

María José Brunetto Beretervide ↗

La institucionalización del régimen internacional del comercio de bienes y servicios: el caso de los productos agrícolas

A institucionalização do regime internacional do comercio de bens e serviços: o caso dos productos agropecuários

The institutionalization of the international regime for trade in goods and services: the case of agricultural products

↗ Mag. Prof. Adj. de Comercio Internacional.

ORCID: 0000-0002-5240-0108

✉ maria.brunetto@fder.edu.uy

Resumen: 1995 marca una nueva era en la evolución del Sistema Multilateral del Comercio, con la institucionalización del régimen internacional aplicable al comercio mundial de bienes y servicios, entre ellos, los productos de origen agrícola. Desde un enfoque teórico institucionalista de la teoría de los regímenes internacionales, el objetivo de este artículo es analizar los acuerdos y entendimientos que rigen el comercio mundial de productos agrícolas, tomando los principios, normas sustantivas y procedimentales, procesos de funcionamiento y de toma de decisión como categorías de análisis. Al ser este régimen de uno más general, algunos de los principios, normas sustantivas y procedimentales se encuentran en el régimen general y otras incluyen reglas específicas para este tipo de comercio.

Palabras claves: comercio agrícola internacional, teoría de los regímenes internacionales, acuerdos internacionales, organismos internacionales.

Abstract: 1995 marks a new era in the evolution of the World Trading System, with the institutionalization of the international regime applicable to world trade in goods and services, including agricultural products. From an institutionalist theoretical approach to the theory of international regimes, the objective of this article is to analyze the agreements and understandings that govern world trade in agricultural products, taking the principles,

substantive and procedural rules, operating and decision-making processes as categories of analysis. As this regime is a more general one, some of the principles, substantive and procedural rules are found in the general regime and others include specific rules for this type of trade.

Keywords: *international trade, international regimes theory, international agreements, international organizations*

Resumo: *O ano de 1995 marca uma nova era na evolução do Sistema Multilateral de Comércio, com a institucionalização do regime internacional aplicável ao comércio mundial de bens e serviços, inclusive produtos agropecuários. A partir de uma abordagem teórica institucionalista da teoria dos regimes internacionais, o objetivo deste artigo é analisar os acordos e entendimentos que regem o comércio mundial de produtos agropecuários, tomando como categorias de análise os princípios, as regras substantivas e processuais, os processos operacionais e decisórios. Sendo este regime mais geral, alguns dos princípios, regras substantivas e processuais encontram-se no regime geral e outros incluem regras específicas para este tipo de comércio.*

Palabras claves: *comercio internacional, teoría dos regimes internacionais, acordos internacionais, organizações internacionais.*

Recibido: 04/04/2024

Aceptado: 15/09/2024

Introducción

Con la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995, como consecuencia de los acuerdos firmados al finalizar la Ronda Uruguay del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), el Sistema Multilateral del Comercio se institucionalizó. Además, las disposiciones que regulaban el comercio internacional se extendieron a otros productos que no eran los manufacturados, y a otros ámbitos que no eran el comercio de mercaderías. Incluyeron, también, otras disciplinas que no eran estrictamente comerciales, pero con vínculos con el comercio (medidas de inversión, propiedad intelectual). Por otra parte, la dimensión del Desarrollo adquirió también otro alcance, con disposiciones que otorgan a las economías en desarrollo un tratamiento especial y diferenciado más amplio. Dada la amplitud de la temática incluida en la regulación en esta nueva fase del Sistema Multilateral de Comercio, en la tesis doctoral, de cuyo proceso de elaboración, forma parte este artículo, sólo comprende al comercio de productos agrícolas.

Desde el primer momento de la conformación del Sistema Multilateral de Comercio, con la celebración del GATT en 1947, éste ha despertado el interés de muchos académicos provenientes de distintas ramas de las ciencias en general y de las ciencias sociales en especial. Haciendo un relevamiento de las publicaciones y obras académicas existentes, se puede decir que, desde final de la Segunda Guerra Mundial y hasta la institucionalización del Sistema Multilateral de Comercio, estos han superado los veintidós mil trabajos. Con la creación de la OMC en 1994 y su puesta en funcionamiento este interés se ha incrementado, por la mayor amplitud de los temas relacionados al comercio internacional que se encuentran en su ámbito de competencia. Este mayor interés refleja, también la amplitud temática que tienen estas publicaciones y obras.

El relevamiento bibliográfico y su posterior análisis bibliométrico ha mostrado que en la Web of Sciences, existen más de seis mil trabajos académicos (artículos de revistas de alto impacto, capítulos de libros, libros, ponencias en seminarios, congresos internacionales, y disertaciones en conferencias internacionales). El inte-

rés académico por los temas del comercio internacional agrícola también se ha despertado, desde muy temprano en el estudio del sistema multilateral del comercio. Esta atención proviene de distintas disciplinas científicas, que no son sólo de las ciencias sociales. Existen trabajos incluso cuyo origen disciplinar es la veterinaria, la agronomía o incluso las ciencias de la computación o la arquitectura (planificación urbanística). Sin embargo, más del 88% de los documentos recopilados provienen de las ciencias sociales. Aunque el 45% de las publicaciones recopiladas en materia de ciencias sociales, provienen de las ciencias económicas. Los estudios originados en el derecho o en las relaciones internacionales no son menores: un 15% de los estudios desde las ciencias sociales se enmarcan como publicaciones jurídicas y 16% como trabajos en Relaciones Internacionales.

Muchos de estos textos se centran en los aspectos regulatorios de la OMC y su funcionamiento como organismo de gobernanza económica mundial. Entre éstos está el *Oxford Handbook on the World Trade Organisation* (Narlikar, Daunton y Stern, 2012), que le dedican un capítulo al comercio de productos agrícolas. Matus Baeza y Unger (2016) han compilado diversos trabajos de análisis de los textos normativos de la OMC. Por otra parte, desde una perspectiva económico-política, se encuentra la publicación de Trebilcock, Howse y Eliason (2013). Esta es una obra omnicomprendensiva que incluye todas las temáticas regladas por el régimen internacional del comercio mundial. El enfoque adoptado proviene de la economía política pero también del derecho. Pues los aspectos del régimen internacional en las distintas áreas temáticas son analizados no sólo a partir de los propios textos jurídicos, sino de los aportes que realizan los paneles y el órgano de apelación de sistema de solución de controversias de la propia OMC. En ambas obras, hay capítulos que también hacen referencia específicamente a la regulación del comercio agrícola mundial.

Asimismo, la propia organización internacional ha elaborado material tanto de difusión como de análisis sobre los distintos acuerdos que se encuentran como anexos del acuerdo constitutivo de la OMC y sobre las distintas temáticas vinculadas al comercio internacional. Estos materiales se revisan periódicamente para contemplar la evolución de la implementación de estos acuerdos y de las temáticas consideradas. Entre éstos, está la publicación que analiza detalladamente el Acuerdo de Agricultura (2016). En esta publicación, que se encuentra en su tercera edición, la OMC describe sus reglas fundamentales, así como la tarea que realiza el Comité de Agricultura, órgano subordinado al Consejo del Comercio de Mercaderías, encargado de gestionar todo lo relacionado con el comercio de productos agrí-

colas. Se analizan, además, las interpretaciones de las disposiciones del acuerdo realizadas por los órganos del sistema de solución de diferencias comerciales de la organización (WTO, 2016). Esta tercera edición incluye además del texto completo del acuerdo mencionado, las decisiones adoptadas en las conferencias ministeriales de Bali (2013) y de Nairobi (2015). El enfoque metodológico utilizado es más bien descriptivo que analítico-explicativo.

Nash e Ingco (2004), compilaron varios estudios que exploran los aspectos y opciones claves de la liberalización del comercio agrícola desde la perspectiva de un país en desarrollo. La estructura de dicha publicación cubre los temas centrales contenidos en el Acuerdo sobre Agricultura (AoA) en materia de acceso a los mercados, los programas de ayuda doméstica a la agricultura, la competencia exportadora a través de subvenciones a las exportaciones y los métodos de administración de las restricciones cuantitativas a las importaciones. Señala la importancia que tiene la seguridad alimentaria y cómo los derechos a la propiedad intelectual afectan el comercio agrícola. El enfoque con el que se maneja los distintos temas enunciados y otros está siempre centrado en cómo los resultados de las negociaciones comerciales en el marco de la OMC pueden favorecer el desarrollo.

Bureau, Salvatici, y Fulponi (2000) centraron su análisis en la forma en que la liberalización prevista en el comercio agrícola fue realizada por los Estados Unidos y la Unión Europea, al final del período de implementación para los países desarrollados. Para ello, realizaron un análisis econométrico a partir de la definición de dos indicadores –el índice de restrictibilidad del comercio y el índice de restrictibilidad mercantilista del comercio–. El objetivo del análisis fue descubrir el impacto de estos dos indicadores en las estructuras arancelarias de los dos actores considerados y cómo dicho impacto afectó el acceso a los mercados y el bienestar de Estados Unidos y la Unión Europea. Los resultados obtenidos fueron comparados con esquemas de reducción arancelaria alternativos.

González (2002) realiza un análisis muy crítico del AoA al preguntarse si el Acuerdo crea un sistema multilateral para el comercio de productos agrícolas justo y orientado hacia los mercados. Para responder a esta interrogante, parte el análisis del *background* en el que se desarrollaron las negociaciones durante la Ronda Uruguay, así como del de las principales disposiciones del acuerdo en materia de acceso a mercados, política de competencia de las exportaciones de productos agrícolas (subvenciones a las exportaciones) y ayudas internas a la producción agrícola. La respuesta a la que llega es negativa.

Sin embargo, ninguno de los trabajos aquí mencionados, ni aquellos que provienen de las Relaciones Internacionales, tienen el encare que se pretende dar en este artículo.

El objetivo de este artículo es examinar los elementos que permiten calificar a los acuerdos internacionales que rigen el comercio internacional de productos agropecuarios y los aspectos organizativos de la OMC como una parte del régimen internacional aplicable al comercio de productos de base agropecuario, en su fase institucionalizada. En este sentido, se parte de la teoría de los regímenes internacionales como marco teórico para el análisis. De este modo, se analizan las disposiciones concretas de estos distintos acuerdos internacionales a partir de las categorías de análisis que plantea este marco teórico. Por lo que este artículo supone una caracterización descriptiva más que demostrativa de alguna hipótesis.

Metodológicamente, este artículo se estructura en tres secciones. En la primera sección se plantea el marco teórico utilizado, identificando las categorías de análisis que se van a emplear. La segunda sección caracteriza al Sistema Multilateral del Comercio como un sistema internacional y al marco regulatorio del comercio internacional de mercaderías como un régimen internacional, y analiza las disposiciones de los acuerdos internacionales que regulan el comercio de productos agrícolas como un subrégimen internacional. Por último, se plantea una síntesis y algunas reflexiones finales.

1. El marco teórico utilizado

Si bien la temática del Sistema Multilateral del Comercio, en todos sus aspectos puede, como se viera, ser analizado desde distintas ramas de las Ciencias Sociales, incluidas las Relaciones Internacionales, el marco teórico seleccionado proviene de esta disciplina científica, por permitir interconectar cuestiones jurídicas y económicas.

Dado que los analistas del marco regulatorio del comercio internacional utilizan el concepto de Sistema Multilateral de Comercio, el marco teórico con el que se trabajará es el de las teorías de los regímenes internacionales, pertenecientes a los enfoques neo-institucionalistas de la escuela sistémica de las Relaciones Internacionales.

1.1. El concepto de régimen internacional

El hecho de que ya Brailard (1977) mencionara el término régimen internacional, nos permite adentrarnos dentro de la denominada teoría de los regímenes internacionales. Según Baldwin (1993), el concepto de régimen internacional es uno de los temas que están en el centro del debate entre el neorrealismo y el neoliberalismo.

El siguiente cuadro resume la percepción que tienen sobre los regímenes internacionales, los enfoques neorrealistas y neoliberales.

Cuadro 1.1: Cuadro resumen de los regímenes internacionales según enfoques teóricos

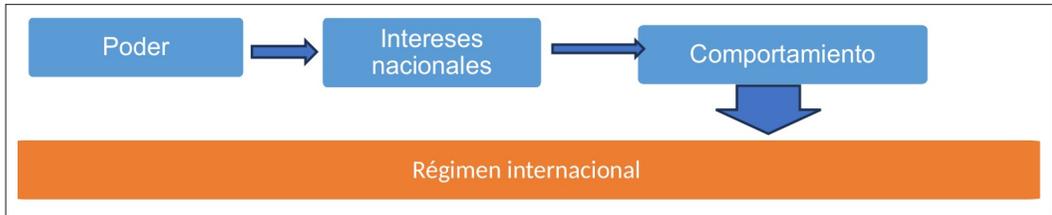
Neorrealismo	Neoliberalismo
Pueden limitar los impactos negativos de la anarquía predominante en el sistema internacional en la cooperación.	Pueden facilitar la cooperación internacional de los actores del sistema.
Estos son meros instrumentos de los actores del sistema (Estados), carentes de autonomía y de un rol causal independiente dentro del sistema.	Pueden modificar los comportamientos de estos actores.
Reflejan los cálculos egoístas, basados en las preocupaciones de incrementos del poder relativo que tienen los actores más poderosos (ganancias relativas)	Reflejan la toma de conciencia de los actores de que las conductas egoístas basadas exclusivamente en sus intereses individuales son perniciosas. Buscan resolver los problemas, mediante la acción colectiva a fin de obtener resultados mutuamente beneficiosos para el mayor número de actores (ganancias absolutas)
En general aparecen en áreas temáticas poco relevantes como el comercio internacional, el transporte, la salud, etc.	
Son creadas para servir a los intereses nacionales de los actores más poderosos. Y desaparecen cuando cambia la configuración de poder del sistema.	

Fuente: Elaboración propia

La siguiente figura ilustra la causalidad en las teorías de los regímenes internacionales según la perspectiva neorrealista. Para esta perspectiva, los actores del sistema son exclusivamente los Estados, definidos como unidades racionales, egoístas y funcionalmente similares, pero con distintas capacidades (por sus diferencias en el quantum de poder que posean). Estos Estados se mueven en pos de poder, presti-

gio y la obtención de ventajas frente a los demás (ganancias relativas). La variable central es el poder.

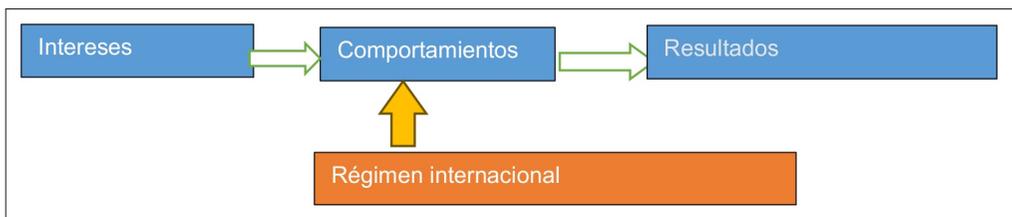
Figura 1.1. La causalidad en las teorías de los regímenes internacionales desde una perspectiva neorrealista.



Fuente: Barbé, 2007. Pág. 95

Por su parte, para el neoliberalismo, los actores del sistema no sólo son los Estados, sino también los individuos, las corporaciones y otros agentes transnacionales. Si bien en la estructura del sistema predomina la anarquía, existen comportamientos cooperativos. Los actores se mueven por intereses colectivos (seguridad, libertad, prosperidad, bienestar) para el mayor número de actores. La variable central no es el poder, sino los intereses. Para alcanzar sus intereses comunes, los actores buscan crear mecanismos de cooperación. Predomina la interdependencia compleja entre los actores. Los regímenes internacionales pueden alterar los comportamientos de los actores. La figura que sigue ilustra la relación causal de los regímenes internacionales para esta perspectiva.

Figura 1.2: La relación de causalidad en los regímenes desde la perspectiva neoliberal.



Fuente: Barbé, E, 2007. Pág. 95

El concepto de régimen internacional fue introducido en el estudio de las relaciones internacionales por John Ruggie. Este autor los definió como “un conjunto

de expectativas mutuas, reglas y regulaciones, planes, energías organizativas y compromisos financieros que han sido aceptados por un grupo de Estados” (Ruggie, 1975 pag 570), (es decir actores internacionales).

Con posterioridad, Krasner sugirió que los regímenes internacionales serían las variables intervinientes básicas que se encuentran por un lado entre los factores causales básicos y por el otro los resultados obtenidos y el comportamiento. Más precisamente, este autor los definió como

“principios, reglas, normas y procedimientos de toma de decisión en torno a los cuales confluyen las expectativas de los actores en una determinada temática” (Kasner, 1983. Pag. 1). Para este autor, *“los principios representan las creencias de hecho, causa o rectitud. Las normas son los patrones de conducta definidos en términos de derecho y obligaciones”* (vinculación con el Derecho). *“Las reglas son las prescripciones o proscripciones para una determinada acción. Y por último, los procedimientos de toma de decisión y de implementación son las prácticas predominantes para establecer y poner en marcha las elecciones colectivas”* (Krasner, 1983, pág. 2).

Del análisis de esta definición se desprende que como señalan Finlayson y Zacher (1983), los principios no constituyen ni el marco legal y ni de orientaciones políticas, sino que sirven para brindar explicaciones de por qué los actores aceptan determinadas conductas y rechazan otras en un área determinada. *Per se*, no forman parte del marco regulatorio del régimen. Las normas son las que dan fundamento al régimen internacional. Estas pueden ser clasificadas en normas sustantivas (que brindan los parámetros para que determinadas conductas sean aceptadas) y en normas procedimentales (que sirven de guías para orientar el diseño y empleo de determinados mecanismos en los procesos decisorios). Las normas procedimentales indican quienes deben participar en las tomas de decisiones en la temática del régimen, de quienes se debe obtener el consentimiento necesario para la formulación de las reglas y su implementación. Las normas pueden ser clasificadas según su fortaleza o importancia. De hecho, los cambios en el régimen internacional pueden derivarse de cambios en esta importancia que tengan las normas. Esta importancia que le atribuyan a la norma puede variar de actor en actor, pero también con el tiempo. Pueden diferenciarse según se deriven o no de la estructura tradicional de la política internacional –normas soberanas– o se deriven de la interdependencia internacional en determinada área temática –normas de interdependencia–. Según cuál sea el tipo

de norma que predomine (o las soberanas o la de interdependencia), será la fortaleza y eficacia del régimen. Si predominan las soberanas, es poco probable que el régimen sea muy fuerte o eficaz a la hora de influir en las conductas de los actores. Las reglas y procedimientos de toma de decisión son la cara visible del régimen internacional. Las primeras están generalmente codificadas y los segundos, son observables. Constituyen lo que se podría denominar el programa del régimen (Finlayson y Zacher, 1983. Pág. 276-277).

Su vínculo con el institucionalismo clásico proviene de los aportes realizados por Young, que define a un régimen internacional como un conjunto de instituciones que rigen las acciones de los actores del sistema interesados en determinadas actividades. Su elemento central lo constituyen un conjunto de derechos y reglas que se encuentran más o menos amplia o formalmente articulados en arreglos institucionales, algunos de los cuales estructuran las oportunidades que tienen los actores interesados en una determinada actividad (Young, 1989).

Estos arreglos institucionales o instituciones internacionales han sido definidos en palabras de Keohane, como “*conjunto de reglas formales e informales, que prescriben comportamientos, constriñen la actividad y crean expectativas*” (Keohane, 1989, pag 3). Este concepto así definido permite abarcar también a las organizaciones internacionales. Por lo que para Keohane, los regímenes internacionales son un tipo especial de instituciones internacionales (Keohane, 1984).

Los regímenes pueden ser informales (habilitados a partir de arreglos informales) o formales (derivados de la legislación de una organización internacional). Pueden estar basados en una idea de un interés común y su conformación puede ser vista como una estrategia racional para alcanzar ese interés. O, por el contrario, pueden resultar de una “aversión común”, en palabras de Haas. En estos casos, los actores tienen la idea compartida de un resultado a evitar a toda costa. Por lo que, en estos casos, más que cooperar para alcanzar el objetivo compartido deseado, simplemente es necesario una coordinación política entre los actores. También puede ser de alcance mundial o con una extensión regional.

Tienen como finalidad extraer ciertas áreas de la política internacional al unilateralismo de los actores. Pues al crear expectativas comunes entre los actores del sistema sobre cuáles son los comportamientos y conductas aceptadas, elevan el grado de transparencia de las acciones y por ende aumentan la cooperación en cualquier ámbito de la política internacional. Según Hasenclever, Mayer y Rittberger

(1997) pueden darse en cualquier ámbito de la política mundial contemporánea, no sólo como dicen los neorrealistas en los temas de “baja política”.

2. El régimen internacional del comercio de productos agrícolas como parte del régimen internacional del comercio mundial.

2.1. Ámbito de aplicación del régimen internacional del comercio de productos agrícolas.

Para delimitar este ámbito, se toma la definición que plantea el Acuerdo sobre Agricultura (AoA) para lo que considera productos agrícolas. En este sentido, este ámbito de aplicación es el comercio de los productos agropecuarios, incluidos en su Anexo I (art. 2). Para definir qué se considera productos agropecuarios, dicho anexo toma como criterio la nomenclatura y criterios de clasificación arancelaria adoptados en el Sistema Armonizado de clasificación de productos. De este modo, la definición no sólo abarca los productos agropecuarios de base con excepción del pescado, sino además los productos derivados de estos productos de base (excluyendo los derivados del pescado). También son productos agropecuarios, los vinos y bebidas espirituosas, los productos del tabaco. Es decir, todos los productos contenidos en los Capítulos 1 a 24 y 26 del Sistema Armonizado de clasificación de productos. Además, incluye como productos agropecuarios, algunos códigos y partidas del Sistema Armonizado de los Capítulos 29, 33, 35, 38, 41, 43, 50, 51, 52 y 53.

El propio AoA señala que esta definición se complementa con la que se defina en el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF). Sin embargo, una lectura de este último acuerdo muestra que éste no plantea una definición clara de qué se considera producto agropecuario, pues habla de productos de naturaleza vegetal y de naturaleza animal, que sean internacionalmente comercializables, como pueden ser los productos pesqueros y los derivados de la explotación forestal.

2.2 Los Principios

Cabe aclarar que en general, éstos se confunden con lo que, en este artículo, y según el marco teórico utilizado, se consideran como normas sustantivas.

En el régimen internacional actual del comercio mundial de bienes (productos agropecuarios o no) y servicios, estos principios hay que buscarlos en el origen, en la creación de un régimen regulatorio para las relaciones económicas internaciona-

les a fines de la Segunda Guerra Mundial y en especial para el comercio internacional mundial, dado que el actual régimen es sucesor del creado al finalizar este gran conflicto mundial.

Tanto el GATT/1947 como en el GATT actual tienen los mismos principios y objetivos. Estos objetivos están contenidos en sus respectivos preámbulos, al indicar:

“Reconociendo que sus relaciones comerciales y económicas deben tender al logro de niveles de vida más altos, a la consecución del pleno empleo y de un nivel elevado, cada vez mayor, del ingreso real y de la demanda efectiva, a la utilización completa de los recursos mundiales y al acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos,

Deseosos de contribuir al logro de estos objetivos, mediante la celebración de acuerdos encaminados a obtener, a base de reciprocidad y de mutuas ventajas, la reducción substancial de los aranceles aduaneros y de las demás barreras comerciales, así como la eliminación del trato discriminatorio en materia de comercio internacional” (Organización Mundial del Comercio, 2017, pág. 3 y 21)

De este modo, son principios del régimen internacional del comercio mundial tanto de mercaderías (productos agropecuarios o no) como de servicios:

a. El principio de un comercio más libre como medio para lograr mejoras en los niveles de vida de los países, el pleno empleo de los recursos mundiales, el crecimiento económico de los países.

Este principio no supone que no pueda existir intervención gubernamental en el comercio, mediante la adopción de medidas de política comercial (tanto proteccionistas como estimuladoras de las exportaciones), sino que esta autonomía que tienen los gobiernos sea limitada, y sujeta a condiciones.

b. El principio de equidad de trato en el comercio

Ello supone crear un entorno donde las relaciones comerciales sean más equitativas y que no exista discriminación alguna, ya sea por proveniencia o destino de las mercaderías y servicios comercializados.

c. El principio de transparencia y de previsibilidad

Este implica la necesidad de crear un marco regulatorio del comercio internacional mundial transparente, estable y universal (para todos los actores internacionales integrantes del sistema económico) como medio de dar certeza y seguridad a las relaciones comerciales internacionales. De este modo, este principio es funcional tanto en cuanto a la previsibilidad de las condiciones político-comerciales de los agentes económicos como en cuanto a la necesidad de seguridad jurídica. La vigencia de este principio se puede observar en tres niveles. El primero de ellos, avala el intercambio de información recíproca en sus relaciones jurídicas bilaterales entre los miembros del Sistema. En el centro de este nivel, está la obligación de dar a publicidad de todo hecho (ley, reglamento interno, u otra norma) que sea importante para la adecuada aplicación de los acuerdos, excepto aquellas que constituyan información confidencial, cuya divulgación pueda poner en peligro el orden público o los intereses legítimos de algunos agentes económicos dentro del país. En el segundo nivel se encuentra la obligación de la organización de informar a todos sus miembros de un modo universal a través de distintos mecanismos. Esto se llama transparencia interna, con la cual se busca reducir las asimetrías de información. El último nivel es el de la denominada transparencia externa con la cual se busca atender la participación de los actores de la sociedad civil en algunas instancias decisorias internas de la organización (Organización Mundial del Comercio, 2017).

d. El principio de fomento de la competencia leal

Implica desincentivar la adopción de medidas gubernamentales y de conductas empresariales que manipulen artificialmente precios de mercaderías y servicios que dañen la competencia.

e. El principio de la proporcionalidad

La igualdad, la razonabilidad y la necesidad de las medidas son características centrales de este principio, que se desprenden frecuentemente de algunas de las disposiciones que integran el régimen internacional del comercio mundial de mercaderías y servicios en general y en particular en el de productos agropecuarios.

f. El principio de la armonización.

Este supone que los miembros de la OMC adoptan sus medidas sanitarias y fitosanitarias, de acuerdo con normas, directrices y/o recomendaciones internacionales

pertinentes. Implícitamente, con este principio, se está reconociendo tres instituciones internacionales como generadoras de esas normas internacionales: la Comisión del Codex Alimentarius compartida entre la Organización de Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) y la Organización Mundial de la Salud, cuyo cometido es asegurar la inocuidad de los alimentos; la Organización Internacional de las Epizootias y la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria.

g. El principio de equivalencia

Este supone que los miembros deben aceptar como equivalentes las medidas sanitarias y fitosanitarias adoptadas por otros miembros siempre y cuando permitan alcanzar el mismo nivel de protección sanitaria o fitosanitaria.

2.3 Las normas.

Son pocas en número, pero su importancia ha ido variando durante la aplicación de este régimen.

2.3.1. Las normas sustantivas y sus reglas

En el comercio agropecuario, estas normas están contenidas en el GATT y en el AoA. El MSF es un acuerdo con disposiciones más técnicas que no contienen reglas para todas las normas sustantivas, pero su aplicación es complementaria al AoA.

Así, estas normas sustantivas son cinco:

- a. La de aplicación universal de las medidas de política comercial que se adopten;
- b. La de liberalización progresiva del comercio de productos agropecuarios;
- c. La del intercambio recíproco de las concesiones comerciales;
- d. La suspensión de las reglas en caso de dificultad económica y
- e. La denominada norma del Desarrollo.

2.3.1.1 La norma de la aplicación universal de las medidas de política comercial

Esta primera norma sustantiva es lo que en la terminología de la OMC se conoce con el nombre de principio de no discriminación. Se trata de una norma esencial y se encuentra presente en casi todos los acuerdos aprobados en Marrakesh. Si bien en el AoA no hay mención expresa a ella, eso no significa que ésta no sea parte del sub-régimen del comercio agropecuario mundial.

En el GATT/1994, esta norma queda consagrada en dos reglas como son el artículo que consagra el Trato de la Nación Más Favorecida (NMF) –Artículo I.1 del GATT/1947– y el que reconoce el Trato Nacional en materia de tributación y reglamentaciones interiores –Artículo III del GATT/1947–. La primera supone una, no discriminación en lo externo, en el sentido todo miembro de la Organización debe hacer extensivo a los demás miembros, todos los beneficios y concesiones comerciales que le haya otorgado a otro Estado, sea éste, miembro o no de la OMC. Sin embargo, existen excepciones generales y específicas a su aplicación. Si esta concesión es otorgada en el marco de acuerdo de libre comercio, amparándose en el Artículo XXIV o si se tratase de un arreglo o de un acuerdo de comercio preferencial habilitado por la denominada Cláusula de Habilitación, lo dispuesto en el Artículo I.1 no se aplica. Como tampoco se aplica, cuando una medida gubernamental de cualquier tipo, aplicada de cualquier forma cumpla con las siguientes condiciones:

- a. otorgue un beneficio comercial a un Estado (miembro o no), frente al resto de productores extranjeros de la mercadería similar.
- b. exista una similitud entre las mercaderías beneficiadas por esa concesión y las producidas en los otros Estados⁽¹⁾.
- c. la extensión de los mismos beneficios comerciales al resto de los miembros de la OMC no pueda ser inmediata e incondicional⁽²⁾.

Estas dos excepciones son específicas. A ellas, hay que sumar las contenidas en el Artículo XXI sobre seguridad nacional y en el tercer inciso del Artículo XXIV sobre el comercio fronterizo.

Otras excepciones son generales como las establecidas en:

a. El Artículo IX inciso 3 del Acuerdo de Marrakesh que señala que, en circunstancias excepcionales, la Conferencia Ministerial podrá eximir a un miembro de una obligación impuesta por este acuerdo o por cualquiera de los acuerdos multilaterales del Anexo I, siempre y cuando la decisión sea adoptada por una mayoría especial (tres cuartos de los miembros)

b. El Artículo XX del GATT sobre excepciones generales

Lo contenido en el Artículo III implica una cara interna de la no discriminación, pues se asocia con la obligación de dar el mismo trato en materia impositiva y regulatoria, a las mercaderías y servicios originarios de competidores extranjeros que el que reciben los que son provenientes de agentes económicos nacionales. En el caso de las mercaderías, esta no discriminación se rige cuando en materia tributaria, los productos nacionales y extranjeros gravados son similares o directamente competidores o sustituibles. Sin embargo, esta igualdad de tratamiento también tiene excepciones generales y específicas. Las excepciones generales son las mismas ya señaladas. En cuanto a las específicas, estas se refieren a:

a. la seguridad nacional (como en el caso anterior)

b. la contratación pública y las subvenciones a productores nacionales (Artículo III.8 del GATT)

c. el control de precios interiores que suponen la fijación de niveles máximos (Artículo III.9 del GATT)

Esta norma sustantiva como son el Artículo XIII.1 que establece que la aplicación no discriminatoria de restricciones cuantitativas a las importaciones y el Artículo XVII.1 que regula las conductas de las empresas comerciales estatales.

Su carácter de esencialidad ha quedado reforzado en varios laudos del Órgano de Apelación del Mecanismo de Solución de Diferencias de la OMC.

2.3.1.2. La reducción de barreras al comercio: la norma de liberalización

Esta segunda norma sustantiva condice con los objetivos heredados del GATT/1947, en el segundo párrafo de su Preámbulo queda plasmada la idea de promover una liberalización progresiva del comercio internacional, a través de la reducción de aranceles y otros instrumentos de política comercial de naturaleza no arancelaria. Asimismo, está explícita en el propio preámbulo del Acuerdo sobre la Agricultura cuando señala:

“el objetivo a largo plazo arriba mencionado consiste en prever reducciones progresivas sustanciales de la ayuda y la protección a la agricultura, que se efectúen de manera sostenida a lo largo de un período acordado, como resultado de las cuales se corrijan y prevengan las restricciones y distorsiones en los mercados agropecuarios mundiales”

En el comercio de productos agropecuarios, esta liberalización progresiva se debía dar en tres pilares:

- a. El acceso a los mercados
- b. Las ayudas internas a la producción agropecuaria
- c. Las subvenciones a la exportación.

2.3.1.2.1. El acceso a los mercados

En este ámbito, la norma supone que los miembros asumían tres obligaciones implícitas en materia de acceso a los mercados, a saber:

- a. la consolidación arancelaria.
- b. la transformación de todo otro instrumento no arancelario en uno arancelario, de nivel equivalente.
- c. la reducción progresiva de estos obstáculos al comercio internacional.

La primera de estas obligaciones está contenida en los artículos II del GATT y 4.1 del AoA que hace referencia a las listas de concesiones arancelarias la mencionan. Esta obligación tiene como excepciones, las establecidas en el Artículo XX del GATT (Ingco y Croome, 2004).

La segunda obligación traduce la predisposición en ambos acuerdos de que los compromisos de liberalización se hagan sobre la base de los aranceles. Ello revela la preferencia técnica por los instrumentos arancelarios frente a los de otra naturaleza. Esta preferencia se basa en que los aranceles son considerados más transparentes y menos distorsionadores del comercio. Eso queda plasmado también en los Artículos III.5 y XI.1 del GATT sobre la prohibición de restricciones cuantitativas a la importación o exportación de mercaderías. Por el artículo 4.2 del AoA, esta prohibición se extiende al comercio de productos agropecuarios. Sin embargo, existe una flexibilización de esta prohibición a través de los contingentes arancelarios como forma de otorgar un acceso mínimo a los mercados agropecuarios nacionales, tal como lo indica el Anexo 5 de dicho acuerdo. Estos contingentes arancelarios deben actualmente ser equivalentes al 5% del nivel de consumo doméstico del producto agropecuario sujeto a arancelización. El Artículo XIII del GATT señala que estos contingentes arancelarios deben distribuirse en forma no discriminatoria y equitativa, entre los distintos países proveedores. Además, deben ser administrados de modo de no provocar distorsiones al comercio adicionales a las ya asociadas al contingente arancelario mismo (De Gorter y Hranaiova, 2004). El gran problema que se presenta con los sistemas de administración de estos contingentes en el sector agropecuario es que los mismos son de tipo muy variado y ninguno es perfecto. Las disposiciones contenidas en el Artículo XII sobre dificultades de balanzas de pagos constituyen una excepción a lo establecido tanto en el Artículo XI.1 del GATT como a lo establecido en el artículo 4.2 del AoA.

En cuanto a la tercera obligación en materia agropecuaria, según lo que estableció las modalidades de negociación de la Ronda Uruguay del GATT, estas reducciones debían ser calculadas sobre la base de un porcentaje de recorte promedio no ponderado sobre el volumen de comercio, y debía llevarse a cabo en un período de transición, diferente según las categorías de país, según el nivel de desarrollo que tengan. Asimismo, se estableció un porcentaje de reducción arancelaria mínima, diferenciable según la categoría de país.

En cuanto a las restricciones a las exportaciones, el artículo 12 del Acuerdo sobre la Agricultura establece las reglas sobre restricciones a las exportaciones y las prohibiciones de exportar. En este sentido, cuando los países exportadores impon-

gan restricciones o prohibiciones a exportar deben tener en cuenta los efectos que estas medidas pueden tener sobre la seguridad alimenticia de los países importadores. Por eso, antes de poner medidas restrictivas de las exportaciones, los países exportadores tienen el deber de notificar su intención al Comité de Agricultura y en caso de ser necesario, tienen que entrar en consultas con los países importadores, que tengan especial interés en el producto sujeto a potencial restricción de su exportación (Ingco y Croome, 2004).

2.3.1.2.2. Las ayudas internas a la producción agropecuaria

Este pilar se encuentra reglamentado en los artículos 6 y 7 del AoA y en los anexos 2, 3 y 4 del mencionado acuerdo. Sin embargo, para entender qué significa este pilar, resulta pertinente realizar algunas precisiones conceptuales. Así, el artículo 1 del mencionado acuerdo define la Medida Global de Ayuda (MGA) como

“el nivel anual, expresado en términos monetarios, de ayuda otorgada a los productores agropecuarios de un producto específico o de ayuda no referida a productos específicos otorgada a los productores agrícolas en general, excepto la ayuda prestada en el marco de programas que puedan considerarse eximidos de la reducción con arreglo al Anexo 2 del presente Acuerdo”

Asimismo, por "Medida Global de la Ayuda Total" o "MGA Total" se entiende como

“la suma de toda la ayuda interna otorgada a los productores agrícolas, obtenida sumando todas las medidas globales de la ayuda correspondientes a productos agropecuarios de base, todas las medidas globales de la ayuda que no esté referida a productos específicos y todas las medidas de la ayuda equivalentes con respecto a productos agropecuarios”

Una advertencia previa: no toda ayuda o subvención interna a la producción agropecuaria tiene el mismo impacto distorsivo sobre el comercio. Esto llevó a que, sin estar establecido explícitamente en el acuerdo, las ayudas internas sean clasificadas en tres categorías o cajas:

a. azul para las subvenciones o ayudas internas distorsionadoras del comercio, cuyo otorgamiento está condicionado a compromisos de reducción de la producción.

b. ámbar para aquellas que deben quedar sometidas a compromisos de reducción.

c. verde para aquellas que están permitidas porque no son distorsionadoras del comercio o tienen un mínimo impacto distorsivo.

Según el artículo 6.2, las subvenciones o ayudas que integran la caja verde quedaron exentas del compromiso de reducción y son:

a. las medidas oficiales de asistencia, directa o indirecta que integran los programas de desarrollo de los países en desarrollo con el objetivo de promover el desarrollo agrícola y rural;

b. las subvenciones a la inversión que se encuentren disponibles para todos los productores agropecuarios de los países en desarrollo;

c. las subvenciones a los insumos agrícolas que sean de disponibilidad general de los productores con ingresos bajos o carentes de recursos de países en desarrollo; y

d. las medidas oficiales de ayuda interna dada a los productores de los países en desarrollo para estimular la diversificación con objeto de abandonar los cultivos de los que se obtengan estupefacientes ilícitos.

El Anexo 2 del AoA establece una serie de criterios que deben cumplir las ayudas de la caja verde. En primer lugar, éstas no deben tener efectos distorsivos en el comercio, ni en la producción o si los tienen éstos deben ser mínimos. Para ello, todas estas ayudas deben ajustarse a los siguientes dos criterios básicos:

a. deben prestarse mediante un programa gubernamental, financiado con fondos públicos, que no impliquen transferencias de los consumidores; y

b. no deben tener el efecto de prestar asistencia en materia de precios a los productores.

Por su parte, el artículo 6.5 se refiere a las ayudas internas de la caja azul. Éstas debían ser eliminadas. En esta categoría están incluidas

a. los pagos directos adoptados en el marco de programas de limitación de la producción, que se basen en superficie y rendimientos fijos y se realicen en relación

con el 85% del nivel de producción base o a un porcentaje inferior; y

b. los pagos directos relativos al ganado se realicen respecto a una cantidad fija de cabezas de ganado.

Por otra parte, en la caja ámbar se incluyen:

a. Los esquemas de sostenimiento de precios

b. Pagos directos a los productores agropecuarios vinculados a los niveles de producción

c. Subvenciones a los insumos agrícolas

La obligación de reducción progresiva que es mencionada en el artículo 6 era de aquellas ayudas o subvenciones internas a la producción que integran la caja ámbar. Estos compromisos de recorte progresivo de las ayudas internas se debían hacer en términos de las MGA Total y de niveles de compromisos anuales y final consolidados durante el plazo de transición (que podía ser de 6 años o de 10 años, según el nivel de desarrollo económico de los países) (Organización Mundial del Comercio, 2017, pág. 127). Esta MGA Total debe ser calculada según los criterios establecidos en dicho artículo, así como en los Anexos 3 y 4 del AoA. Para el artículo 6, estos criterios son dos. El primero es que esta MGA Total no puede incluir las subvenciones y ayudas internas que integran la caja verde, ni las que integran la caja azul. El segundo es que tampoco puede integrarla lo que se considera como niveles de ayuda *de minimis*.

Se entiende por niveles de ayuda *de minimis*, aquellas ayudas internas, dadas a productos específicos y a aquellas que pueden no ser referidas a productos específicos, siempre que éstas no excedan un determinado porcentaje del valor total anual de la producción del producto agropecuario especificado o del valor total anual de la producción agropecuaria total según sea el caso. Este porcentaje varía según la categoría del país, según su nivel de desarrollo. Las ayudas de *de minimis* estaban exentas de reducción. Por su parte, países que al momento de entrada en vigor del Acuerdo no registrasen medidas de ayuda interna de la caja ámbar se comprometieron a no adoptar medidas de ayuda interna por encima de los niveles de *de minimis*.

El Anexo 3 del AoA establece criterios adicionales a los enunciados en el Artículo 6 para el cálculo de la MGA por productos específicos, que sean objeto de

medidas incluidas en la caja o el compartimiento ámbar. Estas subvenciones pueden suponer tanto desembolsos presupuestarios, como ingresos fiscales perdidos por el gobierno central u otros organismos públicos, tanto a nivel nacional como en el plano subnacional. De este cálculo de la MGA no se tendrán en cuenta los gravámenes o derechos agrícolas pagados por los productores. Además, este Anexo establece criterios y metodologías especiales de cálculo de la MGA para los casos de sostenimiento de precios; pagos directos no exentos u otras medidas no exentas de compromisos de reducción.

Se considera que un miembro ha cumplido con su obligación de reducción anual, cuando su MGA Total corriente no ha excedido el nivel de recorte comprometido anual o final ya consolidado en las listas nacionales de compromisos (Artículo 6.3 del Acuerdo sobre Agricultura). Para 2016, unos treinta países miembros de la OMC registraban compromisos en materia de ayudas internas, siendo que los tres primeros lugares lo ocupaban la Unión Europea, Japón y Estados Unidos.

2.3.1.2.3. Los compromisos en materia de competencia de las exportaciones

El artículo 1 del AoA define como subvención a la exportación, a toda ayuda a la exportación que quede supeditada a la actuación exportadora de su beneficiario. A su vez, este mismo artículo remite al artículo 9, donde hace una mención expresa de una lista de medidas que a los efectos de este acuerdo se consideran como subvenciones a la exportación.

En virtud del artículo 8 del AoA sobre compromisos en materia de competencia de las exportaciones, las subvenciones a la exportación están permitidas siempre y cuando estas medidas cumplan con dos condiciones:

- a. Se encuentren en conformidad con lo que establece el AoA en su artículo 3 y
- b. Sean acordes a los compromisos específicos, presentados en las listas nacionales de compromisos.

De este modo, quedan prohibidas toda subvención a las exportaciones de productos o grupos de productos incluidos en las listas nacionales de los países miembros que se encuentren por encima de los niveles de compromisos en materia de desembolso presupuestario y de montos especificados de ayuda indicados en estas

mismas listas. Asimismo, está prohibida toda subvención a la exportación de un producto agropecuario que no se encuentren identificado en las listas de compromisos nacionales. Asimismo, las subvenciones recurribles se rigen por lo establecido en el artículo 13 del AoA.

El artículo 9 del AoA muestra la esencia de esta norma sustantiva de liberalización, ya que es el que enumera las subvenciones que se encuentran sujetas al compromiso de reducción. Éstas son:

a. el otorgamiento gubernamental o público, a productores agropecuarios o a exportadores, de subvenciones directas condicionadas, a la actuación exportadora;

b. la venta o colocación gubernamental o pública para la exportación de existencias no comerciales de productos agropecuarios a un precio inferior al precio cobrado a los consumidores del producto en el mercado interno;

c. los pagos a la exportación de productos agropecuarios financiados por medidas gubernamentales que supongan o no un adeudo en la contabilidad pública;

d. el otorgamiento de subvenciones para reducir los costos de comercialización de las exportaciones de productos agropecuarios (excepto los servicios de asesoramiento y promoción de exportaciones de amplia disponibilidad);

e. las tarifas de los transportes y fletes internos de los envíos de exportación establecidas o impuestas por los gobiernos en condiciones más favorables que para los envíos internos;

f. las subvenciones a productos agropecuarios supeditadas a su incorporación a productos exportados (Organización Mundial del Comercio, 2017, pág. 128).

Este artículo indica, también, el significado y la flexibilidad que pueden tener los miembros al momento de proceder con las reducciones de los desembolsos presupuestales realizados por concepto de subvenciones a la exportación. Hace referencia, también, a que, pasado el primer año del período de aplicación, los miembros pueden conceder subvenciones a la exportación por encima de los correspondientes niveles de compromiso anuales siempre y cuando que éstas cumplan con las siguientes condiciones:

a. Los montos acumulados de desembolso presupuestario destinados a estas subvenciones no deben ser superiores a las cantidades acumuladas que puedan resultar del pleno cumplimiento de todos los compromisos de desembolso anual especificado en las listas nacionales en más de un 3% de los desembolsos presupuestales realizados en el período de base (1986-1988).

b. Las cantidades acumuladas exportadas con la ayuda de estas subvenciones no excedan las cantidades acumuladas exportadas que se deberían haber obtenido del pleno cumplimiento de los compromisos, en más del 1,75% de las cantidades en volumen exportadas durante el período de base.

c. Los montos acumulados totales de los desembolsos presupuestales destinados a estas subvenciones y las cantidades exportadas que se beneficien de las mismas no sobrepasen a los totales que habrían de obtenerse como consecuencia del pleno cumplimiento de los compromisos anuales.

d. Los desembolsos presupuestales que se destinen a las subvenciones y las cantidades exportadas que se beneficien, no deben ser superiores al 64% y al 79% respectivamente, de los niveles del período de base.

Por último, el artículo 10 refuerza los compromisos de recortes de las subvenciones a la exportación al establecer mecanismos para evitar la elusión de dichos compromisos. En este sentido, éste señala que las subvenciones no señaladas en el artículo 9 no pueden ser utilizadas de modo que puedan constituir o amenazar a serlo una forma de eludir los compromisos en materia de subvenciones. Del mismo, tampoco se pueden utilizar transacciones comerciales para evitar cumplir con dichos compromisos.

Del mismo modo, los miembros se comprometían a negociar reglas internacionales en materia de concesión de créditos y garantías de créditos a la exportación o de programas de seguro y a que una vez estas normas internacionales quedasen establecidas, se comprometían a otorgar tanto créditos como garantías de crédito o los programas de seguro según estas reglas.

2.3.1.3. El intercambio recíproco de las concesiones comerciales: la norma de la reciprocidad.

Esta norma sustantiva no es nueva, ya estaba presente en la era del GATT. Sin embargo, ninguno de los textos de los acuerdos más vinculados al comercio agrícola-

la internacional hace una mención expresa de esta norma. Sus únicas menciones se encuentran en dos disposiciones: el texto del Preámbulo del GATT, del Acuerdo General del Comercio de Servicios (GATS) y del Acuerdo que establece la OMC y en el párrafo 3 del artículo XVII del GATT/1947. El primero de éstos –el preámbulo tanto del GATT/1947 como del Acuerdo que establece la OMC y del GATS–, expresa

*“Deseosos de contribuir al logro de estos objetivos, mediante la celebración de acuerdos encaminados a obtener, a **base de reciprocidad y de mutuas ventajas**, la reducción substancial de los aranceles aduaneros y de las demás barreras comerciales, así como la eliminación del trato discriminatorio en materia de comercio internacional”*

Por su parte, el párrafo 3 del Artículo XVII del GATT/1947 sobre empresas comerciales del Estado señala que las partes contratantes reconocen que las empresas comerciales del Estado tal como se las define en el primer párrafo del mencionado artículo pueden ser utilizadas para obstaculizar el comercio y que es por esta razón que a fin de estimular el desarrollo del comercio, se deben entablar negociaciones sobre la base de la reciprocidad y de las ventajas mutuas, para limitar o reducir estos obstáculos.

Por esta razón, se confunde esta norma sustantiva con un principio. Sin embargo, su consagración limita la aparición de los “*free riders*” –es decir de aquellos que se benefician de las concesiones comerciales, sin otorgar nada a cambio–, a la vez que hace más aceptable el progresivo abandono de las medidas proteccionistas en las sociedades nacionales. Supone que las ventajas comerciales que los Estados se otorgan mutuamente deben mantener un equilibrio entre sí, de modo que las concesiones otorgadas deben ser compensadas con las recibidas por parte de los miembros. Su importancia es mayor en el contexto de las rondas comerciales multilaterales y en las negociaciones para el ingreso de nuevos miembros a la OMC.

Esta norma que está en la esencia misma de todos los acuerdos de la OMC ha provocado profundos debates sobre todo entre países desarrollados y países en desarrollo y cuestionamientos especialmente por parte de los segundos.

2.3.1.4. La suspensión de las reglas en caso de dificultad económica: la norma de la salvaguarda.

Ésta hace referencia a las válvulas de escape que permiten que los gobiernos tengan flexibilidad al restringir su comercio en determinadas circunstancias. Estas válvulas de escape pueden ser de tres tipos según el objetivo perseguido que puede ser:

- a. Alcanzar objetivos no económicos⁽³⁾;
- b. Asegurar una competencia justa e
- c. Intervenir el comercio por razones económicas

2.3.1.4.1. Las salvaguardas para alcanzar objetivos no económicos

En el comercio agropecuario, éstas son las que habilitan la adopción de medidas sanitarias y fitosanitarias que se encuentran reguladas por el MSF y habilitadas por el Artículo 14 del AoA. ElMSF profundiza y amplía el desarrollo presente en el Artículo XX apartado (b) del GATT. De hecho, el artículo 2 garantiza el derecho de los miembros a adoptar medidas sanitarias y fitosanitarias que brinden un nivel adecuado de protección de la vida y salud de todos los seres vivos. Pero estas medidas deben basarse en principios científicos, que deben ser corroborados por pruebas científicas. Para ello, los miembros tienen dos posibilidades para asegurarse que sus medidas se basan en principios científicos, o en normas internacionales ya existentes o se fundamentan en una evaluación científica de riesgo. Asimismo, el párrafo 4 del artículo 2 de este acuerdo señala que las medidas sanitarias y fitosanitarias adoptadas, se encuentran en conformidad con el GATT. Pero en caso de conflicto entre el Acuerdo MSF y el GATT prevalece el Acuerdo MSF.

2.3.1.4.2. Las salvaguardas para asegurar una competencia justa

Éstas permiten que los gobiernos adopten medidas para asegurar la competencia y el comercio justo. Entre éstas, se encuentran las contenidas en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (SCM) en su parte V y en el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT (Acuerdo Antidumping). Este tipo de reglas permiten que los gobiernos intervengan para proteger sus actividades productivas nacionales que resulten fuerte y efectivamente dañadas por la competencia originada en importaciones que se benefician o de subvenciones a la exportación o

de prácticas empresariales de dumping en sus países de origen. Su racionalidad radica en que esta competencia desleal provoca problemas sociales y políticos asociados a la necesidad de que los productores se ajusten a las nuevas circunstancias.

En el caso del comercio agropecuario, según el artículo 13 del AoA, se limita la capacidad de adopción de este tipo de válvulas de escape, durante el período de aplicación, pues establece que las medidas de ayuda interna que se adopten de conformidad con lo establecido en el Anexo 2 de este acuerdo, no son consideradas subvenciones recurribles y por lo tanto no dan origen a la imposición de derechos compensatorios, quedando exentas de medidas basadas en el Artículo XVI del GATT y de la parte III del Acuerdo SCM y de medidas basadas en la anulación o menoscabo de ventajas en materia de concesiones arancelarias. Asimismo, indica que las medidas de ayuda interna que estén en plena conformidad con las disposiciones del artículo 6 del Acuerdo, que se encuentren reflejadas en la Lista de compromisos nacionales, así como aquéllas que se encuentren dentro de los niveles *de mínimos*, quedan exentas de la imposición de derechos compensatorios, salvo que se llegue a una determinación de que ha existido daño o amenaza de daño según el Artículo VI del GATT y la parte V del Acuerdo SCM. En todo caso, se debe mostrar la debida moderación en la iniciación de cualquier investigación en materia de derechos compensatorios. Además, quedan exentas de medidas basadas en el Artículo XVI o en los artículos 5 y 6 del Acuerdo SCM, sujetas a que no proporcionen una ayuda a un producto básico específico por encima de la decidida en 1992, durante la campaña de comercialización; y quedan, también, exentas de medidas basadas en la anulación o menoscabo de ventajas en materia de concesiones arancelarias, a menos que otorguen una ayuda interna a un producto básico específico por encima de la decidida en 1992.

Asimismo, el mismo artículo 13 aclara que las subvenciones a la exportación adoptadas en conformidad con las disposiciones de este acuerdo y que se reflejen en las listas nacionales de compromisos están sujetas a derechos compensatorios sólo cuando una investigación determinó la existencia de daño o amenaza de daño, basada ya sea en el volumen, ya sea en el efecto sobre los precios o en la consecuente repercusión. En esta investigación se debe demostrar la debida moderación.

2.3.1.4.3. Las válvulas de escape para intervenir en el comercio por razones económicas

En el caso de comercio de productos agrícolas, se aplican como medidas de salvaguarda de este tipo, las establecidas en el artículo 5 del AoA, bajo la forma de un

mecanismo de salvaguarda especial. Este artículo otorga el derecho a aplicar en determinadas condiciones, medidas de salvaguarda. Estas condiciones son:

- a. sólo se pueden aplicar importaciones sujetas a contingentes arancelarios,
- b. Los productos agropecuarios involucrados deben encontrarse en las listas nacionales de compromisos.
- c. Solo pueden aplicarse a las importaciones que se encuentren por fuera del contingente arancelario
- d. Se debe aplicar aranceles adicionales, que no pueden exceder el tercio del nivel arancelario aplicable, cuando:
 - i. El volumen anual de las importaciones de dicho producto excede el nivel de activación fijado en virtud de las oportunidades existentes de acceso al mercado o
 - ii. El precio de venta del producto en el mercado importador, determinado sobre la base del precio C.I.F. (*Cost, Insurance, freight*) de envío, es inferior a un precio de activación igual al precio de referencia medio del producto en cuestión.

A diferencia de lo que ocurre en el caso de las medidas de salvaguarda motivadas en el artículo XIX, las salvaguardas especiales del AoA son de aplicación automática una vez que el nivel de activación por volumen o por precio es alcanzado.

2.3.1.5. La norma del desarrollo.

Ésta concierne al tratamiento especial y diferenciado del que se benefician los países menos desarrollados especialmente y los países en desarrollo en general. Esta norma y sus reglas son de importancia trascendental para las dos terceras partes de los miembros de la OMC dada su auto-calificación de país en desarrollo y en especial, para la cincuentena de países miembros que son considerados por la ONU como países menos desarrollados o menos avanzados, es decir aquellos, cuyas economías nacionales presentan los mayores indicadores de vulnerabilidad económica.

En el ámbito comercio agropecuario, esta norma implica además de las reglas contenidas en el mismo GATT, reglas específicas contenidas en el AoA y el MSF. Las primeras son las contenidas en el Artículo XVIII, sobre la ayuda del Estado pa-

ra financiar el desarrollo económico y en la parte IV del mencionado acuerdo, en los artículos que definen los principios, objetivos, compromisos y las acciones colectivas a emprender para establecer ese tratamiento especial y diferenciado. Este conjunto de disposiciones fue complementado en 1979 con la firma de la denominada Cláusula de Habilidadación. Estos tres instrumentos adoptados en vida del GATT de 1947 supusieron agregados, modificaciones y ampliaciones del texto original del GATT. El carácter excepcional que tiene esta norma sustantiva queda reforzado en el propio texto del Artículo XVIII.

En cuanto a las reglas contenidas en el AoA, éstas suponen un período de transición de diez años (artículo 15 del Acuerdo), mientras que para el resto de los miembros de la OMC este plazo fue de seis años⁽⁴⁾ (artículo 1 del AoA). Este plazo de transición se aplicaba para la liberalización en los tres ámbitos ya analizados en el punto 2.3.1.2.

Por su parte, el MSF también otorga a los países en desarrollo y países menos desarrollados un período de transición para la adecuación plena a lo establecido en el Acuerdo. Este plazo era de dos años para los países en desarrollados, mientras que para los países menos avanzados era de cinco años.

Asimismo, el AoA establece otras reglas que otorgan mayor flexibilidad para los países en desarrollo en el cumplimiento de sus compromisos de reducción en los tres pilares: acceso a mercados, ayudas internas a la producción y políticas de competencia de las exportaciones a través de las subvenciones a la exportación.

En materia de acceso a los mercados, los países en desarrollo pueden no realizar el proceso de arancelización de la misma forma que los países desarrollados, ya que no están obligados a convertir sus restricciones cuantitativas a la importación en aranceles que brinden una protección equivalente y si lo hacen pueden realizarlo a través de un modo alternativo al de la diferencia entre el precio de venta en el mercado interno exportador y el precio en frontera. Del mismo modo, estos países en desarrollo pueden consolidar sus aranceles de un modo arbitrario. Asimismo, pueden optar por arancelizar algunas restricciones cuantitativas a las importaciones de algunos productos y por consolidar los aranceles a la importación de otros productos.

Por otra parte, los porcentajes de reducción arancelarias acordados fueron también diferentes entre los países desarrollados y los países en desarrollo. Pues los asumidos por los países en desarrollo equivalen a los dos tercios de los de los países desarrollados.

En materia de los compromisos de reducción de las ayudas internas a la producción agropecuaria, también los países en desarrollo en general se beneficiaron de disposiciones que flexibilizaron estos compromisos, a ejecutarse durante el periodo de aplicación. Asimismo, estos países quedaron exentos de incluir en su cálculo de la MGA total a reducir las siguientes medidas:

a. las medidas oficiales de asistencia, directa o indirecta, que buscan fomentar el desarrollo agrícola y rural, integrando los programas de desarrollo de los países en desarrollo;

b. las subvenciones a la inversión que sean de disponibilidad general para la agricultura en los países en desarrollo;

c. las subvenciones a los insumos agrícolas que sean de disponibilidad general para los productores con ingresos bajos o pobres en recursos de los países en desarrollo y

d. las ayudas destinadas a estimular la diversificación de la producción agropecuaria, reducción la de narcóticos ilícitos.

Del mismo modo, estos países en desarrollo asumieron porcentaje de recortes de ayudas internas a la producción agropecuaria menores que los de los países desarrollados.

En materia de subvenciones a la exportación, el AoA también prevé flexibilidades para el compromiso de reducción progresiva de estos instrumentos de promoción de las exportaciones. En este sentido, estas flexibilidades incluyen porcentajes de recortes menores en un plazo mayor al que se aplica a los países desarrollados en general. Asimismo, según el cuarto párrafo del artículo 9, exclusivamente durante el período de transición, los países en desarrollo estaban exentos del compromiso de reducción de las subvenciones destinadas a disminuir los costos de marketing, incluidos los costos de transporte (internos e internacionales) y los costos de manipuleo y procesamiento de las exportaciones.

Además, las disposiciones del artículo 12 sobre restricciones y prohibiciones de exportación no se aplican a estos países en desarrollo, excepto cuando éstos son exportadores netos de alimentos.

El AoA contiene también disposiciones específicas para los países menos desarrollados. En materia de acceso a los mercados, estos países están exentos del compromiso de reducción arancelaria para sus productos agropecuarios importados. El artículo 16 de dicho acuerdo se refiere también a los países menos desarrollados y a aquellos que son considerados importadores netos de alimentos⁽⁵⁾. En esta disposición, se hace referencia a la Decisión Ministerial aprobada en 1994 en la Conferencia Ministerial de Marrakesh sobre los posibles efectos negativos de la liberalización comercial de los programas de reforma previstos por los Acuerdos de la OMC en estas dos categorías de países.

Esta decisión ministerial prevé:

a. una revisión de los niveles de ayuda alimenticia y el inicio de negociaciones sobre compromisos de ayuda alimenticias que deberían ser suficientes para asegurar las necesidades alimenticias de estos países

b. la adopción de guías de conducta para asegurar que la ayuda alimentaria sea dada bajo la forma de donaciones, y/o en términos de concesiones que cumplan con las condiciones del Artículo IV de la Convención sobre Ayuda Alimentaria de la FAO de 1986.

c. Suministro de asistencia técnica en el contexto de los programas de ayuda alimentaria de aquellos miembros en condiciones de hacerlo y que beneficien a los países menos avanzados y aquellos países en desarrollo que son importadores netos de alimentos. Esta asistencia debe permitir mejorar la productividad de la producción nacional, así como desarrollar la infraestructura necesaria.

2.3.2 Las normas procedimentales del régimen internacional del comercio de productos agropecuarios.

Éstas que ya estaban presentes en la era del GATT, pero han sufrido algunas modificaciones con la mayor institucionalización del régimen como consecuencia del establecimiento de la OMC son:

a. El multilateralismo;

b. El consenso como principio de toma de decisiones y

c. La negociación comercial

A la estructura orgánica establecida en el Artículo IV del Acuerdo de Marrakesh, con órganos en tres niveles diferentes, el AoA agrega otro más como órgano de tercer nivel. Este órgano es el Comité de Agricultura, establecido en el artículo 17 de dicho acuerdo. Este órgano tiene las competencias que le reconoce el artículo 18. En este sentido, es competencia de este órgano examinar los progresos realizados en la aplicación de los compromisos negociados en el marco del programa de reformas, iniciado en la Ronda Uruguay del GATT. Este proceso de examen se realiza en base a las notificaciones realizadas por los distintos miembros y a la documentación que se solicite a la Secretaría de la OMC. Se debe notificar para examen del Comité toda nueva medida de ayuda interna, toda modificación de una medida existente que se alegue que está exenta de compromiso de reducción. En este examen, los integrantes del Comité que son los representantes de todos los miembros de la OMC deben tener en cuenta la influencia de las tasas de inflación excesiva sobre la capacidad de un miembro para cumplir con sus compromisos en materia de ayuda interna.

Asimismo, es competencia del Comité de Agricultura promover la realización de consultas anuales sobre la participación de los miembros en el crecimiento del comercio mundial de productos agropecuarios, en el marco de sus compromisos en materia de subvenciones a la exportación.

2.3.2.1. La norma del multilateralismo

Esta norma está muy enraizada en el espíritu de funcionamiento de la OMC. Pues el vocablo multilateral se encuentra presente ya desde el preámbulo del Acuerdo de Marrakesh cuando menciona al sistema multilateral de comercio. Lo está, también, en distintas disposiciones de dicho acuerdo cuando hace referencia a los acuerdos comerciales multilaterales.

Esta encuentra su plena vigencia, en el propio funcionamiento y toma de decisiones en sus órganos centrales y secundarios. Asimismo, se ve también reforzado en el Artículo X del Acuerdo de Marrakesh sobre el proceso de enmiendas a éste y a los demás acuerdos comerciales multilaterales. En este artículo, se señala que cualquier miembro de la OMC puede promover una propuesta de enmienda. Esta presentación debe hacerse ante la Conferencia Ministerial, quien decidirá por consenso, someterla a la aprobación o no de los demás miembros. Si hay consenso, la

propuesta de enmienda se somete de inmediato para la aceptación de los miembros.

2.3.2.2. La norma del consenso como principio básico para la toma de decisiones

Ésta es una norma procedimental nueva, no existente, ni desprendida del funcionamiento del régimen de la era del GATT. Según el Artículo X del Acuerdo para el establecimiento de la OMC, la forma en que la Conferencia Ministerial y el Consejo General toman sus decisiones es el consenso, salvo que el acuerdo al que se refiera la cuestión establezca otra cosa. En caso de que el consenso no se pueda lograr, la decisión se toma mediante votación, quedando aprobada cuando se alcanza por el voto afirmativo de la mayoría de los miembros de la OMC. Esta forma permite que los miembros más débiles de la organización por su escaso nivel de desarrollo o su alta vulnerabilidad económica puedan bloquear el proceso decisorio de la organización sobre medidas que respondan principalmente a los intereses de los miembros más poderosos o que no permitan una distribución equitativa de los beneficios que traigan como efectos. De este modo, el consenso como método de toma de decisiones es un mecanismo que conduce a reglas paretianas que tengan efectos positivos sobre los miembros.

2.3.2.3. La norma de la negociación comercial.

La OMC como organización rectora del régimen internacional del comercio mundial cumple esencialmente tres funciones. Una de las cuales es la de servir de foro de negociaciones comerciales internacionales en virtud del segundo párrafo Artículo III del Acuerdo de Marrakesh por el que se establece la OMC. Esta función se ve reforzada por el Artículo XXVIIIb del GATT, al mencionar que estas negociaciones son mecanismos para reducir substancialmente el nivel general de los aranceles y demás cargas percibidas sobre las operaciones de comercio exterior, sobre la base de la reciprocidad y de las ventajas mutuas. Por lo que deben tener un carácter periódico. Estas negociaciones pueden tener diferentes objetivos, pero su éxito deriva fundamentalmente de la participación de cada miembro, cuyos intercambios representen una proporción sustancial del comercio internacional. Se entiende que estas negociaciones deben hacerse sobre una base que proporcione oportunidades adecuadas para todos sus participantes, teniendo en cuentas sus necesidades generales y en cada rama de producción y las necesidades de aquellos países menos desarrollados. Este mismo artículo en su segundo párrafo menciona que estas negociaciones pueden referirse a productos elegidos de uno a uno o fundarse

en los procedimientos multilaterales aceptados por los miembros interesados.

Sin embargo, en la era actual del régimen internacional del comercio mundial en general, estas negociaciones multilaterales, van más allá de lo establecido en el mencionado artículo del GATT, puesto que como resultado de la ronda Uruguay, este régimen es más omnicomprendivo, abarcando otros temas que van más allá, de los obstáculos al comercio internacional (arancelarios y no arancelarios). De este modo, como lo demuestra la Decisión Ministerial de la Conferencia Ministerial de Doha de 2001, que lanza una nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales, la agenda de estas negociaciones fue muy amplia, abarcando de alguna manera todos los ámbitos relacionados con el comercio, sobre los cuales la OMC tiene injerencia, incluido en el comercio agropecuario. De hecho, el artículo 20 del AoA establecía que, a partir del año 2000, este subrégimen entraba en reforma, a través negociaciones comerciales multilaterales.

Otro gran cambio que se da respecto a la fase anterior del régimen tiene que ver con la forma en que estas negociaciones terminan. La nueva estrategia muestra que estas negociaciones deben culminar con la celebración de un acuerdo único, al que se agregarán los demás acuerdos que alcancen el consenso de todos los participantes bajo la forma de anexos. A partir de la Conferencia Ministerial de Bali de 2013, se está procediendo a una revisión de esta estrategia como forma de facilitar los acuerdos consensuados sobre algunas temáticas como forma de destrabar y dar señales optimistas de que los acuerdos son posibles. Este cambio permitió que se firmara el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio.

3. Reflexiones finales.

Este artículo inicia presentando un marco teórico proveniente del ámbito de las Relaciones Internacionales y dentro de este, de los enfoques sistémicos e institucionalistas como es la teoría de los regímenes internacionales. Este marco teórico permite identificar las categorías de análisis –principios, normas sustantivas y procedimentales, reglas y procedimientos de toma de decisión– que se utilizan para proceder al análisis del sub-régimen internacional aplicable al comercio agrícola mundial. El grueso del artículo se dedica a analizar detalladamente y en forma descriptiva este sub-régimen internacional. En dicho análisis se ha detallado el amplio universo de textos jurídicos oficiales en el que se encuentran las normas sustantivas y procedimentales, así como los procedimientos de toma de decisión de la institución rectora del comercio mundial que es la OMC. Se ha observado que, en el mar-

co del comercio de productos agropecuarios, estas normas y procedimientos no se encuentran exclusivamente en el Acuerdo sobre la Agricultura que es uno de los acuerdos incluidos en el Anexo IA del Acuerdo para el Establecimiento de la Organización Mundial del Comercio. Muy por el contrario, se encuentran en varios de los acuerdos celebrados e incluidos bajo la forma de anexos al acuerdo anteriormente mencionado.

Asimismo, se ha precisado en primera instancia, qué se considera bajo el término comercio agrícola mundial. Para ello, se ha recurrido a la definición contenida sobre el ámbito de aplicación del Acuerdo sobre la Agricultura, que reserva el término al comercio de productos agropecuarios, descartando de este ámbito el comercio de productos derivados de la industria forestal y de la pesquera.

Se ha hecho referencia, también, a los principios rectores que inspiran a este régimen internacional. Éstos son: el principio del libre comercio; el de equidad de trato en el comercio; el de transparencia y previsibilidad; el del respeto y fomento de la competencia leal; el de la proporcionalidad, y el de la armonización y equivalencia. Estos principios no se encuentran presentes a texto expreso en las partes dispositivas de los distintos textos jurídicos normativos analizados. Solo se encuentran en los preámbulos de los Acuerdos. Se debe precisar que los distintos principios rectores identificados son los mismos principios que inspiran el régimen internacional que rige para el comercio mundial tanto de mercaderías como de servicios. La dificultad que se ha tenido es que algunos de los principios que se identifican como tales, en los análisis más comunes de la OMC y de sus textos legales, a los efectos del marco teórico adoptado son normas sustantivas.

La parte más sustanciosa del artículo ha sido dedicada a la descripción de las normas sustantivas y procedimentales y de sus reglas. Así como ocurre en el régimen internacional del comercio general de mercaderías, las normas sustantivas aplicables al comercio agrícola son cinco. Dos de ellas no se encuentran mencionadas a texto expreso en el AoA que es uno de los específicos para este comercio. Sin embargo, esta no mención no significa que estas dos normas les sean ajenas. Para ello, hay remitirse al régimen general. Estas dos normas sustantivas son la norma de no discriminación o de aplicación universal de las medidas de política comercial que se adopten y la otra norma es la del intercambio recíproco de las concesiones comerciales.

Las otras tres normas sustantivas identificadas sí se encuentran expresamente en el texto del acuerdo para la agricultura. De estas tres, la norma sobre la liberaliza-

ción progresiva del comercio de productos agropecuarios es la más desarrollada a nivel del texto normativo del AoA. Pues en ésta las reglas o disposiciones normativas del acuerdo son claras. Esta liberalización se realiza en tres planos o pilares: acceso a los mercados, reducción progresiva de las ayudas internas a la producción agropecuaria y eliminación progresiva de las subvenciones a las exportaciones de productos agropecuarios. La existencia de reglas específicas en estos tres pilares demuestra el carácter particular que tiene el comercio agropecuario a nivel mundial y el hecho de que este sector no se encontraba específicamente comprendido por el régimen internacional de las medidas que son obstáculo al comercio internacional general, de la era del GATT.

Las normas sustantivas de la posibilidad de adoptar medidas de excepcionalidad en caso de dificultades económicas y la que prevé el tratamiento especial y diferenciado para los países en desarrollo también se encuentran desarrolladas expresamente en el texto del AoA. En el caso de la primera de éstas, esta mención se da a través del mecanismo de salvaguardas especiales como válvulas de escape que permiten intervenir en el comercio por razones económicas. Sin embargo, la adopción de estas válvulas de escape puede tener otros dos objetivos: la persecución de objetivos no económicos y la lucha contra la competencia desleal. Si bien para estos dos objetivos, en el texto del articulado del AoA no hay mención expresa a ello, éstos se rigen por las disposiciones contenidas en otros acuerdos, como es el texto del GATT, de los acuerdos Antidumping y Acuerdo SCM.

La norma del desarrollo tiene disposiciones en el texto del AoA. La esencia de este tratamiento especial y diferenciado para los países en desarrollo previsto en este acuerdo se basa entre otras flexibilidades, plazos mayores para la liberalización progresiva del comercio de productos agropecuarios y en velocidades o tasas de reducción para esta liberalización también menores que las de los países desarrollados.

La descripción de las tres normas procedimentales que son la del multilateralismo, la del consenso como principio para la toma de decisiones, y la de las negociaciones comerciales. Estas tres normas, sin encontrar mención expresa en el texto del AoA están enraizadas en el funcionamiento de la propia OMC.

La dificultad mayor que se tuvo al hacer este análisis descriptivo es que el régimen internacional del comercio de productos agropecuarios no se encuentra exclusivamente concentrado en el texto de un único texto normativo, sino que está disperso entre muchos acuerdos. Asimismo, una facilidad es que las normas, reglas

y procedimientos especiales y específicos de este comercio no se pueden apartar mucho de las que rigen al comercio general de mercaderías y servicios.

Un análisis posterior de este sub-regimen debe incluir los posibles cambios que se encuentran en negociación. Estas negociaciones se han visto dificultadas por el carácter esencial que tiene la agricultura en la vida económica de muchos miembros de la OMC, así como también por vincular conceptos como seguridad alimentaria, soberanía alimentaria o autonomía estratégica.

Bibliografía

- Baldwin, D. (1993). *Neorealism and Neoliberalism: the contemporary debate*. Nueva York: Columbia University Press.
- Brailard, P. (1977). *Theorie des systèmes et Relations Internationales*. Bruxelles: Bruylant.
- Bureau, J. S. (2000). Comparing EU and US trade liberalization under Uruguay Round Agreement on Agriculture. *European Review of Agricultural Economics*, 259-280.
- De Gorter, H. y Hrainaiova, J (2004). Quota Administration methods: Economics and effects with trade liberalization. En M. y. Ingco, *Agriculture and the WTO* (págs. 95-118). Washington D.C: World Bank.
- Finlayson, J. y Zacher, M (1983). The GATT and the regulation of trade barriers: Regime dynamics and functions. En S. Kasner, *International Regimes* (págs. 273 - 314). Ithaca: Cornell University Press.
- Gonzalez, C. (2002). Institutionalizing Inequality: WTO, Agriculture and the Developing Countries. *Columbian Journal of Environmental Law*, 433-465.
- Hasenclever, A. Mayer, P y Rittberger, V. (1997). *Theories of International Regimes*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hasenclever, A., Mayer, P. y Rittberger, V. (1999). Las teorías de los regímenes internacionales: situación actual y perspectiva de síntesis. *Foro Internacional*, 499-526.
- Hoekman, B. y Kostecky, M. (2009). *The political economy of the World Trading System*. Oxford: Oxford University Press.
- Ingco, M. y Croome, J. (2004). Trade Agreements: Achievements and Issues Ahead. En Nash, J y. Ingco, M, *Agriculture and the WTO* (págs. 23-62). Washington D.C.: World Bank.

- Kasner, S. (1983). Structural Causes and regimes consequences: Regimes as international variables. En S. Kasner, *International Regimes* (pág. 1). Ithaca: Cornell University Press.
- Keohane, R. (1984). *After Hegemony*. Nueva Jersey: Princeton University Press.
- Keohane, R. (1989). *International Institutions and State Power*. Nueva York: Routledge.
- Matus Baeza, M. y Unger, M. (2016). *Derecho de la Organización Mundial del Comercio*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia III.
- Narlikar, A. D. (2012). *The Oxford Handbook on the World Trade Organization*. Oxford: Oxford University Press.
- Organización Mundial del Comercio. (2000). *Market Access: unfinished business*. Ginebra: WTO.
- Organización Mundial del Comercio. (2016). *El Acuerdo sobre la Agricultura*. Ginebra: OMC.
- Organización Mundial del Comercio. (2017). *Incorporar al Comercio para lograr los Objetivos de Desarrollo Sostenible*. Ginebra: WTO.
- Ruggie, J. G. (1975). International Response to Technology: Concepts and Trends. *International Organizations*, 557-583.
- Trebilcock, M. H. (2013). *The regulation of the International Trade*. Abingden: Routledge.
- Young, O. W. (1989). The politics of international regime formation: Managing Natural resources and the environment. *International Organization*, 349-375.

Notas

(1) Si bien no existe una regla que defina una mercadería similar en el GATT, la jurisprudencia de la OMC ha establecido criterios para establecerla: las características físicas de las mercancías, el uso final que le pueden dar los consumidores, las preferencias de éstos, el posicionamiento dentro de la clasificación arancelaria.

(2) Ver los laudos de apelación del Órgano de Apelación de los casos Canadá – Automóviles y Indonesia – Automóviles.

(3) Las de primer tipo, en parte, ya fueron analizadas al estudiar otra norma sustantiva (Artículos XX y XXI del GATT).

(4) Salvo para lo establecido en el artículo 13, en dónde el plazo de transición quedó fijado en nueve años.

(5) Estos países son Barbados, Botswana, Costa de Marfil, Cuba, Dominica, República Dominicana, Egipto, Honduras, Jamaica, Jordania, Kenia, Mauricio, Marruecos, Namibia, Pakistán, Perú, San Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Senegal, Sri Lanka, Trinidad y Tobago, Túnez y Venezuela.