetrías del Comercio Internacional entre los Países en Desarrollo y Países Desarrollados
- Otorga plazos más largos para el cumplimiento de los compromisos en el marco de la OMC
- Desarrolla las exportaciones bolivianas.
- El Trato Especial y Diferenciado esta presente en todos los Acuerdos Multilaterales de la OMC

Elementos

- Nace como un Principio y se convierte en un Mandato en la Conferencia de Doha
- Sólo es otorgado a los Países en Desarrollo y a los Menos Adelantados.

Forma parte del Sistema Internacional del Comercio

RECOMENDACIONES

- Fortalecer el área de Asimetrías y Trato Especial y Diferenciado del Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, con profesionales interdisciplinarios.
- Consolidar el Trato Especial y Diferenciado como un principio de promoción al desarrollo buscando la reducción de las asimetrías de los Países en Desarrollo y los Países Desarrollados en el Sistema Internacional del Comercio
- Participar (Bolivia) como miembro pleno del Comité de Comercio y Desarrollo buscando la consolidación y ampliación.
- Implementar las estrategias a través de acciones internas (nacionales) y externas desarrolladas en la Propuesta.
- Ponderar el Principio de Trato Especial y Diferenciado determinado en los Acuerdos Multilaterales, buscando su cumplimiento.
- Buscar la solidaridad de los países desarrollados en el Sistema Internacional de Comercio.

BIBLIOGRAFIA

- Barrios, Raúl: Política Exterior Boliviana, Tendencias y Desafíos, UDAPEX ILDIS, Primera Edición, 1995, La Paz Bolivia
- Barrios, Raúl: Comercio Internacional, Segunda Edición, 1995, La Paz Bolivia
- Barrios Ojeda, Rene: Manual de Comercio Exterior, IBCE, Primera Edición, 2001, La Paz-Bolivia
- Dabdoub Alvarez, Gabriel Antonio: Glosario de Comercio Exterior, Instituto Boliviano de Comercio Exterior, Primera Edición, 2003, Santa Cruz – Bolivia.
- Hernández Sampieri, Roberto: Metodología de la Investigación, Mac Graw Hill, 1996, México – Distrito Federal.
- Salazar Paredes, Fernando: Derecho Internacional Privado, Plural Editores, Primera Edición, 1994, La Paz – Bolivia.
- Porter, Michael E.: Ventaja Comparativa, 1998, México – Distrito Federal.
- Tredininck, Felipe: Derecho Internacional Público y Relaciones Internacionales, Editorial “Los Amigo del Libro”, Tercera Edición, 1997, La Paz-Bolivia
- Uculmana Peter Comercio Internacional, Primera Edición, 2000, La Paz – Bolivia.
- Vargas, Arturo: Guía teórico práctico para la elaboración de perfil de tesis, Editorial, Talleres Facultad de Derecho UMSA, Edición, 2da 2003, La Paz-Bolivia

PAGINAS DE INTERNET

Portal de la Conferencia de Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo-
UNCTAD

www.unctad.org

Portal del Instituto Boliviano de Comercio Exterior-IBCE

www.ibce.org.bo

Portal de la Organización Mundial del Comercio –OMC

www.wto.org

**ENTREVISTA REALIZADA AL LIC. FERNANDO ROSALES
ENCARGADO DEL AREA DE ASIMETRIAS Y TRATO ESPECIAL
DIFERENCIADO**

1. ¿Podría explicarnos en que consiste el Trato especial y Diferenciado en la Organización Mundial del Comercio?

Respuesta:

La Organización Mundial del Comercio esta mas bien tipificada por plazos mas largos y en cuanto a reducciones más cortas, por ejemplo: en el acuerdo sobre la agricultura los países desarrollados en los que es el acceso a mercados, los países desarrollados han desagravado los niveles arancelarios en 36% en 6 años y los países en desarrollo han desagravado en 24 % en 10 años, entonces se traduce en ese tipo de modificación. Así en todos los acuerdos hay plazos más largos para la desgravación en relación a los países desarrollados.

2. ¿Bolivia se beneficia del Trato Especial y Diferenciado como miembro de la OMC?

Respuesta:

Si, se beneficia.

3. ¿El trato Especial y Diferenciado permite la reducción de asimetrías en el comercio internacional?

RESPUESTA:

Permite en la medida en que tienen más plazos para adecuarse a la normativa para poder ayudar, pero no es suficiente, los países justamente

en estas rondas están buscando que esas asimetrías se vayan acercando más y que realmente se cumplan y los países en desarrollo puedan tener una mayor inserción en el comercio internacional.

4. ¿El trato Especial y Diferenciado es un principio o una concesión por parte de los gobiernos que forman parte de la OMC?

Respuesta:

Es un principio y un reconocimiento expreso, que se introduce en 1964 en las Rondas para que haya una mayor participación de los Países en Desarrollo en lo que es el Comercio Mundial.

Existe un mandato reciente en la Declaración de Doha, en la que da inicio a la novena ronda de negociaciones en el párrafo 35 donde se habla de las pequeñas economías y además esta el tema del Trato Especial y Diferenciado, dado que esta ronda es para el desarrollo.

5. ¿A través de que medios se puede ampliar y consolidar el Trato Especial y Diferenciado?

Respuesta:

Tiene que ser ya no una declaración que va al pie de página o que es un enunciado, tiene que ser ya un mandato y de hecho ya no hay mandato en lo que es la declaración de Doha.

6. ¿Cuándo nace el Trato Especial y Diferenciado en el GATT o con el acuerdo de Marrakech?

Respuesta:

En el GATT cuando se inserta en la cuarta parte del acuerdo.

7. ¿Las Conferencias Ministeriales de la OMC hacen referencia al TED, en que marco?

Respuesta:

Están mas en el hecho de que los países deben insertarse, por ejemplo en la Ronda de Uruguay estaba el tema de los productos tropicales que es mas en los Países en Desarrollo que en los Países Desarrollados en la que salio un mandato en la que debieran atenderse las necesidades de los países.

8. ¿Qué factores considera usted que incidan en las asimetrías del Comercio Internacional entre los Países en Desarrollo y Desarrollados?

Respuesta:

En lo económico y lo técnico.

9. ¿Qué ventajas otorga el TED a los países en Desarrollo?

Respuesta:

La ventaja sería que realmente existe una inserción real en el comercio Internacional, que podamos participar mas en el desarrollo, que podamos vender el producto sin muchos obstáculos, porque hay veces que los obstáculos en el comercio en base a ese acuerdo resulta que va en contra de las corrientes comerciales, lo que nos impide esa inserción más clara.

10. ¿Qué elementos tiene el TED?

Respuesta:

El elemento es buscar el desarrollo, buscar que los países se desarrollen, que sean mucho más competitivos, esa es la idea, y para ella buscar

capacitación, cooperación y asistencia técnica que debiera ser pero ya no una cosa enunciada sino algo vinculante que si no se cumple pues tiene el derecho de reclamar y demandar.

11. ¿Considera usted que la falte del TED incrementaría las asimetrías de los Países en Desarrollo en el sistema Internacional del comercio?

Respuesta:

No es que no exista el principio, el principio está, lo que tiene que hacerse es buscar mecanismos más eficientes que permitan el cumplimiento de esa disposición.

12. ¿Qué acciones implementaría usted en Bolivia en busca de la ampliación y consolidación del TED?

Respuesta:

Primero tendría que identificar bien es, cuales son mis sectores, qué van a necesitar y en función a eso tendría que actuar, porque no hay que olvidar que está el NMF, si yo busco por buscar algo y no aprovecharlo, lo que voy hacer yo es que otros si se beneficien del mecanismo que yo estaba implementando.

13. ¿Considera usted que nuestra representación permanente en Ginebra debe jugar un rol al respecto?

Respuesta:

Esta jugando un rol muy importante, es la presencia del país en las negociaciones, las negociaciones se hacen en el marco de la Secretaría, solo las Conferencias se realizan entre Países Miembros cada dos años y la misión está jugando un rol muy importante, porque están yendo a todas las

rondas o negociaciones. Y Bolivia está presentando con otros países propuestas, hay varias propuestas que hemos presentado juntamente en el marco de la Pequeñas Economías, en el marco de lo que es el Trato Especial y Diferenciado y este mandato está en que cada Acuerdo tiene que tener ese trato, entonces ahí nos están reflejando nuestros intereses.