



Universidad de San Andrés

Departamento de Ciencias Sociales

Licenciatura en Relaciones Internacionales

El Rol de Estados Unidos en la OMC:

¿Algo más que un interés comercial?

Autor: Luciana Florencia Tolaba

Legajo: 25068

Mentor: Federico Lavopa

Buenos Aires, 30 de mayo de 2017

Índice

Índice	2
Agradecimientos	3
Introducción.....	4
Estado de la cuestión	6
Marco teórico.....	12
Organización Mundial del Comercio	22
Metodología.....	27
Resultados.....	32
Indicador 1	34
Indicador 2	35
Indicador 3	39
Indicador 4	41
Promedio de indicadores.....	43
Conclusiones.....	48
Bibliografía.....	51
Otras fuentes consultadas.....	54
Anexos	55

Universidad de
San Andrés

Agradecimientos

Quiero agradecer especialmente a mis padres por enseñarme que con esfuerzo y dedicación todas las metas son alcanzables, por motivarme a seguir mis sueños y por su apoyo y cariño incondicional.

A mi hermana, por acompañarme en cada momento.

A mis amigos y mi pareja por todo el apoyo que me brindaron en este camino.

A todos los profesores y personas de esta Universidad que me inspiraron durante la carrera.

A Alejandro Avenburg y Carolina Zacatto por sus comentarios y consejos.

A Federico Lavopa, mi mentor de tesis.



Universidad de
San Andrés

Introducción

Resulta difícil negar la importancia de las organizaciones internacionales para Estados Unidos, ya en la década de 1990 pertenecía a un cuarto de las organizaciones creadas entre estados por acuerdos internacionales (Sanford 1999). Particularmente, la OMC representa el principal marco legal y político para las relaciones económicas internacionales de Estados Unidos (Sen 2003).

Of course, we're going to continue our efforts not just to expand trade, but to expand it in a way that reinforces our fundamental values, and, for me, the way the global economic system must move. Trade must not be a race to the bottom, whether we're talking about child labor or basic working conditions or the environment. The more we avoid dealing with these issues, the more we fuel the fires of protectionism. That's why we'll continue our efforts to make the W.T.O. itself more open, more transparent, more participatory, and to elevate the consideration of labor and environmental issues in trade (Clinton 2000)¹.

Las palabras del Presidente Clinton son una muestra del rol que Estados Unidos asumió ante la creación de la Organización Mundial del Comercio. Un rol que estuvo marcado no tan solo por la promoción de acuerdos y de la suma de nuevos miembros a la organización, sino también un interés en mantener y reforzar este sistema, para mostrar que las normas del comercio internacional estaban para ser cumplidas.

La Organización Mundial del Comercio (OMC) fue constituida en 1995, luego de ocho rondas multilaterales en las que participaron los Miembros del GATT². Una vez concluida la última ronda, denominada Ronda Uruguay (1986-1993) se decidió la creación de la OMC y la ampliación de las disciplinas que estarían a su cargo, como la extensión de las reglas del comercio internacional de las mercaderías a los servicios, a los derechos de propiedad intelectual, a las inversiones vinculadas al comercio internacional y, también, se reforzó el sistema de solución de controversias (Basaldúa 2013). La emergencia de la OMC en 1995 fue tanto en parte en respuesta a los cambiantes imperativos del sistema de comercio mundial en la década de 1980, como una función de un proceso elaborado de negociación que resultó en lo que se llamó la “Gran Negociación” (Narlikar 2005).

Los países desarrollados salieron beneficiados de este proceso, puesto que, los países en desarrollo no tuvieron mucho margen de negociación, sino que enfrentaron la opción entre acordar a todo el paquete de la política de *Compromiso Único*, que cubría el acuerdo

¹ Fragmento del discurso del Presidente Clinton del 8 de marzo del 2000 sobre el acuerdo comercial con China.

² General Agreement of Tarrifs and Trade o GATT.

para establecer la OMC, o renunciar a todas las posibles oportunidades que los acuerdos de la Ronda Uruguay habían abierto (Narlikar 2005).

Uno de los aspectos de las negociaciones para la creación de la OMC se centró en el establecimiento del sistema de Entendimiento de Solución de Controversias (ESD). El ESD instituye una jurisdicción obligatoria para la solución de disputas comerciales, se trata de elementos de procedimientos en materia de solución de disputas y derechos sustanciales específicos conferidos a los Estados Miembros cuando se recurre formalmente a este mecanismo (Pérez Gabilondo 2004).

Si bien el ESD se presenta como un sistema equitativo al que pueden acceder todos los Miembros para resguardar sus derechos y asegurar que los otros Estados cumplan con sus obligaciones, los países menos poderosos enfrentan grandes dificultades para llevar a cabo un procedimiento (Diecz et al 2014). Aunque la literatura se ha centrado en señalar cuáles son los aspectos del ESD que producen desventajas o sesgos en contra de los países en desarrollo a la hora de iniciar casos ante el sistema, poco ha indagado sobre los intereses que motivan a los países, tanto en desarrollo como desarrollados, a iniciar un reclamo en contra de otro.

El propósito del presente trabajo es contribuir al vacío existente en la literatura sobre los intereses que presentan los Estados a la hora de iniciar reclamos ante el ESD. Particularmente, se centró en el estudio de los casos presentados por Estados Unidos, puesto que es el país que más reclamos ha iniciado ante el sistema de la OMC desde su creación y por el papel preponderante que continúa teniendo en las relaciones internacionales. El objetivo no se trata de evidenciar todos los intereses que Estados Unidos pudo haber tenido en todos los casos en los que fue reclamante, sino mostrar que en determinados casos el interés fue más allá de la mera motivación comercial. Para ello, se realizó un estudio con estadística descriptiva de los 109 casos presentados por Estados Unidos como reclamante entre 1995 y 2015, analizando los flujos de comercio involucrados en cada uno de estos.

Como resultado del análisis mencionado, surgió que del total de casos iniciados por Estados Unidos como reclamante, el 18% se trata de casos de interés comercial bajo. Si bien no se puede determinar cuáles son los otros intereses subyacentes, debido al rol activo que Estados Unidos tuvo durante los primeros años de conformación de la OMC, con respecto al total de reclamos realizados, y al total de casos de interés comercial bajo

presentados durante el período de análisis, se considera que una motivación podría ser promover la adecuación de los países a las normativas de la organización.

El presente trabajo se desarrollará de la siguiente forma: en primer lugar, se realizará una revisión del estado de la cuestión; en segundo lugar, se presentará el marco teórico de la investigación; en tercer lugar, se explicará la estructura del Entendimiento de Solución de Diferencias y nociones generales de la OMC; en cuarto término, se abordará la metodología de investigación; luego, se mostrarán los resultados obtenidos y, por último, una breve conclusión.

Estado de la cuestión

El Sistema de Solución de Diferencias de la OMC presenta ciertos limitantes generales que enfrentan todos los países para hacer valer los acuerdos establecidos de la organización. Büttler y Hauser (2000) analizan cuatro limitantes que impactan la decisión de los países de involucrarse en el procedimiento de sistema: (i) la capacidad del Entendimiento para la Solución de Diferencias (ESD) para prevenir la falta de adecuación a la normativa vigente; (ii) el incentivo a apelar la resolución del panel decisor; (iii) la capacidad de la OMC para asegurar el cumplimiento de las normas y recomendaciones y; (iv) el establecimiento de acuerdos bilaterales.

Los autores encuentran que, en primer lugar, el poder preventivo del ESD es demasiado limitado para que se pierdan incentivos a imponer nuevas restricciones comerciales, puesto que, durante un proceso de litigación, los países demandados tienen un estímulo a introducir nuevas restricciones comerciales porque no existe la figura de compensación por daños pasados (Büttler y Hauser 2000). En segundo lugar, la tendencia a apelar en contra de la decisión del panel por parte del Estado perdedor es alta, dado que una apelación demora el tiempo de implementación de los hallazgos negativos y se ajusta a los intereses de los grupos domésticos (Büttler y Hauser 2000). En tercer término, la etapa de adecuación a la normativa por parte de los países perdedores se trata de un elemento débil del sistema de solución de disputas, puesto que el país perdedor tiene incentivos para demorar esta etapa, a menos que las pérdidas de reputación por no adecuarse sean lo suficientemente altas (Büttler y Hauser 2000). Por último, en la etapa temprana del proceso de litigación es probable observar el establecimiento de acuerdos bilaterales, dado que de este modo el Estado perdedor puede evitar pérdidas de reputación al acceder a una solución mutuamente aceptada (Büttler y Hauser 2000).

Si bien todos los Estados presentan estos limitantes a los incentivos de presentar un caso ante la OMC, la principal discusión con respecto al sistema de solución de diferencias de la organización reside en la posibilidad de una existencia de sesgo que perjudica a los países en desarrollo. Esto se debe a la evidencia empírica que señala que los países desarrollados son los que más demandas presentan ante este organismo, particularmente los Estados que eran los más poderosos en el momento de la fundación de la OMC, según el porcentaje de PBI de estos países con respecto al PBI mundial en la década de 1990 (Canadá, Estados Unidos, la Unión Europea y Japón). No obstante, Hoekman, Horn y Mavroidis (2008) observan que no se presentan diferencias en los resultados de las demandas presentadas ante la OMC entre los países desarrollados y en desarrollo. En esta línea, Horn et al (1999) propone que si bien los países desarrollados son los que más han usado el sistema de solución de diferencias de la OMC, esto no se debe a que el sistema esté sesgado en contra de países pobres y pequeños sino que la probabilidad de encontrar disputas de comercio en este sistema es proporcional a la diversidad de las exportaciones del país sobre los productos y socios, lo que significaría que los países con exportaciones más amplias y diversificadas, como las que tienen los países desarrollados, se esperaría que presentaran mayores controversias que los países con exportaciones más pequeñas y menos diversificadas.

Horn et al (1999) intenta mostrar que todos miembros son capaces de reclamar de forma proporcional al número de medidas comerciales que encuentran cuestionables. Para ello, utiliza información de los primeros cuatro años del funcionamiento del ESD de la OMC, toma los productos de los casos definidos con los cuatro primeros dígitos del Sistema Armonizado y elabora un modelo probabilístico de litigación en el que supone que las medidas disputables de comercio se distribuyen de forma uniforme y aleatoria entre los mercados, productos y socios comerciales. El modelo que elabora asume que la probabilidad de encontrar medidas de disputas de comercio es proporcional a la diversidad de las exportaciones del país sobre los productos y socios, lo que significa que se esperaría que los países con exportaciones más amplias y diversificadas presentaran más reclamos que los países con exportaciones menores y menos diversificadas (Horn et al 1999). El autor encuentra que los países desarrollados más grandes desde el punto de vista comercial (Canadá, Estados Unidos, Japón y la unión Europea), a excepción de Japón, son los que llevaron más disputas ante la OMC de lo que sugiere el modelo (Horn et al 1999). No obstante, los autores encuentran que esta sobrerrepresentación está solo

manifestada entre los países mencionados, no encuentran evidencia de que los países desarrollados inicien casos contra los países pequeños de forma desproporcionada, o que estos lleven menos casos contra los países grandes de lo esperado.

Los resultados encontrados por Horn et al (1999) podrían llevar a la conclusión de que no existe un sesgo en contra de los países en desarrollo para presentar casos ante la OMC, sin embargo, examinar solo la cantidad de casos presentados no muestra todos los obstáculos que los países en desarrollo deben enfrentar para poder elaborar un caso y llegar a una resolución. Además, el modelo utilizado por los autores asume que todos los mercados y productos enfrentan de forma uniforme las medidas comerciales cuestionables. Este supuesto no toma en cuenta que ciertos productos y mercados que son centrales para la exportación de países en desarrollo enfrentan un gran número de medidas comerciales restrictivas y difíciles de sortear, por ejemplo, los agrícolas y textiles.

Bown y Hoekman (2005) sostienen que los países en desarrollo pueden no presentar los mismos incentivos que los países desarrollados a la hora de cumplir con los acuerdos tomados en la OMC. Esta situación puede darse si los países en desarrollo perciben una desventaja a la hora de reforzar sus derechos en la organización (Bown y Hoekman 2005). Según los autores, el fracaso a comprometerse por parte de estos países se debe a la confluencia de ciertos incentivos generados por el sistema de auto refuerzo de la OMC: primero, desde el lado de la importación, los países en desarrollo tienen típicamente consumidores pequeños que son incapaces de afectar los precios globales, lo que implica una incapacidad para imponer pérdidas grandes político-económicas en los potenciales países demandados que pudiesen generar la presión política interna necesaria para inducir el cumplimiento de las reglas del ESD (Bown y Hoekman 2005). Segundo, los países en desarrollo suelen recaer en los desarrollados para acceder a la asistencia para el desarrollo o a ciertos mercados preferenciales, lo que provoca una vulnerabilidad asociada a la retaliación que puede decrecer los impulsos de invocar el sistema de solución de controversias (Bown y Hoekman 2005). Tercero, los países en desarrollo corren riesgo de enfrentar restricciones en el acceso a mercados lo que afecta sus exportaciones que por lo general tienen un margen de ganancia bajo (Bown y Hoekman 2005).

Por último, los países en desarrollo pueden estar poco dispuestos a gastar recursos sustanciales en los costos que conlleva una litigación atada a los intereses de acceso de mercado si una victoria en un caso podría llevar a un resultado económico no deseado

(Bown y Hoekman 2005). Este posible resultado no deseado puede darse por diversos factores: por ejemplo, una victoria legal podría resultar en que no aumente el acceso de mercado si los países en desarrollo no pueden forzar a los demandados a cumplir debido a la falta de capacidad para imponer restricciones comerciales como “compensación” (Bown y Hoekman 2005). Otro escenario victorioso desde el lado legal podría llevar al demandado a concesiones bilaterales por fuera de la OMC, como en el acceso al Sistema Generalizado de Preferencias (Bown y Hoekman 2005).

Bown (2005a) buscó analizar empíricamente los determinantes de la falta de incentivos que pueden presentar los países en desarrollo para participar de una litigación formal en el marco de la OMC en el período entre 1995 y 2000. El autor sostiene que si bien el volumen de las exportaciones en juego resulta un factor económico al determinar la decisión de participar en una litigación cuando se encuentra una política inconsistente con el marco de la OMC, también existe evidencia de que la capacidad legal, de retaliación y las relaciones político-económicas internacionales que un país tiene también son importantes (Bown 2005a).

These results are consistent with the hypothesis of an implicit “institutional bias” generated by the system’s rules and incentives that particularly affects developing economy participation in dispute settlement (Bown 2005a, 287).

Para estudiar esta hipótesis, Bown (2005a) elaboró un modelo en el que presume que la participación formal ocurre cuando los beneficios esperados son mayores que los costos esperados, estos beneficios incluyen un aumento en el acceso al mercado del sector disputado y un aumento en la probabilidad de un resultado económicamente exitoso que pueda estar atado a amenazas de retaliación creíbles. El autor supone que los gobiernos realizan un cálculo para iniciar una disputa ante la OMC a partir de la observación de que no todos los ajustes comerciales son demandados ante el organismo, lo que evidencia que tiene que existir un beneficio esperado que supere el costo de incurrir en la litigación (Bown 2005b). También se examina si los costos esperados de la participación formal incluyen la capacidad de un país para cubrir los costos legales asociados con la litigación o los costos políticos asociados con un potencial deterioro de las relaciones internacionales al enfrentar a socios comerciales importantes (Bown 2005a). De esta forma, Bown (2005a) encuentra que un país es menos propenso a participar en una litigación de la OMC si tiene poco poder para la retaliación, si es pobre y no tiene la capacidad para absorber los costos legales, si es dependiente del país demandado en la

asistencia bilateral o si está involucrado con el demandado en un acuerdo comercial preferencial.

Blonigen y Bown (2003) examinan si la capacidad para generar amenazas creíbles de retaliación que un país tenga puede impactar en el nivel de cumplimiento de las normas internacionales de comercio de los otros países. Para ello, estudian si las amenazas de retaliación tuvieron algún efecto en la actividad de antidumping de Estados Unidos entre 1980 y 1998 y encuentran que las amenazas de retaliación bajan la actividad de antidumping. Además, muestran que el mecanismo de “retaliación como compensación” está inherentemente sesgado de forma bilateral contra los países poco poderosos que pueden no estar equipados con la capacidad para retaliar contra un socio comercial particular (Blonigen y Bown 2003).

Además de la dificultad para generar amenazas de retaliación creíbles, los países en desarrollo enfrentan otros obstáculos en el acceso al Sistema de Solución de Diferencias. Burgos (2011) estudia la capacidad de retaliación y cuatro obstáculos más que se presentan en el acceso: (i) la judicialización del procedimiento del ESD; (ii) los costos de una causa; (iii) la ausencia de capacidades técnicas a escala nacional y; (iv) el nivel de participación en el comercio.

En primer lugar, con respecto a la judicialización, el autor se refiere al nivel de exigencia a nivel técnico que contienen los casos por la argumentación legal y probatoria, por el caudal de información de precedentes, por la necesidad de acopiar pruebas cada vez más cualificadas y por la extensión en el tiempo que puede llegar a tener un proceso (Burgos 2011). Como consecuencia, la complejidad de la judicialización requiere que los Estados cuenten con los recursos adecuados para poder participar de manera efectiva en el sistema (Burgos 2011). En segundo lugar, los costos son un obstáculo importante a considerar, puesto que están asociados al costo de los abogados, las pruebas y la presencia física en la sede de la OMC, a la que solo acceden menos de la mitad de los países considerados en desarrollo (Burgos 2011). La ausencia en la sede no tiene efectos solo en el marco de la ESD, sino que los costos son aún mayores si se consideran que estos países no adquieren la experiencia necesaria y cuando logren acceder deberán compensar el aprendizaje perdido (Burgos 2011). En tercer lugar, se presenta la ausencia de capacidades técnicas que se manifiesta de dos formas: por un lado, en la falta de personal suficiente e idóneamente formado para atender los procesos relacionados a la OMC, puesto que los países en desarrollo no cuentan con el número de personas suficiente y

formadas en los temas del derecho del comercio internacional y, por el otro, la falta de espacios de coordinación entre el Estado y el sector privado respecto de potenciales o reales casos a ser llevados ante el Sistema de Solución de Diferencias (Burgos 2011). Por último, el nivel de participación en el comercio tiene que ver con la limitada participación en el sector de exportaciones e importaciones de los países en desarrollo que no generan el fomento necesario para el uso del ESD (Burgos 2011).

A pesar de todos estos limitantes que la literatura señala para los países en desarrollo, tanto países en desarrollo como desarrollados se involucran en demandas comerciales ante el ESD, tanto es así que desde el surgimiento de la OMC hasta la fecha se han iniciado más de 500 casos en la organización. Sin embargo, existe un hueco en la literatura sobre los intereses de los países a la hora de iniciar casos. Es por ello que este trabajo busca contribuir al análisis de porqué los países deciden iniciar disputas ante la OMC.

En el estudio de este interrogante, Todd Alle (2004) señala que las burocracias de los países toman en cuenta cuatro factores para iniciar un caso ante la OMC: primero, la probabilidad de ganar la disputa; en segundo lugar, el interés comercial del caso; tercero, los beneficios políticos que puedan surgir de la victoria del caso y, por último, los costos de incurrir en una litigación. Lo que significa que el líder de un país presentaría un caso ante la OMC cuando el caso tenga un alto peso legal, los beneficios económicos ligados a la victoria del caso sean elevados y cuando las recompensas políticas domésticas también lo sean (Alle 2004). Sin embargo, debido a la poca investigación realizada sobre la motivación de los países para iniciar demandas ante la OMC, cabe cuestionarse si existen casos en los que alguno de los factores mencionados no esté presente.

Para realizar un aporte en la literatura faltante sobre las motivaciones de los países a la hora de presentar demandas ante la OMC, el presente trabajo estudiará los casos iniciados por Estados Unidos entre 1995 y 2015, puesto que es el país que más casos ha presentado desde la creación de la organización. Particularmente, se centrará en el análisis de los intereses que presente Estados Unidos en sus demandas presentadas ante el ESD, para investigar si existen algunos casos en los que el objetivo no sea meramente interés comercial.

La pregunta de investigación es la siguiente: ¿Existen intereses que no persigan meramente un fin comercial en los casos presentados por Estados Unidos ante el Sistema de Solución de Controversias de la OMC?

Marco teórico

El presente trabajo abordará como tema general el rol de los Estados poderosos en las estructuras mundiales de comercio, particularmente, se centrará en el rol de Estados Unidos ante el sistema de Entendimiento para la Solución de Controversias (ESD) de la Organización Mundial del Comercio.

El rol de las organizaciones como instituciones del sistema internacional ha sido un tema de investigación debatido por las grandes teorías de las Relaciones Internacionales.

La teoría realista advierte que a pesar de la existencia de instituciones internacionales para el trabajo en conjunto de los estados con intereses comunes, los efectos restrictivos de la anarquía imposibilitan o dificulta la cooperación internacional (Waltz 1988). Además, sostienen que como las ganancias de la cooperación económica internacional pueden ser recogidas por todos los participantes, el estado debería renunciar a los contratos económicos externos, o estructurar sus lazos económicos internacionales de modo que solo ellos disfruten de los beneficios (Mark Brawley 2004).

Variantes recientes del institucionalismo liberal rechazaron los entendimientos del realismo sobre la política mundial y argumentaron que las instituciones internacionales pueden ayudar a los estados a cooperar entre sí (Richardson 1991). El argumento liberal principal es que el realismo sobredimensiona el conflicto y subestima las capacidades de las instituciones internacionales para promover la cooperación (Stein 1991). Robert Keohane (1993), uno de los máximos representantes del institucionalismo liberal, argumenta que la política internacional está institucionalizada, es decir, que gran parte del comportamiento es reconocido por parte de los participantes como un reflejo de las reglas, normas y convenciones establecidas y que su sentido se interpreta a la luz de esta comprensión. El autor sostiene que las acciones estatales dependen de manera considerable de los acuerdos internacionales prevalecientes, los cuales afectan:

- *El flujo de información y las oportunidades de negociar;*
- *La capacidad de los gobiernos para controlar la sumisión de los demás y para poner en práctica sus propios compromisos; de allí su capacidad para tomar, en primer término, compromisos creíbles; y*
- *Las expectativas prevalecientes acerca de la solidez de los acuerdos internacionales* (Keohane 1993, 15).

Sin embargo, el liberalismo institucional falla en identificar una de las características planteadas por los teóricos del realismo que posee la anarquía: el reconocimiento de los estados de que otros pueden buscar destruirlos o esclavizarlos (Grieco 1990). Un impedimento fundamental de los estados a cooperar, que es generado por la anarquía, es la preocupación de los estados de que otros puedan alcanzar mayores ganancias relativas (Grieco 1990). Es de este modo que resulta central analizar una de las vertientes de la teoría de la *estabilidad hegemónica*. Desde este enfoque, Krasner (2000) sostiene que las estructuras económicas internacionales varían a lo largo de un continuo que puede ser descrito según el grado de apertura, que puede variar desde la completa autarquía (si todos los estados restringen los movimientos a través de sus fronteras), hasta la apertura completa (si no existen restricciones) (Krasner 2000). Este grado de apertura, según Krasner (2000), podría ser explicado desde una teoría del poder estatal que asume que la estructura del comercio internacional está determinada por los intereses y el poder de los estados actuando para maximizar sus objetivos nacionales. Para ello, relaciona cuatro intereses estatales básicos –el ingreso nacional agregado, la estabilidad social, el poder político y el crecimiento económico– al grado de apertura comercial y sostiene que los dos principales organizadores de la estructura del comercio desde el comienzo del Siglo XIX han sido Gran Bretaña y Estados Unidos (Krasner 2000).

De modo que si las estructuras y, por tanto, las instituciones del comercio mundial están mediadas por los intereses de los Estados poderosos, cabría preguntarse ¿Por qué los otros Estados acceden a formar parte de estas instituciones y acatar sus normas?

La política internacional está típicamente caracterizada por la decisión independiente auto interesada y los estados con frecuencia no tienen razones para evitar este comportamiento individualista, sin embargo, existen situaciones en las que todos los actores tienen un incentivo para separarse de este accionar individual y acudir a la toma de decisiones conjuntas (Stein 1982). Estas situaciones son los dilemas de intereses comunes y dilemas de aversiones comunes (Stein 1982).

El dilema de los intereses comunes surge cuando la toma de decisiones independientes lleva a un resultado de equilibrio que no es óptimo, en el que todos los actores prefieren otro equilibrio, el clásico ejemplo es el del dilema del prisionero (Stein 1982). En los dilemas de aversiones comunes, en lugar de que los actores tengan un interés común en llegar a un determinado resultado, tienen un interés común en evitar un resultado, esta

situación ocurre cuando hay actores que no prefieren el mismo resultado pero todos acuerdan en que hay al menos un resultado que todos quieren evitar (Stein 1982).

La utilidad de las organizaciones internacionales para sortear estos dilemas tiene que ver con la facilitación y la implementación de acuerdos, resolución de disputas, manejo de conflictos, puesta en marcha de actividades operacionales como asistencia técnica, elaboración de normas y conformación del discurso internacional (Abbot y Snidal 1998). Puede considerarse que los estados racionales usarán o crearán organizaciones internacionales formales cuando el valor de estas funciones supere los costos, en especial el de limitación del accionar unilateral (Abbot y Snidal 1998).

Un aspecto de la política internacional en el que los estados tienen incentivos para separarse del comportamiento individual es en el comercio internacional y, más precisamente, en la apertura comercial.

De acuerdo a la economía internacional, la apertura comercial tiene beneficios que ayudan a maximizar el bienestar global y el bienestar nacional, no obstante, estos beneficios de la globalización no siempre pueden ser alcanzados por los estados persiguiendo políticas independientes, sino que se requiere de la acción cooperativa (Aggarwal y Dupont 2007). Sin embargo, la distribución cambiante de los costos y beneficios de la liberalización del comercio puede resultar en oposición política fuerte, tanto a favor como en contra de la liberalización, que puede llevar a los estados a negarse o ser incapaces de sostener políticas de liberalización económica (Aggarwal y Dupont 2007). De este modo, sería complicado para los estados generar compromisos creíbles en la implementación de sus políticas, además, los estados podrían verse tentados al *free ride* de la liberalización de otros (Aggarwal y Dupont 2007).

Un modo de lidiar con los problemas mencionados, es a través de la cooperación internacional mediante instituciones. Las instituciones permiten resolver los problemas de colaboración que están típicamente caracterizados por un resultado que es subóptimo para los participantes y que necesitan de una instancia de acuerdo o ajuste político para llegar al resultado óptimo (Martin 1992). Esta instancia de acuerdo puede ser alcanzada con la ayuda de organizaciones internacionales, por diversos factores que las caracterizan y por las funciones que cumplen. Desde el lado de las características se pueden destacar tres: en primer lugar, sirven como un mecanismo centralizador que genera confianza (Martin 1992). La centralización es la estructura organizacional concreta y estable del

aparato administrativo que maneja las actividades colectivas (Abbot y Snidal 1998). En segundo lugar, permiten el mantenimiento de acuerdos (Martin 1992) puesto que proveen un foro de negociación estable, por lo general especializados en los temas técnicos que se manejan, lo que facilita una respuesta rápida a los desarrollos repentinos (Abbot y Snidal 1998). En tercer lugar, estas organizaciones sirven como un mecanismo para incrementar la “sombra del futuro” de modo que aseguran que los costos inmediatos asociados con la cooperación darán beneficios de largo plazo por la asistencia mutua (Martin 1992). Por último, algunas organizaciones tienen mecanismos que refuerzan el sentido de obligación de las normas, como la retaliación o ciertos castigos por el incumplimiento de las normas (Martin 1992).

En cuanto a las funciones de las organizaciones internacionales, se pueden destacar las siguientes cinco: primero, el manejo de múltiples operaciones, las organizaciones internacionales no tan solo apoyan las negociaciones entre países, sino que manejan una gran variedad de actividades operativas; segundo, garantizan la puesta en común de actividades, bienes o desafíos, mediante una estructura organizacional estable y staff especializado que puede reducir de forma sustancial los costos de transacción; tercero, la producción conjunta, los estados a veces acuden a organizaciones internacionales para producir actividades de forma conjunta; cuarto, elaboración de normas, los estados cooperan en sus relaciones mediante la elaboración de acuerdos (Abbot y Snidal 1998).

Un aspecto a resaltar de la cuarta función es que las normas y los acuerdos internacionales son relevantes porque dan forma a lo que los estados hacen mediante el refuerzo legal de los términos del tratado y dando a conocer las consecuencias colaterales para los intereses de los estados (Hathaway 2005). El refuerzo legal está determinado por los términos del tratado y el cumplimiento de esos términos como obligaciones legales específicas, mientras que las consecuencias colaterales surgen de la reacción anticipada de individuos, estados y organizaciones a las decisiones del estado a comprometerse con el tratado y luego a obedecer o no por los términos que caen por fuera del marco legal creado por el tratado pero que de igual manera afecta el interés material del estado y otros intereses (Hathaway 2005). Como el cumplimiento de los tratados y las normas internacionales es voluntario, el cumplimiento debe estar motivado por algo más que la amenaza de sanciones externas para que tenga un efecto significativo en el comportamiento de los estados (Hathaway 2005) y, en ello, las organizaciones internacionales cumplen una función primordial.

La última función es la de interacción repetida, puesto que, mediante la actuación regular los estados pueden actuar de forma consistente con sus obligaciones internacionales asumidas en los convenios y normas acordados en las organizaciones internacionales (Guzman 2002).

A pesar de los beneficios que parecen proveer las instituciones internacionales, en un ambiente caracterizado por múltiples normas, asimetrías de poder, demandas domésticas en competencia y la ausencia de una autoridad jerárquica, la adherencia a los principios de las instituciones internacionales no puede darse por sentada (Krasner 1999). Las instituciones requieren ciertas características para funcionar de forma eficiente, una de ellas es la legitimidad.

La legitimidad ha sido entendida desde dos enfoques: uno normativo y otro sociológico (Buchanan y Keohane 2006). Desde el punto de vista normativo, la legitimidad refiere a que la institución tiene el *derecho a gobernar*, donde gobernar consiste en promulgar normas y asegurar el cumplimiento de estas normas estableciendo costos para los que no la cumplen y beneficios para los que sí lo hacen (Buchanan y Keohane 2006). Desde el punto de vista sociológico, una institución es legítima cuando es ampliamente aceptado que tiene el derecho para gobernar (Buchanan y Keohane 2006). De este modo, la legitimidad cumple una función social en las instituciones de gobernanza global, puesto que crean normas y permiten a los Estados y otros actores coordinar su comportamiento en modos que los benefician, reducen los costos de transacción, crean oportunidades para los estados y otros actores de generar credibilidad en sus compromisos para resolver sus problemas colectivos, proveer bienes públicos y dar un marco normativo para la resolución pacífica de las controversias (Buchanan y Keohane 2006). Sin embargo, todas estas funciones solo pueden ser cumplidas si las normas son acatadas y consideradas como vinculantes por los Estados a los que están dirigidas y, también, si los que pertenecen a la institución apoyan o al menos no interfieren con su funcionamiento (Buchanan y Keohane 2006).

La legitimidad es sustancial para que los estados obedezcan las reglas en ausencia de coerción (Frank 1988). En una comunidad organizada alrededor de reglas, el cumplimiento es asegurado al menos en parte por la percepción de la regla como legítima por el que la cumple, a pesar de que esta percepción varíe en el grado según la regla y el tiempo (Frank 1988). La legitimidad de las reglas se vuelve crucial al considerar a la comunidad internacional como un club con membresía (Frank 1988). La membresía

confiere un estatus deseable, que se manifiesta cuando los miembros han internalizado las funciones sociales y los privilegios y deberes de su estatus (Frank 1988). La membresía es reforzada por una gobernanza válida, la experiencia compartida, los gestos recíprocos de deferencia y reconocimiento, los rituales comunes, las expectativas y la persecución de objetivos comunes (Frank 1988). En este sistema, la legitimidad de una regla, o de una institución, es una función de la percepción que los estados miembros tengan de que la regla o la institución ha sido creada con legitimidad, esto es, de acuerdo al debido proceso (Frank 1988).

Michael Zürn (2004) realiza una distinción del concepto de legitimidad desde el punto de vista normativo y el descriptivo. Desde una perspectiva normativa se refiere la validez de la decisión política y de los órdenes políticos y su reclamo de legitimidad (Zürn 2004). Desde una perspectiva descriptiva, el foco está en la aceptación social de las decisiones políticas y los órdenes políticos como también en la creencia de los sujetos normativos en legitimidad (Zürn 2004). A partir de esta distinción, el autor sostiene que la remoción de numerosas decisiones del circuito de la responsabilidad nacional y democrática da lugar al surgimiento de problemas normativos, que llevan a grandes problemas de aceptación y resistencia a la gobernanza global (Zürn 2004). Puntualmente, Zürn (2004) sostiene que en términos normativos existe un acuerdo generalizado de que el funcionamiento de ciertas instituciones internacionales como la Organización Mundial del Comercio, no alcanza estándares democráticos presentando déficits en la falta de identificación de decisores que sean directamente responsable por resultados negativos en el nivel internacional y por la ventaja que tienen los tomadores de decisión sobre los otros en término de información debido al nivel de cerrazón del proceso de toma de decisiones (Zürn 2004).

Otro aspecto crucial de las instituciones internacionales que posibilita la cooperación entre los estados es el efecto que tienen sobre la reputación de los miembros. Puede entenderse a la reputación como cuan altas puedan ser las expectativas de un estado de que otro mantendrá sus compromisos, cuanto más altas las expectativas, mayor la reputación del otro estado (Downs y Jones 2002). Los efectos de la reputación ocasiona que las relaciones futuras estén afectadas por las acciones presentes, es decir, la violación de un convenio internacional puede incrementar el pago presente pero reducir los del futuro (Guzman 2002). Esto ayuda a explicar no tan solo porqué los estados cumplen con las leyes internacionales a pesar de la debilidad de los mecanismos de cumplimiento, sino

también porque algunas veces eligen violar esas leyes (Guzman 2002). Como la reputación es valiosa y provee beneficios, los estados tomarán en cuenta este factor antes de comprometer su reputación, puesto que la reputación permite que los estados gocen de relaciones de largo plazo con otros estados cooperativos, provee una mayor capacidad para hacer promesas creíbles y reduce la percepción de necesidad de mecanismos de monitoreo y verificación (Guzman 2002)

Una forma que tienen las instituciones internacionales para afectar la reputación de un estado y resguardar el cumplimiento de sus compromisos es embebiendo estos compromisos en un marco legal y haciéndolos públicos, de modo que aumente el costo reputacional de rescindir a estos acuerdos (Tomz 2008). Un Estado está dispuesto a invertir en su reputación porque ello le permite entrar en acuerdos cooperativos más confiables (Guzman 2005). No obstante, no todos los estados tienen los mismos incentivos para invertir en su reputación, puesto que hay algunos que tienen mayores oportunidades para la cooperación y ganan reputación cada vez que entran en negociaciones internacionales, sin embargo, hay otros estados que no encuentran tantas instancias en las que hacer creíbles sus compromisos sea valioso, por lo que tienen menos incentivos para invertir en su reputación que los anteriores (Guzman 2005). Además, no todos los estados le otorgan el mismo valor a la reputación, lo que implica que se comportarán de forma diferente (Guzman 2005).

Las instituciones facilitan la firma de tratados internacionales, esta legalización compromete la reputación de los estados de tres formas: primero, hace público el compromiso, los compromisos internacionales generalmente son realizados a la vista del público doméstico e internacional, a través de ceremonias y procedimientos de ratificación que permite a los países revelar sus compromisos y aumenta el conjunto de países que pueden monitorear el cumplimiento; en segundo término, la legalización aumenta la reputación al expresar los compromisos en una forma particularmente solemne; por último, la legalización aumenta los costos reputacionales de rescindir al impulsar las conexiones conceptuales entre distintos asuntos, dado que se suele tratar el cumplimiento de un asunto particular como evidencia de una constante legal más general (Tomz 2008).

Downs y Jones (2002) no tan solo toman en cuenta las consecuencias reputacionales de la falta de cumplimiento de un Estado con un determinado tratado sino que advierten que estas consecuencias están limitadas de forma similar por la historia de la relación

cooperativa del estado con otros estados miembros. El valor agregado que otorga la relación es importante porque compensa los costos de la inevitable fluctuación del cumplimiento (Downs y Jones 2002). Si la relación es de poco valor para un estado y produce solo un pequeño valor agregado, un ínfimo aumento en los costos de cumplimiento lo llevará a la deserción (Downs y Jones 2002). Esto implica que los tratados donde los beneficios de cooperación son excluibles, la reputación tiende a proteger más a los estados poderosos, dado que los grandes estados tienden a recaer en el centro de las relaciones cooperativas más valoradas (Downs y Jones 2002).

A partir de la exposición se puede apreciar que tanto la reputación como la legitimidad se vuelven relevantes para asegurar el correcto funcionamiento de las instituciones internacionales. Asimismo, en ambos mecanismos surgen actores que son funcionales para la conformación de la reputación y la legitimidad, se trata de los estados poderosos. Por un lado, los estados poderosos provocan problemas normativos por la ventaja que pueden llegar a tener como tomadores de decisión minando los estándares democráticos que son necesarios para asegurar el nivel necesario de legitimidad de las instituciones internacionales (Zürn 2004). Por el otro, los estados poderosos obtienen grandes beneficios y protección de los costos reputacionales porque ocupan un lugar privilegiado para las relaciones cooperativas (Downs y Jones 2002).

Es entonces debido a la influencia que pueden tener los Estados poderosos en las instituciones internacionales y por los distintos medios con los que cuentan para ejercer su poder y hacer prevalecer sus preferencias se torna relevante observar el rol de estos estados en las organizaciones internacionales. Como señalan Abbot y Snidel (1998) los estados poderosos pueden interferir con las operaciones de las organizaciones internacionales, ignorar sus dictámenes o incluso reestructurarlas. Puntualmente, es importante analizar el rol de los poderosos en la Organización Mundial del Comercio (OMC) por las características particulares que presenta esta institución de gobernanza global.

Si bien podría argumentarse que la influencia de los Estados poderosos puede ser sorteada en las organizaciones internacionales a través la autonomía que pueden llegar a adquirir por la autoridad legal racional que caracteriza a algunas (Barnett y Finnemore 1999), este no es el caso de la OMC, puesto que se reconoce que esta es una organización “liderada por sus miembros”. Esta característica se debe a que todas sus estructuras

organizacionales están constituidas por de los gobiernos y sus representantes (Narlikar 2005).

La OMC presenta un fuerte legalismo, que hace que las estructuras y la capacidad de *enforcement* creen un sistema de toma de decisiones ad hoc y un proceso de negociación informal:

At the heart of the WTO lies a major and unsustainable discrepancy: extreme legalization, particularly in the enforcement of its rules through the dispute settlement mechanism, in the one hand, and an inordinate reliance on de facto improvisation in the making of those rules, on the other. This incongruity is important in terms of the coherence (or the lack thereof) of the WTO as an international institution. But it also has some far-reaching implications for the existing power asymmetries within the WTO (Narlikar 2005, 42).

Estas desigualdades de poder son reflejadas y reforzadas por las estructuras de gobernanza global (Hurrell 2007). Particularmente, la OMC refleja desigualdades de poder de varios modos: el poder de negociación de los Miembros depende del tamaño de mercado que tengan, a pesar de que el mecanismo de solución de diferencias se presente como un medio nivelador entre los países, el uso de este mecanismo requiere de amplios recursos financieros y experiencia técnica que solo los grandes países desarrollados poseen, además, este sistema está construido alrededor del *enforcement* mediante sanciones descentralizadas, en las que el tamaño de mercado es primordial (Hurrell 2007).

Otra cuestión importante, es que la OMC es una organización liderada por sus Miembros, en la que la participación depende de las capacidades técnicas y diplomáticas de los estados, y en la que muchas de las decisiones se toman en grupos cerrados o semi-cerrados a las que solo asisten los Miembros invitados (Hurrell 2007). Por último, la desigualdad también está reflejada en el proceso de acceso en el cual los nuevos miembros deben firmar estándares más elevados de normas y disciplinas, que hacen que los costos de entrada sean cada vez más elevados (Hurrell 2007).

La desigualdad de poder estuvo presente desde el surgimiento de la OMC. Si bien la creación de una organización de comercio multilateral no estaba en la agenda cuando se formó la Ronda de Uruguay, sino que surgió en parte como respuesta a los cambiantes imperativos del sistema de comercio mundial en la década de 1980 y como función de un elaborado proceso de negociación que culminó en lo que se llamó la “Gran Negociación”, un cuidadoso proceso de compromisos y compensaciones (Narlikar 2005). En esta

negociación, la agenda de los países desarrollados consistía en demandar que la nueva organización tendría que cubrir más asuntos que el GATT, es decir, incluir temas como servicios, derechos de propiedad intelectual y medidas de inversión, mientras que los países en desarrollo buscaban una estrategia que les permitiera el crecimiento, para ello, necesitaban acceder a la organización para recoger los beneficios de la liberalización multilateral (Narlikar 2005). Al final de la negociación, los países en desarrollo enfrentaron la opción de acordar a un paquete político de *Compromiso Único*, que cubriría el acuerdo para establecer la OMC, o renunciar a todas las posibles oportunidades que los acuerdos de la Ronda Uruguay habían abierto (Narlikar 2005). De este modo, Narlikar (2005) sostiene que los procedimientos operativos de la OMC son un reflejo de los desbalances de poder entre los países desarrollados y los países en desarrollo y que exacerban estas desigualdades.

A partir de estas falencias en las desigualdades de poder de los miembros de la OMC, la organización ha sido señalada por tener déficits democráticos (Narlikar 2005). Esto es así, porque a pesar de que todos los consejos, comités, grupos de trabajo se encuentran de acuerdo a la agenda de los miembros y sus requerimientos, que llegan a conformar alrededor de 1.200 reuniones en el año, y que los miembros no tienen que delegar su poder de decisión en ningún secretario, ni delegado, sino que miembros adhieren a las normas a través de las Conferencias Ministeriales a las que ellos mismos asisten, el déficit existente no se da en las aparentes estructuras democráticas de la organización sino en el proceso de negociación y de toma de decisiones subyacente (Narlikar 2005).

Uno de estos procesos de toma de decisiones que presenta un déficit democrático tiene que ver con el Sistema de Entendimiento de Diferencias de la OMC, puesto que presenta una incongruencia entre el poderoso sistema legal de normas y el proceso de decisión pobremente institucionalizados a través del cual llegan las decisiones a este órgano (Narlikar 2005). “Its biggest cost is for developing countries, which find themselves legally bound to a system of rules that is not one of their making, but one that they must nonetheless abide by or risk retaliation” (Narlikar 2005, 92)”.

Las desigualdades entre los países desarrollados y en desarrollo dentro de la OMC tiene impactos escalonados en, al menos, dos niveles: por un lado, impide a quienes no participan de los procesos decisorios influir en un marco de regulación que, dadas las dificultades para ser cambiado por las vías de las conferencias ministeriales, se viene ajustando a través de las decisiones de los paneles y del órgano de apelación del ESD

(Burgos 2011). Por el otro, el no acceder dificulta influir en la generación de precedentes que pueden ser centrales frente a casos futuros (Burgos 2011).

Dentro de este marco expuesto sobre la desigualdad de poder existente en la OMC entre los países desarrollados y los países en desarrollo, la centralidad que tiene la percepción de legitimidad de las organizaciones internacionales, el rol que cumple la reputación para la interacción entre los estados y los postulados de la teoría de la *estabilidad hegemónica* sobre el rol de los Estados poderosos en mantener los patrones del comercio internacional, es que el presente trabajo buscará examinar el rol de Estados Unidos como Miembro de esta organización. Más precisamente, se estudiará si Estados Unidos presenta intereses que se desvíen meramente del comercial en sus casos iniciados ante el Entendimiento de Solución de Diferencias (ESD). Se considera que Estados Unidos puede tener un interés en reforzar o mantener la legitimidad del sistema, puesto que se trata de un estado poderoso que se beneficia de las normas imperantes de la organización.

El interés comercial estará conceptualizado como el objetivo de Estados Unidos en proteger la exportación de un bien específico hacia el país que demande en la OMC ante el ESD.

Organización Mundial del Comercio

Como es sabido, la Organización Mundial del Comercio (OMC) es una organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre países mediante acuerdos negociados y firmados por la mayoría de los países que participan en el comercio mundial (OMC 2017). La OMC se plantea como objetivo ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades (OMC 2017).

Los impulsos por crear una institución de comercio multilateral comenzaron luego de la Segunda Guerra Mundial mediante el intento por crear la Organización Internacional del Comercio. Los propósitos de esta organización consistían en crear un marco institucional para la consulta y la regulación de un gran número de normas para gobernar o guiar a los estados en varias conductas comerciales (Finlayson y Zacher 1981). Para ello, se involucraron más de cincuenta estados en complejas negociaciones entre 1946 y 1948, sin embargo, debido a la fuerte oposición del Congreso Norteamericano y de ciertos círculos de negocios, como también de la atenuación del entusiasmo de varios países frente a un marco regulatorio tan amplio, la Organización Internacional del Comercio

nunca cobró existencia (Finlayson y Zacher 1981). A pesar del fracaso de esta organización, un área crucial de las relaciones comerciales fue acordada durante 1947 cuando 23 estados accedieron a negociar un acuerdo comercial sobre tarifas, de esta forma se dio nacimiento al GATT (Finlayson y Zacher 1981). El GATT contenía un código de conducta con respecto al uso de las barreras comerciales y unas cuantas previsiones relacionadas a las preferencias tarifarias, uniones aduaneras y áreas de libre comercio (Finlayson y Zacher 1981).

A pesar de las limitaciones que tenía el GATT con respecto a la cantidad de miembros y a la poca presencia de países en desarrollo, puesto que solo eran 7 de los 23 totales, y de que su actividad estaba limitada a la regulación de aranceles aduaneros, este acuerdo logró subsistir y perdurar durante prácticamente 50 años (Biggs 2005). Un déficit importante que tenía el GATT era con respecto a las controversias, puesto que no tenía un procedimiento establecido para administrarlas sino que entregaba a las Partes Contratantes la autoridad para resolverlas (Biggs 2005). Durante las etapas iniciales, las disputas eran sometidas a las Partes Contratantes, luego, las resoluciones se entregaron a grupos de trabajo de delegados de los gobiernos que elaboraban recomendaciones y se las entregaban a los Miembros para la decisión final (Biggs 2005). En 1952 se establecieron paneles para resolver los reclamos, no obstante, las recomendaciones finales continuaban siendo entregadas a la decisión final de las partes Contratantes (Biggs 2005). Como las decisiones finales debían contar con el consenso de todas las Partes Contratantes, incluidas las en disputa, tuvo como resultado que las controversias se resolvieran por la vía diplomática o política (Biggs 2005).

La Ronda Uruguay fue la última ronda de negociación del GATT, que terminó con la reunión de Marrakech en 1994 y con la aprobación de 124 países y la Unión Europea del Acuerdo de Marrakech por el que se estableció la creación de la OMC, y de 29 acuerdos multilaterales conexos, 28 decisiones ministeriales y declaraciones, cuatro acuerdos plurilaterales y un entendimiento respecto de compromisos financieros (Biggs 2005). La formación de la Organización Mundial del Comercio fue un evento muy importante si se considera que surgió luego de varios intentos fallidos de establecer una organización similar (Narlikar 2005).

Las principales diferencias entre la estructura de la OMC y el acuerdo de disputas bajo el GATT son: primero, la OMC ofrece un sistema de solución de disputas unificado para las disputas de comercio, mientras que el GATT tenía por lo menos ocho estructuras

diferentes dependiendo de la naturaleza de la restricción, lo que inducía a las partes al fórum shopping para encontrar el ambiente más favorable; segundo, el demandante ahora tiene un derecho para iniciar un proceso de panel, mientras que en el GATT era necesario un acuerdo unánime por lo que el demandado podía bloquear el panel; tercero, ambas partes pueden apelar en contra de la decisión del panel; cuarto, la adopción de la decisión final dentro del Sistema de Solución de Diferencias no puede ser vetada por la parte perdedora, como podía hacerlo bajo el GATT; por último, la fase de implementación adquirió mayor estructura, puesto que en caso de que el país perdedor no se adecue según las recomendaciones del panel, el demandante tiene el derecho a pedir compensación o a retaliar (Bütler y Hauser 2000).

Una característica central de la OMC es que cuenta con un sistema de solución de diferencias. Este sistema tiene como objetivo proveer seguridad y predictibilidad al sistema de comercio multilateral (Davey 2001). Cualquier miembro que se siente negativamente afectado por una medida comercial de otro miembro puede presentar un caso ante el sistema e solución de diferencias y se le otorga una capacidad de agenda-setting para gran parte de la disputa (Bütler y Hauser 2000).

Puede describirse el sistema de solución de diferencias desde cuatro fases: consultas, el proceso de los paneles, apelación y vigilancia de la implementación (Davey 2001).

Para que se dé inicio al procedimiento de solución de diferencias tiene que existir una medida comercial introducida por un país que aparente violar las normas de la OMC, para que este país luego sea el futuro demandado (Bütler y Hauser 2000). En caso de que las partes en conflicto no alcancen un acuerdo por fuera del procedimiento de la OMC, el país demandante puede notificar a la OMC que solicita el establecimiento de consultas bajo el Sistema de Solución de Diferencias (Bütler y Hauser 2000). Este paso lleva al caso a la atención pública y puede atraer la atención de otros países que tengan problemas similares con el país acusado, para ser incluidos como terceros partidos en la disputa (Bütler y Hauser 2000).

La primera etapa del proceso del Sistema de Solución de Diferencias de la OMC es la de consultas. El objetivo de esta etapa es que los miembros puedan llegar a una solución mutuamente convenida, puesto que se requiere que los miembros discutan sus asuntos antes de proceder a una etapa más legalista de panel (Davey 2001). Si las consultas fallan en resolver la disputa dentro de 60 días, la parte reclamante puede solicitar el Órgano de

Solución de Diferencias (Dispute Settlement Body), que consiste en el establecimiento de un panel para dictaminar sobre la disputa (Davey 2001).

Un panel está compuesto de tres expertos internacionales en comercio, que normalmente están acordados por las partes en conflicto, no obstante, si no llegan a acordar se puede pedir al Director General que designe a los panelistas (Davey 2001). Se requiere que el panel realice un análisis objetivo de los hechos relevantes, a partir de la recepción de escritos de las partes y de por lo menos dos audiencias, y que determine si la medida en disputa es conforme a los acuerdos de la OMC, en caso de que encuentren una violación, el panel recomienda que la medida sea puesta en conformidad con las obligaciones de la OMC (Davey 2001).

Una etapa importante que se da durante el panel es el reporte interino, que consiste en todos los hallazgos relevantes del panel y puede ser visto como un informe final del veredicto del panel (Bütler y Hauser 2000). El reporte interino debe permanecer confidencial para las partes involucradas y les da la última oportunidad para resolver la disputa bilateralmente, en caso de que no lleguen a un acuerdo el panel elabora el reporte final que incluye las recomendaciones para su implementación (Bütler y Hauser 2000). El panel debe circular este reporte entre los miembros de la OMC dentro de los nueve meses del establecimiento, este reporte puede ser apelado ante el Órgano de Apelación de la OMC, que consiste de siete individuos designados por el Órgano de Solución de Diferencias dentro de un término de cuatro años (Davey 2001). El Órgano de Apelación escucha las apelaciones, pero su revisión está limitada a asuntos de derecho y a la modificación o rechazo de los reportes de los paneles dentro de 90 días y su reporte debe ser adoptado por el Órgano de Solución de Diferencias a menos que exista un consenso para lo contrario (Davey 2001).

Cuando el OSD encuentra una violación tiene que ejercer una función de vigilancia sobre la implementación de los reportes del Órgano de Apelación (Davey 2001). En caso de que la implementación inmediata sea impracticable, se puede establecer un período de tiempo razonable, en caso de que surja una disputa sobre la implementación, se puede referir este asunto al panel original para que determine (Davey 2001). Si la implementación no ocurre dentro de un tiempo razonable, la parte afectada puede solicitar compensación (Davey 2001). En caso de que una compensación no sea posible, el OSD debe autorizar al partido afectado que suspenda las concesiones dadas al partido perdedor

de la disputa, que incluye tomar medidas de retaliación, como incrementar tarifas en productos de ese partido (Davey 2001).

Durante cualquiera de estas etapas, pueden surgir negociaciones bilaterales, solo si no se alcanza un acuerdo bilateral se puede pasar a la etapa siguiente (Bütler y Hauser 2000).

A continuación, se presenta un esquema de las etapas anteriormente descritas:

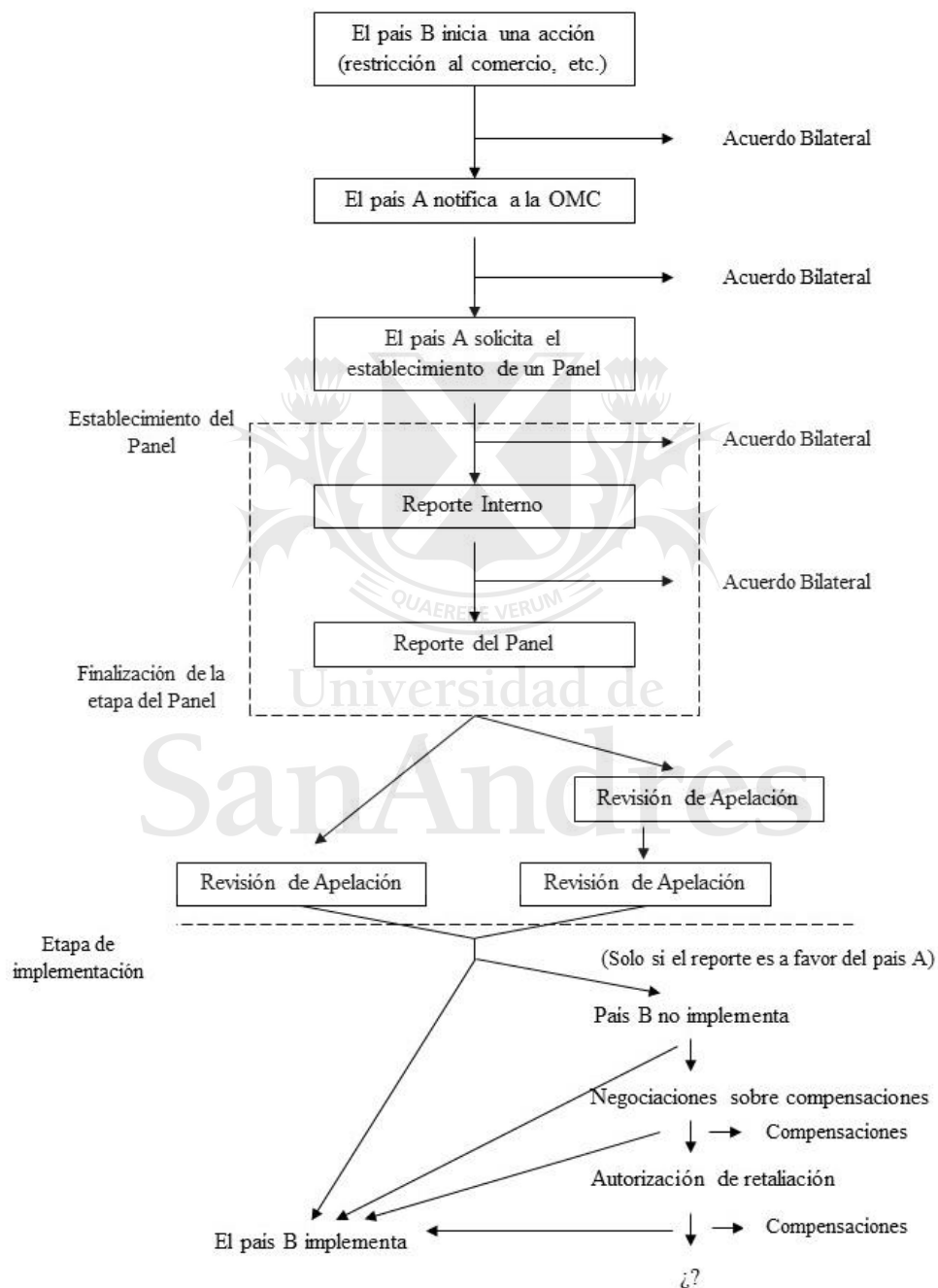


Gráfico 1: Etapas del Entendimiento de Solución de Diferencias

Metodología

El presente trabajo responde a un estudio descriptivo puesto que busca describir un aspecto del Sistema de Solución de Diferencias de la OMC. Se trata de analizar el rol de Estados Unidos como reclamante en los casos que inició ante este Sistema mediante el empleo de indicadores que serán analizados con estadística descriptiva. Para ello, se armó una base de datos con los casos presentados por Estados Unidos como reclamante ante la OMC entre 1995 y 2015. Se tratan de 109 casos que involucran bienes y servicios, no obstante, se estudiarán solo los casos sobre bienes por la disponibilidad de datos estadísticos. La base de datos está compuesta de dos secciones, la primera sección recoge información sobre el código del caso asignado por la OMC, el país demandado, el año en que es iniciado el caso, los acuerdos invocados y si se trata de un caso sobre bienes o servicios. En los casos sobre bienes también se detallan los bienes involucrados y sus respectivas clasificaciones arancelarias acorde al Sistema Armonizado. Por último, se detalla la resolución del caso (consultas, solución mutuamente convenida, panel u órgano de apelación). Esta información fue extraída de la información que recopila la OMC y que muestra en su página web³.

La información recogida en la primera sección permite tener un pantallazo general de los distintos casos presentados por Estados Unidos, mientras que en la segunda sección se incluyen los indicadores tomados para realizar el análisis estadístico. Para el armado de los indicadores se tomaron en cuenta los principales datos de comercio exterior del lado de las exportaciones de la cuenta corriente. Si bien las exportaciones corresponden al conjunto de bienes y servicios vendidos por los residentes de una economía a los residentes de otra economía (Durán Lima y Álvarez 2008), en el presente trabajo se tuvieron en cuenta solo el conjunto de bienes. El análisis de las exportaciones se realizó mediante indicadores de posición comercial (Durán Lima y Álvarez 2008).

Para el análisis, se tomaron cuatro indicadores: el primer indicador mira las proporciones de comercio en los intercambios comerciales mundiales, es decir, relaciona las exportaciones de un determinado país con el total de las exportaciones mundiales de bienes. Puntualmente, el indicador 1 mide la relación entre el valor total de exportaciones de bienes en dólares al país demandado en el año en que es iniciado el caso y el valor total

³ Para acceder a información sobre los casos presentados ante la OMC, acceder a https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/find_dispu_cases_s.htm#

de exportaciones de bienes en dólares de Estados Unidos al mundo en el mismo año, expresado en porcentaje, como se muestra en la tabla 1.

Numerador	Denominador	Indicador 1
Total de exportaciones en dólares al país demandado en el año del caso	Total de exportaciones de Estados Unidos en dólares al mundo en el año del caso	(Total de exportaciones en dólares al país demandado en el año del caso/ Total de exportaciones de Estados Unidos en dólares al mundo en el año del caso)*100

Tabla 1: Indicador 1

El propósito de este indicador es mostrar la relevancia de las exportaciones totales de bienes hacia el país demandado en relación al volumen total de exportaciones de bienes que realiza Estados Unidos al mundo. La información para este indicador fue relevada de COMTRADE⁴.

El segundo indicador también se enfoca en las proporciones de comercio en los intercambios comerciales, no obstante, no se trata de mirar la relevancia de un determinado país para las exportaciones totales de bienes de Estados Unidos sino que se centra en la relevancia de los bienes involucrados en las demandas para las exportaciones totales de Estados Unidos al mundo. Puntualmente, el indicador 2 mide la relación entre el valor total de exportaciones en dólares del bien involucrado en el caso de Estados Unidos al mundo y el valor total de exportaciones de bienes en dólares de Estados Unidos al mundo en el mismo año, expresado en porcentaje, como se muestra en la tabla 2.

⁴ Para ver información sobre el volumen de exportaciones en dólares de Estados Unidos acceder a <https://comtrade.un.org/labs/BIS-trade-in-goods/?year=1997&flow=2>

Numerador	Denominador	Indicador 2
Total de exportaciones de Estados Unidos del bien al mundo en dólares	Total de exportaciones de Estados Unidos en dólares al mundo en el año del caso	(Total de exportaciones de Estados Unidos del bien al mundo en dólares/ Total de exportaciones de Estados Unidos en dólares al mundo en el año del caso)*100

Tabla 2: Indicador 2

El propósito del indicador 2 es mostrar la relevancia de las exportaciones del bien involucrado en la demanda para Estados Unidos respecto del total de exportaciones en bienes que realiza al mundo. Este indicador fue relevado para 401 bienes, puesto que los casos podían involucrar tanto un bien como varios. La información para el armado de este indicador fue obtenida a través de COMTRADE. Para obtener el valor de exportaciones totales de un determinado bien es necesario buscar dicho bien mediante su respectiva clasificación arancelaria, por ello, cada bien fue clasificado mediante el Sistema Armonizado de Clasificación Arancelaria⁵.

El indicador 3 desagrega la proporción de comercio en los intercambios comerciales para mostrar el peso específico del país en la exportación de un producto en particular en su total mundial. Específicamente, el indicador 3 mide la relación entre el valor total de exportaciones en dólares que Estados Unidos realiza del bien involucrado en el caso hacia el país demandado en el año de inicio del caso y el valor total de exportaciones en dólares

⁵ El Sistema Armonizado es un producto de nomenclaturas desarrollada por la Organización Mundial de Aduanas, que contiene alrededor de 5.000 grupos de bienes, cada uno identificado mediante un código de seis dígitos, acordados de forma legal y lógica mediante normas (WCO⁵ 2017). Este sistema fue acordado por más de 200 países como base para sus aranceles sobre bienes y para la recolección de estadísticas comerciales internacionales, alrededor del 98% de la mercadería en el comercio internacional está clasificada mediante el Sistema Armonizado (WCO 2017).

El proceso para clasificar los bienes consiste en identificar los bienes involucrados en cada caso y buscarlos en las listas del Sistema Armonizado que posee COMTRADE⁵. Los bienes están presentados según 99 categorías distintas, que van de 01 a 99. Cada una de estas categorías incluye un grupo de bienes específicos, por ejemplo, el grupo 01 incluye a todos los animales vivos. Los casos pueden referirse a un conjunto de bienes, como el 01, o pueden referirse a bienes específicos, que incluyen más números en su clasificación. Los bienes específicos tienen que ser buscados dentro de la categoría que les corresponda, llegando a un total de desagregación de hasta 6 dígitos. Una vez que se obtiene la clasificación arancelaria del bien, se puede proceder a averiguar el volumen de exportaciones que Estados Unidos (o cualquier otro país) realiza de ese bien hacia otros países a través de COMTRADE.

del bien involucrado en el caso de Estados Unidos al mundo en el mismo año, expresado en porcentaje, como se muestra en la tabla 3.

Numerador	Denominador	Indicador 3
Total de exportaciones en dólares del bien involucrado en el caso de Estados Unidos al país demandado	Total de exportaciones de Estados Unidos del bien al mundo en dólares	(Total de exportaciones en dólares del bien involucrado en el caso de Estados Unidos al país demandado/ Total de exportaciones de Estados Unidos del bien al mundo en dólares)*100

Tabla 3: Indicador 3

El propósito del indicador 3 es observar la importancia del país demandado para las exportaciones del bien involucrado en la demanda respecto del total de exportaciones que Estados Unidos realiza de ese bien al mundo. Este indicador, al igual que el indicador 2, fue relevado para el total de bienes involucrados en todos los casos. La información para la construcción del indicador 3 fue obtenida a través de COMTRADE⁶.

El indicador 4 se trata de la relación entre el PBI, expresado en dólares, del país demandado en el año del caso y el PBI mundial en el mismo año, expresado en porcentaje, como puede verse en la tabla 4.

Numerador	Denominador	Indicador 4
PBI país demandado	PBI mundial	(PBI país demandado/PBI mundial)*100

Tabla 4: Indicador 4

El propósito del indicador 4 es mostrar la relevancia el país en términos de su PBI respecto del PBI mundial. El PBI está expresado en dólares a valores actuales y la información fue obtenida a través de la página web del Banco Mundial⁷. A continuación, se muestran los cuatro indicadores:

⁶ <https://comtrade.un.org/db/mr/rfCommoditiesList.aspx>

⁷ Para ver información sobre el PBI de los países a dólares actuales ingresar a <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>

Indicador 1	Indicador 2	Indicador 3	Indicador 4
(Total de exportaciones en dólares al país demandado en el año del caso/ Total de exportaciones de Estados Unidos en dólares al mundo en el año del caso)*100	(Total de exportaciones de Estados Unidos del bien al mundo en dólares/ Total de exportaciones de Estados Unidos en dólares al mundo en el año del caso)*100	(Total de exportaciones en dólares del bien involucrado en el caso de Estados Unidos al país demandado/ Total de exportaciones de Estados Unidos del bien al mundo en dólares)*100	(PBI país demandado/PBI mundial)*100

Tabla 5: Indicadores

Siguiendo la decisión metodológica adoptada por Horn et al (1999), para llenar los datos de las exportaciones que no se encontraban expresadas desde el lado del país exportador (Estados Unidos), se tomaron los valores desde el lado de la importación del reporte de los países.

Una vez obtenidos los valores de cada uno de los indicadores, se procedió a clasificarlos en deciles a cada uno, para poder realizar un promedio de los cuatro indicadores para todos los bienes de cada caso. Luego de obtener el promedio de los cuatro indicadores por bien involucrado, se le asignó a cada caso el promedio más alto obtenido. De esta forma, cada caso quedó clasificado con el promedio final más alto que obtuvo.

Para poder realizar el análisis de los promedios obtenidos en cada caso, se procedió a clasificar a los miembros de la OMC dentro de 4 grupos, siguiendo la clasificación realizada por Horn y Mavroidis (2008).

Clasificación	Miembros de la OMC
G2	Estados Unidos y Unión Europea
PMD	Países menos desarrollados
IND	Países industrializados
PED	Países en desarrollo

Tabla 5: clasificación miembros OMC

El primer grupo es el G2, integrado por Estados Unidos y la Unión Europea, tomada primero con 15 países y a partir de 2006 con los 12 más incorporados (Horn y Mavroidis

2008). El segundo grupo corresponde a los países menos desarrollados (PMD), según la clasificación de Naciones Unidas (Horn y Mavroidis 2008). El tercer grupo son los países industrializados (IND) que corresponden a algunos miembros de la OCDE que no están en la Unión Europea y países que no están en la OCDE pero que tienen un alto PBI per cápita (Horn y Mavroidis 2008). El último grupo son los países en desarrollo (PED), formado por todos los países que no entran en ninguna de las categorías mencionadas (Horn y Mavroidis 2008). La clasificación completa de los países puede verse en el Anexo 1.

Resultados

Entre 1995 y 2015 Estados Unidos presentó como reclamante 109 casos, de los cuales 76 fueron identificados como casos sobre bienes y 33 como “otros casos”. Los 33 casos que no entraron en la categoría de bienes fueron clasificados como: 12 casos sobre derechos de propiedad intelectual, 9 casos sobre servicios y 12 casos que no pudieron ser clasificados en ninguna de las categorías anteriores.

En el gráfico 2 se muestra la cantidad de casos en los que Estados Unidos es reclamante por año.

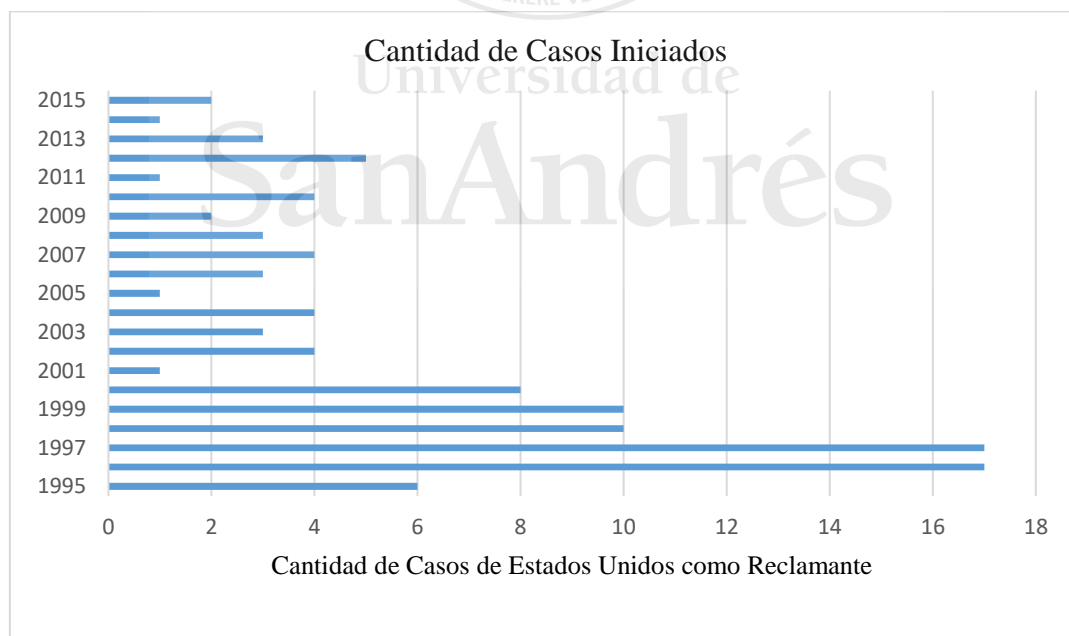


Gráfico 2: cantidad de casos con Estados Unidos como reclamante por año

El gráfico 2 muestra una participación más activa de Estados Unidos como reclamante en los primeros años de actividad de la OMC, presentado en desde 1995 y el año 2000 un total de 68 casos, frente a 41 casos en los siguientes 15 años.

En el total de casos, se identificaron 135 medidas distintas invocadas, correspondientes a los siguientes acuerdos: General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC), Acuerdo Sobre la Agricultura, Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación, Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, Acuerdo sobre Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), acuerdo sobre Medidas en Materia de Inversiones relacionadas con el Comercio, Acuerdo sobre Subvenciones, Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido, acuerdo sobre Medidas que Afectan la Contratación Pública, Acuerdo sobre salvaguardias, Acuerdo sobre Valoración en Aduana, Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición y el Protocolo de Adhesión.

En la tabla 6 se muestran los artículos más invocados correspondientes a los principales acuerdos invocados.

Principales Artículos Invocados	Cantidad de casos en los que fueron invocados
Artículo I GATT	10
Artículo II GATT	20
Artículo III GATT	42
Artículo X GATT	20
Artículo XI GATT	29
Artículo 5 del Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	10
Artículo 4 del Acuerdo sobre la Agricultura	20
Artículo 1 del Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación	13
Artículo 3 del Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación	14
Artículo 2 de Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio	14
Artículos del Acuerdo sobre Subvenciones	24
Artículo 65 del Acuerdo sobre los ADPIC	12

Tabla 6: Principales Acuerdos Invocados

A continuación, se mostrarán los resultados de los 4 indicadores tomados.

Indicador 1

El indicador 1 muestra la relación entre el valor total de exportaciones de bienes en dólares al país demandado en el año en que es iniciado el caso y el valor total de exportaciones de bienes en dólares de Estados Unidos al mundo en el mismo año. Para la construcción de este indicador se tomaron todos los casos sobre bienes en los que Estados Unidos es reclamante contra algún país. Del total de casos iniciados por Estados Unidos, 76 casos involucraron bienes, se excluyeron los casos presentados contra la Unión Europea entre 1995 y el 2000 por falta de información sobre el total de exportaciones, quedando así 69 casos.

En la tabla 7 se muestran las 69 observaciones, que corresponden a los 69 casos sobre bienes del total de casos en que Estados Unidos es reclamante, y algunos datos estadísticos. Se puede apreciar que la media de la relación entre exportaciones al país demandado y el total de exportaciones al mundo realizada por Estados Unidos en el año de cada caso es de 6,4%. En el primer decil se encuentran los casos que reciben un 0,4% de exportaciones de bienes provenientes de Estados Unidos con respecto al total de exportaciones que realiza este país al mundo. En el último decil de la distribución, se encuentran los países que reciben más de un 21% de exportaciones.

Expo al país demandado / Total de expo				
	Percentiles	Smallest		
1%	.0001741	.0001741		
5%	.0020873	.0020873		
10%	.0047261	.0005308	Obs	69
25%	.0064226	.0020873	Sum of Wgt.	69
50%	.0330543		Mean	.064495
		Largest	Std. Dev.	.0769318
75%	.077286	.2427778		
90%	.2183273	.2471696	Variance	.0059185
95%	.2427778	.249082	Skewness	1.318469
99%	.2492015	.2492015	Kurtosis	3.453196

Tabla 7: exportaciones al país demandado/Total de exportaciones al mundo

En el gráfico 3 se muestra la distribución de exportaciones de bienes de Estados Unidos al país demandado respecto del total de exportaciones que realiza al mundo en el año de cada caso. Se puede apreciar que la mayoría de los casos iniciados por Estados Unidos es

contra países a los que exporta un valor bajo de bienes con respecto al total de bienes que exporta en el año.

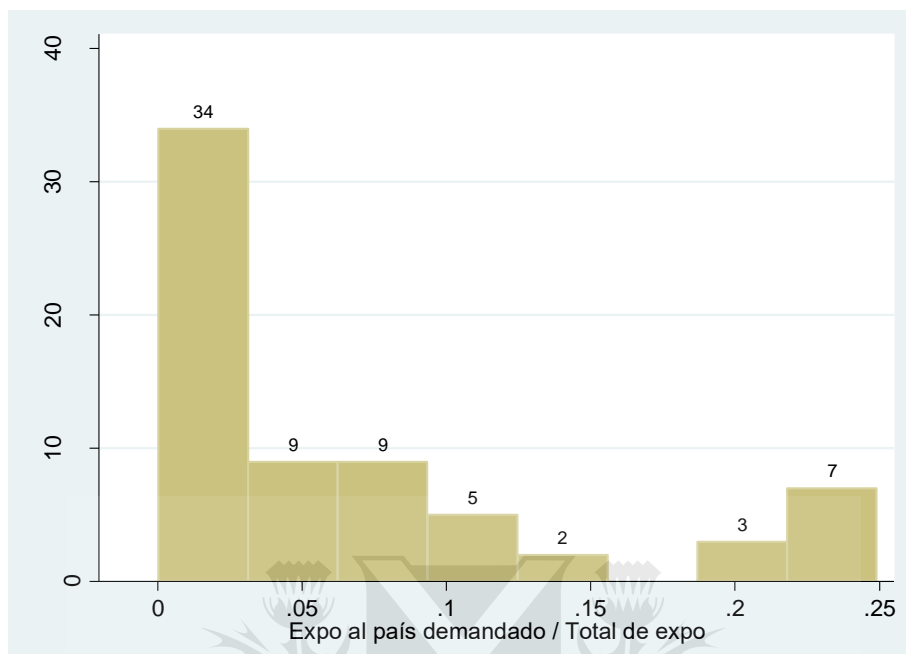


Gráfico 3: exportaciones al país demandado/Total de exportaciones al mundo

En la tabla 8 se resumen los países demandados a los que Estados Unidos exportó la menor cantidad de bienes con respecto al total de bienes que exportó en el año de la demanda y los países a los que exportó una mayor cantidad de bienes.

País Demandado	Expo al país demandado/Total de expo al mundo	Año del Caso	Ranking
Rumania	0,03%	2000	1
Hungría	0,05%	1996	2
Pakistán	0,21%	1996	3
Unión Europea	24,72%	2003	67
Unión Europea	24,91%	2001	68
Unión Europea	24,92%	2002	69

Tabla 8: resultados indicador 1

Los 3 países demandados a los que Estados Unidos menos exportó bienes con respecto al total de bienes que exportó en el año de la demanda fueron Rumania, Hungría y Pakistán, los 3 clasificados dentro del grupo de países en desarrollo (PED).

Indicador 2

El indicador 2 muestra la relación entre el valor total de exportaciones en dólares del bien involucrado en el caso de Estados Unidos al mundo y el valor total de exportaciones de

bienes en dólares de Estados Unidos al mundo en el mismo año. Para la construcción de este indicador se tomaron todos los bienes involucrados en cada caso, llegando a un total de 409 observaciones.

En la tabla 9 se muestran las 409 observaciones y algunos estadísticos. Se puede apreciar que la media de exportación al mundo de cada bien respecto del total de exportaciones de bienes al mundo que realiza Estados Unidos en el año de cada caso es de 0,48%. En el primer decil se encuentran bienes que están por debajo 0,004% del total de exportaciones de Estados Unidos en el año que realiza la demanda. Los bienes ubicados en el último decil de la distribución representan el 1,04% del total de exportaciones de Estados Unidos al mundo.

Expo del bien al mundo / Total de expo			
Percentiles	Smallest		
1%	5.90e-06	1.22e-06	
5%	.0000172	3.80e-06	
10%	.0000428	3.95e-06	Obs 408
25%	.0001804	3.95e-06	Sum of Wgt. 408
50%	.0008542		Mean .0048436
		Largest	Std. Dev. .0154018
75%	.0031258	.0524649	
90%	.0104629	.088	Variance .0002372
95%	.0253613	.1613091	Skewness 8.738783
99%	.0414023	.2046545	Kurtosis 99.02511

Tabla 9: exportaciones del bien al mundo/Total de exportaciones al mundo

En el gráfico 4 se muestra la distribución de las exportaciones de bienes realizadas por Estados Unidos a cada país demandado con respecto al total de bienes que exporta en el año de la demanda. Se puede apreciar que la mayoría los casos involucran bienes que tienen una baja relevancia con respecto al total del bienes exportados.

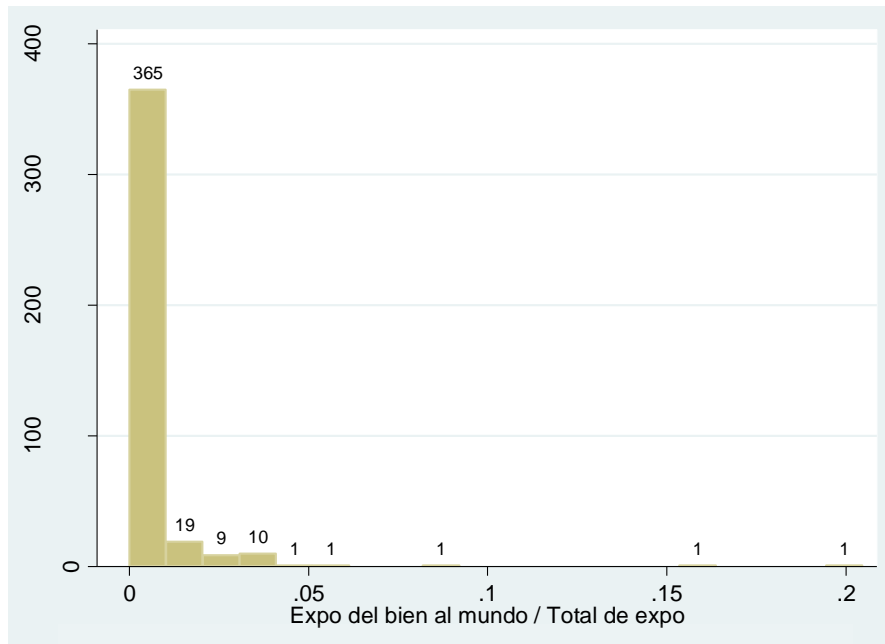


Gráfico 4: Exportaciones del bien/Total de exportaciones al mundo

Se puede apreciar que la mayoría de los bienes involucrados en las demandas representan un valor bajo respecto del total de exportaciones que Estados Unidos realiza al mundo. Para este análisis se tomaron todos los bienes sin distinguir por los casos involucrados. A continuación, se muestra la relación de exportación de cada bien con respecto al total de exportaciones al mundo tomando en cuenta los casos que conciernen a cada bien. Como cada caso puede involucrar múltiples bienes, se consideró el bien que mayor valor entregaba en la relación de exportaciones para cada caso.

ExpoBienPorCaso/TotExpo			
	Percentiles	Smallest	
1%	.000015	.000015	
5%	.0000844	.000039	
10%	.00022	.0000629	Obs 68
25%	.0008923	.0000844	Sum of Wgt. 68
50%	.0043605		Mean .0142969
		Largest	Std. Dev. .0276151
75%	.021	.0409	
90%	.0397	.0414	Variance .0007626
95%	.0409	.05246	Skewness 5.026343
99%	.2047	.2047	Kurtosis 34.41904

Tabla 10: exportaciones del bien al mundo por caso/Total de exportaciones al mundo

En la tabla 10 se puede apreciar que al considerar los casos como unidad de observación y tomar el valor más alto de exportación de bienes obtenido para cada uno, la media de la

relación entre las exportaciones del bien al mundo y el total de exportaciones al mundo pasa de 0,48% a 1,42%. También se pueden apreciar cambios en la distribución, como puede apreciarse en el gráfico 5.

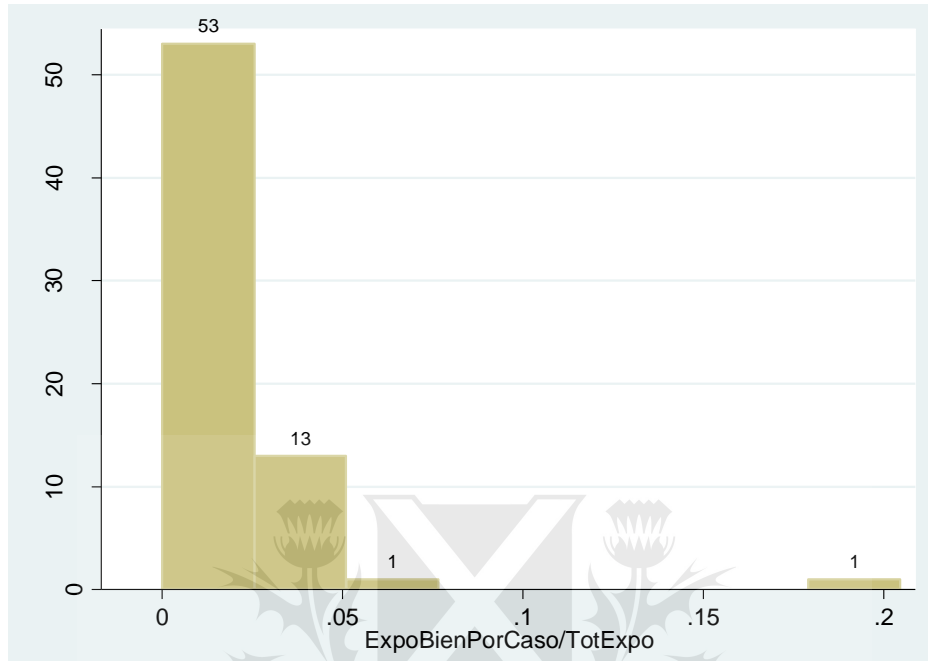


Gráfico 5: Exportaciones del bien por caso/Total de exportaciones al mundo

En la tabla 11 se muestran los casos que contienen los bienes que Estados Unidos menos exportó al mundo con respecto al total de exportaciones que realizó al mundo en el año del caso. Como cada caso puede contener más de un bien involucrado, para la clasificación se tomó el bien que entregaba el resultado más alto.

País Demandado	Expo Bien Mundo/Tot Expo Mundo	Año del Caso	Caso
México	0,002%	2000	DS203
China	0,004%	2007	DS363
Filipinas	0,006%	2010	DS403
India	4,140%	1999	DS175
China	5,24%	2004	DS309
India	20,46%	1997	DS90

Tabla 11: resultados Indicador 2

Los casos que involucran los bienes menos exportados por Estados Unidos con respecto al total de bienes exportados al mundo son México, China y Filipinas. México está clasificado dentro del grupo de países industrializados, mientras que China y Filipinas están entre los países en desarrollo.

Indicador 3

El indicador 3 muestra la relación entre el valor total de exportaciones en dólares que Estados Unidos realiza del bien involucrado en el caso hacia el país demandado en el año de inicio del caso y el valor total de exportaciones en dólares del bien involucrado en el caso de Estados Unidos al mundo en el mismo año. Para la construcción de este indicador se tomaron todos los bienes involucrados en cada caso, llegando a un total de 357 bienes. Las observaciones tomadas son menores que las 403 tomadas para el indicador 2 porque había información estadística faltante sobre el volumen de exportación de determinados bienes hacia los países de forma desagregada.

En la tabla 12 se muestran algunos estadísticos para las 357 observaciones. Se puede apreciar que la media de exportación de los bienes involucrados en la demanda hacia el país demandado respecto del total de exportaciones de ese bien al mundo es de 3,69%. En el primer decil se encuentran los bienes exportados al país demandado que representan menos del 0,0085% del total de exportaciones de esos bienes al mundo. Mientras que en el último decil de la distribución se encuentran los bienes que representan más del 10,59%.

Expo del bien al país demandado / Total de expo de ese bien				
	Percentiles	Smallest		
1%	9.93e-06	2.93e-06		
5%	.0000424	5.92e-06		
10%	.0000856	9.93e-06	Obs	357
25%	.0007321	9.93e-06	Sum of Wgt.	357
50%	.0051065		Mean	.0369591
		Largest	Std. Dev.	.0839544
75%	.0315792	.5056872		
90%	.1059039	.5892863	Variance	.0070483
95%	.1933148	.6284202	Skewness	4.238365
99%	.5056872	.6284202	Kurtosis	24.92728

Tabla 12: exportaciones del bien al país demandado/Total de exportaciones de ese bien

En el gráfico 6 se muestra la distribución de la exportación de los bienes involucrados en las demandas hacia los países con respecto al total de exportación de ese bien realizado al mundo en el año del caso.

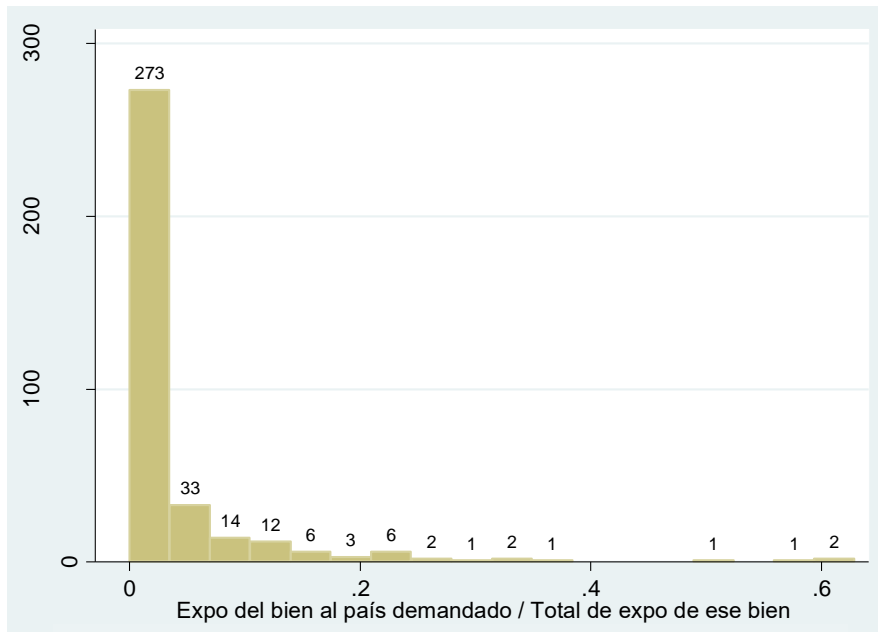


Gráfico 6: Exportación del bien al país demandado/Total de exportación del bien

Se observa que la mayoría de los bienes involucrados en las demandas representan un valor bajo con respecto al total de exportaciones que Estados Unidos realiza de esos mismos bienes, esto es así porque para el análisis se tomaron todos los bienes sin distinguir por los destinos de exportación. A continuación, se muestra la misma relación pero considerando los destinos de exportación. Para ello, se toma la relación entre el bien exportado al país y el total de exportaciones de ese mismo bien al mundo que mayor valor entrega para cada caso.

ExpoBienPorCasoTotExpoBien			
Percentiles		Smallest	
1%	.00008	.00008	
5%	.00084	.0002678	
10%	.00119	.0003374	Obs 66
25%	.00691	.00084	Sum of Wgt. 66
50%	.04141		Mean .1134339
		Largest	Std. Dev. .1566294
75%	.1603319	.5056872	
90%	.32835	.58929	Variance .0245328
95%	.5056872	.6284	Skewness 1.866544
99%	.6284202	.6284202	Kurtosis 6.020845

Tabla 13: exportaciones del bien al país demandado por caso/Total de exportaciones de ese bien

En la tabla 13 se puede apreciar que al considerar el valor más alto para cada caso para el valor de las exportaciones de cada bien, la media de la relación entre las exportaciones

del bien a los países demandados y el total de exportaciones al mundo pasa de 3,69% a 11,34%. También se pueden apreciar cambios en la distribución, como puede apreciarse en el gráfico 7.

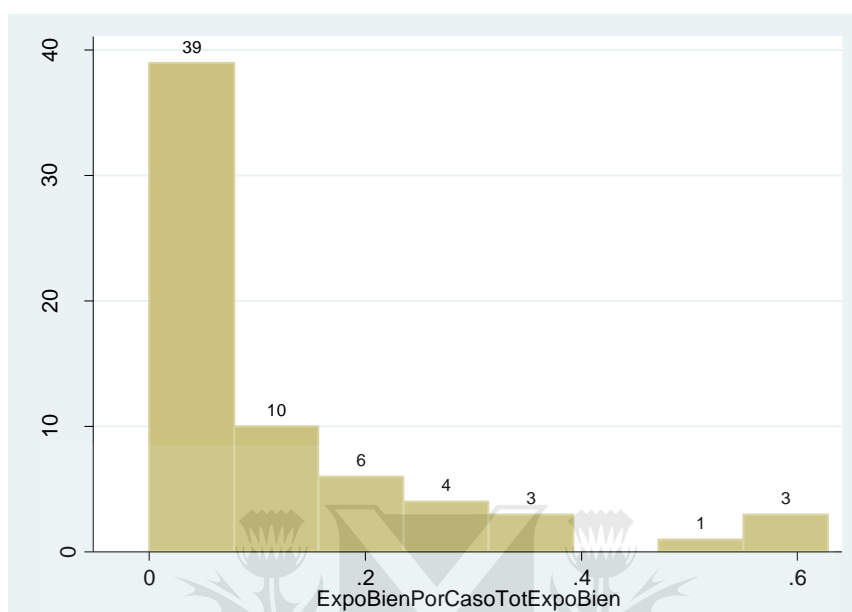


Gráfico 7: Exportación del bien al país demandado por caso/Total de exportación del bien

En la tabla 14 se resumen los casos de los países que recibieron la menor exportación del bien involucrado en la demanda respecto del total de ese bien que Estados Unidos exporta al mundo y los casos de los países que mayor cantidad recibieron.

País Demandado	Expo Bien País/Tot Expo Bien	Año del Caso	Caso
Unión Europea	0,008%	2009	DS389
Japón	0,027%	2002	DS245
Bélgica	0,034%	2000	DS210
Unión Europea	58,9286%	2004	DS316
México	62,8420%	1997	DS101
México	62,8420%	1998	DS132

Tabla 14: resultados Indicador 3

Se puede apreciar que los países que menores exportaciones del bien recibieron son la Unión Europea, Japón y Bélgica. La Unión Europea está clasificada dentro del G2, mientras que Japón y Bélgica dentro de los países IND.

Indicador 4

El indicador 4 muestra la relación entre el PBI, expresado en dólares, del país demandado en el año del caso y el PBI mundial en el mismo año. Para la construcción de este indicador se tomaron los 109 casos presentados por Estados Unidos como reclamante entre 1995 y 2015.

En la tabla 15 se muestran algunos estadísticos. Se puede apreciar que la media del PBI de los países con respecto al PBI mundial es de 7,80%. Los países que se ubican por debajo del primer decil tienen una relación de PBI menor al 0,2%, mientras que los que se ubican en el decil más alto tienen una relación mayor al 29,51%.

PBI país demandado / PBI mundial				
	Percentiles	Smallest		
1%	.0011116	.0003112		
5%	.0024152	.0011116		
10%	.0026365	.001476	Obs	109
25%	.008727	.0020083	Sum of Wgt.	109
50%	.0203782		Mean	.0780517
		Largest	Std. Dev.	.1032955
75%	.1146266	.3112404		
90%	.2951038	.3112404	Variance	.01067
95%	.3079937	.3140547	Skewness	1.368728
99%	.3140547	.3140547	Kurtosis	3.38415

Tabla 15: PBI del país demandado/PBI mundial

En el gráfico 8 se muestra la distribución del PBI de los países demandados con respecto al PBI mundial en el año de los casos. Se puede apreciar que la mayoría de los casos presentados es contra países con un PBI más bien bajo y en menor cantidad contra países de un PBI alto y pocos países de PBI medio.

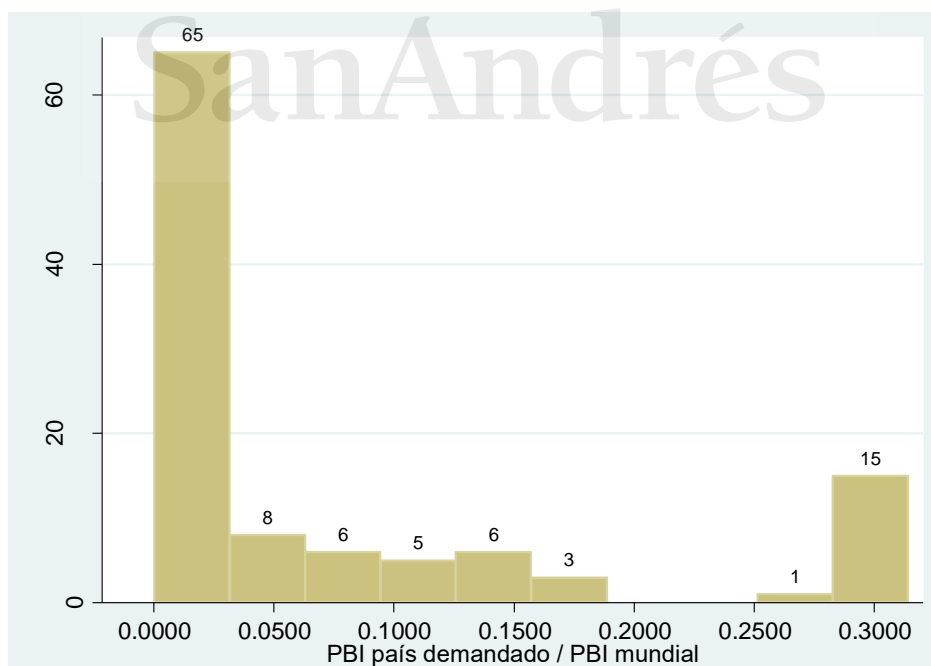


Gráfico 8: PBI país demandado/PBI mundial

La tabla 16 resume los casos de los países con menor y mayor PBI con respecto al PBI mundial contra los que Estados Unidos inició un caso.

País Demandado	PBI país demandado/PBI mundial	Año del Caso	Ranking
Rumania	0,11%	2000	1
Hungría	0,15%	1996	2
Pakistán	0,20%	1996	3
Unión Europea	31,12%	1996	107
Unión Europea	31,41%	2004	108
Unión Europea	31,41%	2004	109

Tabla 16: Resultados Indicador 4

Se puede apreciar que los países con menor PBI con respecto al PBI mundial contra los que Estados Unidos inició un caso como reclamante son Rumania, Hungría y Pakistán, los 3 clasificados dentro del grupo de Países en Desarrollo (PED).

Promedio de indicadores

Una vez obtenidos los resultados de los 4 indicadores y clasificados en deciles, se procedió a promediar dichos resultados para caso, luego, se tomó el promedio más alto de todos los indicadores obtenido para caso. Por último, se clasificó a los casos según el promedio más alto obtenido en los deciles de cada indicador en:

- Casos de interés comercial alto: con un promedio obtenido mayor a 65.
- Casos de interés comercial medio: con un promedio obtenido mayor a 50 y menor a 65.
- Casos de interés comercial bajo: con un promedio obtenido menor a 50

En la tabla 17 se muestran los 3 casos que obtuvieron el promedio más bajo y, por tanto, se ubican entre los casos de interés comercial bajo y los 3 casos que obtuvieron el promedio más alto dentro de los de interés comercial alto. También se expone la ubicación de cada caso en la distribución y el promedio final de deciles entre los 4 indicadores.

País Demandado	Año	Caso	Ind. 1	De c	Ind. 2	De c	Ind. 3	De c	Ind. 4	De c	Pro m Dec
Filipinas	2010	DS403	0,57%	30	0,006%	20	0,089%	30	0,30%	20	25
Hungría	1996	DS35	0,05%	10	1,08%	90	0,014%	20	0,15%	10	32,5
Turquía	1996	DS43	0,47%	10	0,45%	80	0,043%	20	0,58%	20	32,5
Unión Europea	2002	DS260	24,92%	90	0,72%	80	7,47%	80	28,39%	80	82,5
Unión Europea	2006	DS347	20,67%	80	3,54%	90	16,03%	90	29,99%	90	87,5
Unión Europea	2004	DS316	24,3%	90	2,54%	90	58,92%	90	31,41%	90	90

Tabla 17: Resultados obtenidos para 3 casos de interés comercial bajo y 3 de interés alto

Los miembros de la OMC que clasificaron en el extremo más bajo de la distribución de casos de interés comercial bajo son Filipinas, Hungría y Turquía. Filipinas y Hungría pertenecen al grupo de países clasificados como PED, mientras que Turquía forma parte de los países IND. En el extremo más alto de la distribución se ubicaron los casos de la Unión Europea, clasificada como G2.

Los promedios de los indicadores y, por tanto, la clasificación en niveles de interés comercial se realizaron para 68 casos por la disponibilidad de información estadística de los distintos indicadores. A continuación, se muestra la clasificación para los 68 casos.

Interés comercial bajo			Interés comercial medio			Interés comercial alto		
País	Año	Caso	País	Año	Caso	País	Año	Caso
Filipinas	2010	DS403	Australia	1995	DS21	China	2006	DS340
			India	1996	DS50	China	2011	DS427
Hungría	1996	DS35	Argentina	1996	DS56	República de Corea	1995	DS3
Turquía	1996	DS43	Irlanda	1997	DS68	Unión Europea	2001	DS223
Chile	1997	DS109	Bélgica	1997	DS80	Canadá	2002	DS276
Rumania	2000	DS198	India	1997	DS90	China	2004	DS309
Bélgica	2000	DS210	Japón	2002	DS245	Unión Europea	2008	DS375
Egipto	2003	DS305	Argentina	1999	DS171	China	2009	DS394
Filipinas	1997	DS74	Venezuela	2002	DS275	China	2010	DS419
Filipinas	1997	DS102	Australia	1996	DS57	Corea	1996	DS41
Argentina	1999	DS164	China	2007	DS363	UK	1997	DS67
Indonesia	1996	DS59	India	2013	DS456	México	2003	DS295
India	2012	DS430	México	1997	DS101	China	2015	DS501
Pakistán	1996	DS36	México	1998	DS132	Japón	1995	DS11
India	1999	DS175	México	2000	DS203	Japón	1996	DS44
Turquía	2005	DS334	China	2012	DS431	Canadá	2006	DS338
Indonesia	2014	DS478	Corea	1999	DS161	Unión Europea	2003	DS291
Corea	1997	DS84	México	2004	DS308	China	2012	DS440
Filipinas	2000	DS195	Unión Europea	2009	DS389	China	2012	DS450
Indonesia	2013	DS455	China	2010	DS414	Japón	1997	DS76
Indonesia	2013	DS465	República de Corea	1995	DS5	Unión Europea	2002	DS260
			Brasil	1996	DS52	Unión Europea	2006	DS347
			Brasil	1997	DS65	Unión Europea	2004	DS316
			Canadá	1997	DS103			

Tabla 18: clasificación de los casos según interés comercial

En la tabla 19 se presentan la cantidad de casos divididos según la clasificación de países en los grupos G2, Países en Desarrollo (PED), Países Industrializados (IND) y Países Menos Desarrollados (PMD) y el nivel de interés comercial.

Interés Comercial Bajo				Interés Comercial Medio				Interés Comercial Alto			
G2	PED	IND	PMD	G2	PED	IND	PMD	G2	PED	IND	PMD
0	16	5	0	1	13	9	0	5	10	8	0

Tabla 19: clasificación de los casos según nivel de desarrollo de los países

Se puede apreciar que a medida que se avanza desde los casos clasificados como “interés comercial bajo” a los de medio y alto decrece el número de casos contra países en desarrollo (PED) y aumenta el número de casos contra países industrializados (IND) y del G2. Como señalaba la literatura (Alle 2004, Horn et al 1999), el interés comercial de Estados Unidos aumenta a medida que crece en importancia el tamaño del mercado de los países a los que exporta y también lo hace el incentivo a iniciar una demanda en caso de que se vea perjudicado por una medida económica.

A continuación, se muestran los casos de interés comercial bajo clasificados por el año de inicio de la demanda:

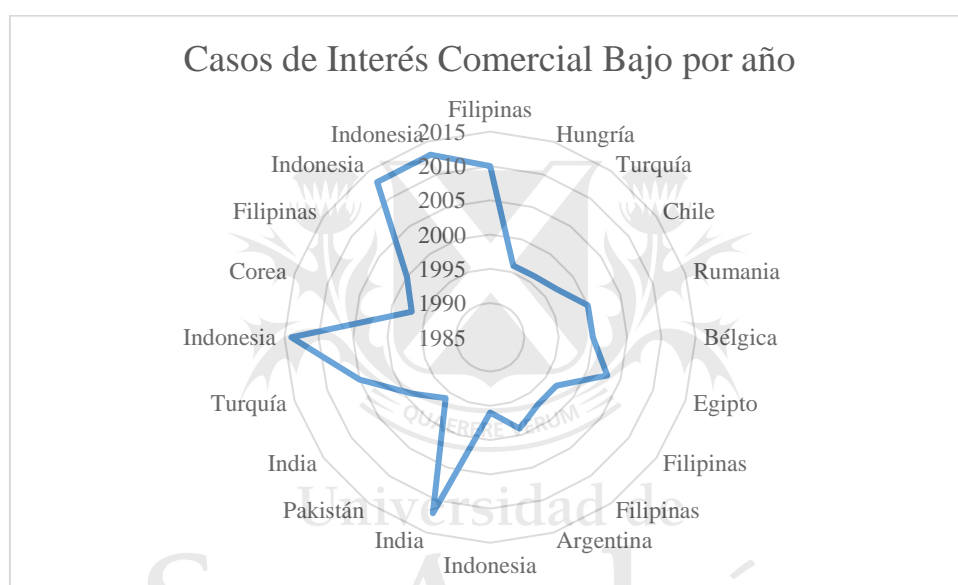


Gráfico 9: casos de interés comercial bajo por año

Del total de casos sobre bienes iniciados por Estados Unidos, se encontraron 20 de interés comercial bajo, lo que representa el 30% del total de casos sobre bienes y el 18% del total de 109 casos en los que Estados Unidos es reclamante. El 65% de los casos de interés comercial bajo sobre bienes fueron iniciados entre 1995 y 2000, lo que equivale al 20% del total de casos en los que Estados Unidos es reclamante en esos años. Esto muestra que Estados Unidos no tan solo tuvo una tendencia a iniciar una gran cantidad de casos entre 1995 y 2000 (el 62% del total de casos en los que fue reclamante hasta el 2015), sino también una elevada tendencia a iniciar casos de interés comercial bajo durante los primeros años de funcionamiento de la OMC.

Al controlar por el PBI de los casos de interés comercial bajo, se encuentra que el 70% está ubicado en el 30% de los países de PBI más bajo con respecto al total de casos

iniciados por Estados Unidos. Esta tendencia a iniciar casos de bajo interés comercial contra países pequeños puede surgir de la baja probabilidad de que estos países tengan la capacidad para tomar medidas de retaliación contra Estados Unidos y, de este modo, no poner en riesgo su mercado.

Los países más demandados dentro del grupo de casos de interés comercial bajo fueron Filipinas, Indonesia e India. El 33% del total de casos iniciados contra India fueron de interés comercial bajo, mientras que para Indonesia y Filipinas el 100% de los casos iniciados fueron clasificados en esta categoría.

Con respecto a los acuerdos invocados en los casos, se encuentra que las medidas más invocadas en los casos de interés comercial bajo con respecto al total de casos son: el artículo XI del GATT, que es invocado en el 50% de los casos de interés comercial bajo, lo que corresponde al 34% de las veces que es invocado en el total de casos; el artículo IV del Acuerdo sobre Agricultura, que es invocado en el 40% de los casos de interés comercial bajo, lo que equivale al 40% también para el total de casos; el artículo 5 del Acuerdo en Medidas en Materia de Inversiones relacionadas con el Comercio que, aunque es invocado en el 10% de los casos de interés comercial bajo, corresponde al 67% del total de casos y, por último, el artículo 3 del Acuerdo sobre Licencias de Importación, que es invocado en el 30% de los casos de interés comercial bajo, que responde al 43% del total de veces que es invocado en todos los casos.

Cuando se analizan las etapas del proceso del Sistema de Solución de Diferencias de la OMC a las que llegó cada caso, se encuentra que el 35% de los casos de interés comercial bajo quedaron en la etapa de consultas, lo que corresponde al 19,4% del total de casos que terminaron en esta misma instancia. El otro 35% de los casos de interés comercial bajo terminaron en una solución mutuamente convenida, lo que equivale al 24% del total de casos que terminaron de esta misma forma. Del 30% restante de los casos de interés comercial bajo, solo un poco más de la mitad llegaron al establecimiento del Órgano de Apelación. Estos resultados podrían implicar que Estados Unidos busca llegar a un acuerdo rápido con estos países en lugar de escalar el caso en las etapas legales. Esta posibilidad puede verse facilitada para Estados Unidos puesto que la mayoría de los países involucrados en casos de interés comercial bajo se tratan de países pequeños con menores capacidades legales que las que tiene este Estado.

Conclusiones

Los países que más han usado el sistema para la solución de controversias de la OMC representaban dos tercios del PBI mundial en el momento en que se creó la organización, estos países fueron Canadá, Estados Unidos, Japón y la Unión Europea. De estos miembros, Estados Unidos es el que más demandas ha iniciado hasta la fecha y continúa siendo el país más poderoso del sistema internacional. Es por ello, que este trabajo se centró en el estudio de los casos presentados por Estados Unidos ante el Sistema de Solución de diferencias.

En el estudio de los casos presentados ante la OMC y del sistema de solución de diferencias en sí mismo, la literatura ha contribuido en gran medida a evidenciar la existencia de ciertos sesgos contra los países en desarrollo. Ejemplos de estos sesgos son: la falta de capacidad de los países en desarrollo para imponer grandes pérdidas político-económicas en los potenciales países demandados para inducir el cumplimiento de las normas de la OMC (Bown y Hoekman 2005); la vulnerabilidad que presentan los países en desarrollo por la necesidad de recaer en países desarrollados para el acceso a mercados preferenciales o en ayuda al desarrollo, lo que aumenta los costos de una posible retaliación (Bown y Hoekman 2005); la falta de capacidad legal adecuada para iniciar demandas y llevar a cabo un caso ante la OMC que presentan estos países (Bown 2005a); el poco poder de retaliación que tienen y la amenaza de retaliación de los países desarrollados (Blonigen y Bown 2003) y los elevados costos que tiene llevar a cabo un caso, por la complejidad de la judicialización del procedimiento, el costo de los abogados y la necesidad de mantener presencia física en la sede de la OMC (Burgos 2011).

Si bien diferentes autores han aportado al estudio de los sesgos y la falta de incentivos que presentan los países en desarrollo para presentar un caso ante la OMC, poco se ha estudiado sobre los intereses y las motivaciones que sí tienen los países para decidir iniciar un caso contra otro miembro en esta organización.

A pesar de los limitantes que exhibe el sistema, los países miembros le han dado a la solución de diferencias de la OMC un uso importante, puesto que desde su creación hasta la fecha han presentado más de 500 casos ante el ESD. Por ello, es que resulta importante atender las motivaciones e intereses que presentan los países para hacer uso de este sistema y empezar a llenar el vacío existente en la literatura. Es en este marco que el presente trabajo analizó los casos presentados por Estados Unidos como reclamante ante

el ESD y buscó estudiar si estos casos exhibían un interés que fuera más allá del interés comercial.

Desde 1995 hasta 2015 Estados Unidos inició 109 casos, de los cuales el 62% fueron iniciados en los primeros años de creación de la OMC, lo que evidencia un rol muy activo del país en esta etapa. No obstante, no todos los casos fueron movidos meramente por el interés comercial de su mercado. Del total de casos con Estados Unidos como reclamante, el 18% fueron de interés comercial bajo, de los cuales, el 65% fueron iniciados en los primeros años de la OMC. A pesar de que la mayoría de los casos de interés comercial bajo fueron iniciados durante estos primeros años, la proporción de los casos de interés comercial bajo respecto del total de casos sobre bienes es mayor durante los siguientes años. Durante los primeros años de la OMC, los casos de interés comercial bajo representan el 27% del total de casos sobre bienes, mientras que del 2000 al 2015 representan el 35%.

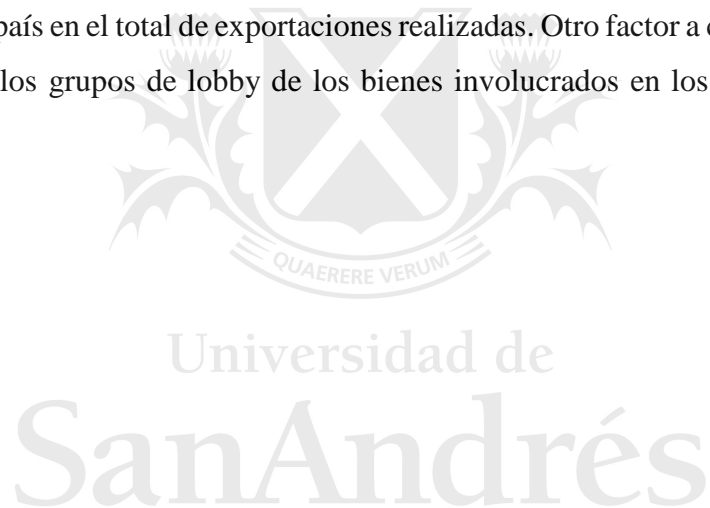
La proporción de casos de interés comercial bajo iniciados por Estados Unidos evidencia que el país tenía motivaciones que iban más allá de la posibilidad de obtener o restaurar un beneficio económico.

Un trabajo pionero en la investigación de las motivaciones de los Estados para iniciar casos ante la OMC se trató del estudio realizado por Todd Alle (2004). En este estudio, Alle (2004) señala que un Estado puede buscar iniciar un caso por tres factores: el interés comercial alto, recursos legales fuertes y las posibles ganancias políticas domésticas (Alle 2004). Sin embargo, el hallazgo de que en ciertos casos Estados Unidos presenta un interés comercial bajo podría ser evidencia de la existencia de otros factores que motiven a este país a presentarse como reclamante.

Si bien este trabajo no tuvo como objetivo encontrar cuáles fueron los otros intereses que llevaron a Estados Unidos a iniciar estos casos, el papel preponderante que tuvo este país durante los primeros años de conformación de la OMC podría evidenciar un interés en promover la adecuación de los países a las normativas de la organización. Sobre todo si se tiene en cuenta que el 70% de los casos de interés comercial bajo se trataron de reclamos iniciados contra países pequeños, es decir, ubicados en el 30% de los países de PBI más bajo con respecto al total de casos iniciados por Estados Unidos. De estos países, los que más reclamos de interés comercial bajo recibieron fueron India, Indonesia y Filipinas. Del total de reclamos que recibió India, el 33% fueron de interés comercial

bajo, mientras que para Indonesia y Filipinas el 100% de los casos estuvieron ubicados en esta categoría.

Para concluir, los hallazgos mostrados son evidencia de que Estados Unidos es proclive a intervenir en el Sistema de Solución de Diferencias de la OMC no solo por los intereses comerciales. Si bien el objetivo del presente trabajo no fue indagar sobre los otros intereses que podrían haber estado presentes en estos casos, se recomienda para futuras investigaciones tomar los casos de interés comercial bajo para estudiar cuáles son las otras motivaciones que llevan a Estados Unidos u otros países a iniciar reclamos ante la OMC y, de esta forma, contribuir en el vacío que presenta la literatura en este tema. Para ello, se recomienda ampliar las observaciones tomadas para la construcción de los indicadores con todos los países del mundo y los bienes que Estados Unidos exporta para, de esta forma, obtener mejores resultados respecto de la ubicación de la muestra de los casos iniciados por el país en el total de exportaciones realizadas. Otro factor a considerar podría ser el poder de los grupos de lobby de los bienes involucrados en los casos de interés comercial bajo.



Bibliografía

- Abbott, Kenneth y Duncan Snidal. 1998. "Why States Act through Formal International Organizations". *The Journal of Conflict Resolution* 42(1): 3-32
- Aggarwal, Vinod y Cédric Dupont. 2007. "Collaboration and Co-Ordination in the Global Political Economy". *John Ravenhill* 3(1): 67-94.
- Allee, Todd. 2004. "Legal incentives and domestic rewards: The selection of trade disputes for GATT/WTO dispute resolution". Manuscript. University of Illinois.
- Barnett, Michael y Martha Finnemore. 1999. "The Politics, Power, and Pathologies of International Organizations". *International Organization* 53(4): 699-732
- Basaldúa, Ricardo Xavier. 2013. *La Organización Mundial del Comercio y la regulación del comercio internacional*. Buenos Aires: Abeledo Perrot.
- Biggs, Gonzalo. 2005. "El procedimiento de solución de controversias de la OMC: la experiencia de América Latina y el Caribe". *Revista de la CEPAL* 86: 63-85
- Bloningen, Bruce y Chad P. Bown. 2003. "Antidumping and retaliation threats". *Journal of International Economics* 60:249-273
- Bown, Chad P y Bernard M. Hoekman. 2005. "WTO Dispute Settlement and the Missing Developing Country Cases: Engaging the Private Sector". *Journal of International Economic Law* 8(4): 861-890.
- Bown, Chad. 2005. "Participation in WTO Dispute Settlement: Complainants, Interested Parties, and Free Riders". *The World Bank Economic Review* 19: 287-310.
- Brawley Mark. 2004. "The Political Economy of Balance of Power Theory". En *Balance of Power: Theory and Practice in the 21st Century*, editado por T.V. Paul, James J. Wirtz y Michel Fortmann, 76-103. Stanford: Stanford University Press.
- Buchanan, Allen y Robert Keohane. 2006. "The Legitimacy of Global Governance Institutions". *Princeton University Press*.
- Burgos, Germán. 2011. "El acceso a la solución de controversias en la OMC: obstáculos para los países en desarrollo". *Opinión Jurídica – Universidad de Medellín* 10(20): 105-124
- Busch, Marc y Eric Reinhardt. 2003. "Developing Countries and General Agreement on Tariffs and Trade/World Trade Organization Dispute Settlement". *Journal of World Trade* 37(4): 719-735.
- Bütler Mónica y Heinz. Hauser. 2000. "The WTO Dispute Settlement System: A First Assessment from an Economic Perspective". *The Journal of Law, Economics, & Organization* de Oxford University Press 16(2): 503-516.

- Chad P. Bown. 2005a. "Participation in WTO Dispute Settlement: Complainants, Interested Parties, and Free Riders". *The World Bank Economic Review* 19(2):287-310.
- Chad P. Bown. 2005b. "Trade Remedies and World Trade Organization Dispute Settlement: Why Are So Few Challenged?". *The Journal of Legal Studies* 34(2): 515-555.
- Daicz Laura, Carlos Galperín, Federico Lavopa y Adriana Molina. 2014. Radiografía del Entendimiento de Solución de Diferencias de la OMC: una caracterización cuantitativa del sistema a 20 años de su creación. *Revista Argentina de Economía Internacional* 3: 60-92.
- Davey, William. 2005. "Evaluating WTO Dispute Settlement: What Results Have Been Achieved Through Consultations and Implementation of Panel Reports?". *Illinois Public Law and Legal Theory Research Papers Series* 05(19): 1-36
- Downs, George y Michel A. Jones. 2002. "Reputation, Compliance, and International Law". *The Journal of Legal Studies* 31(S1): 95-114.
- Durán Lima, José E. y Mariano Álvarez. 2008. "Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial". *Documento de Proyecto. División de Comercio Internacional e Integración. Santiago de Chile: Naciones Unidas.*
- Finlayson, Jock y Mark W. Zacher. 1981. "International trade institutions and the North/South dialogue". *International Journal* 36(4): 732-765
- Franck, Thomas M. 1988. "Legitimacy in the International System". *The American Journal of International Law* 82(4): 705-759
- Gerring, John. 2012. "Mere Description". *Cambridge University Press* 42: 721-746
- Grieco, Joseph. 1990. *Cooperation among nations: Europe, America, and Non-tariff Barriers to Trade*. Ithaca: Cornell University Press.
- Guzman, Andrew T. 2002. "A Compliance-Based Theory of International Law". *Berkeley Law Scholarship Repository* 90: 1823-1888
- Guzman, Andrew T. 2005. "Reputation and International Law". *Berkeley Law Scholarship Repository* 34: 379-392
- Hathaway, Oona A. 2005. "Between Power and Principle: An Integrated Theory of International Law". *Faculty Scholarship Series* 836: 469-536
- Hoekman Bernard, Henrik Horn y Petros C. Mavroidis. 2008. "Winners and Losers in the Panel Stage of the WTO Dispute Settlement System".
- Horn Henrik, y Petros Mavroidis. 2006. A survey of the literature on the WTO dispute settlement system".

- Horn Henrik, y Petros Mavroidis. 2008. "The WTO Dispute Settlement System 1995-2006 Some Descriptive Statistics". *IFN Working Paper 740*:
- Horn, Henrik, Petros Mavroidis y Hakan Nordström. 1999. "Is the use of the WTO Dispute Settlement System Biased?". *Economic Research and Analysis Division, WTO* Noviembre 29.
- Hurrell, Andrew. 2007. *On global order: power, values, and the constitution of international society*. Ney York: Oxford University Press.
- Keohane, Robert. 1993. *Instituciones y Poder Estatal*. Buenos Aires: GEL.
- Krasner, Stephen. 2000. "State, Power, and the Structure of International Trade". En *International Political Economy*, 29-37, editado por Jeffry A. Frieden. Londres y Nueva York: Routledge.
- Martin, Lisa. 1992. "Interests, Power, and Multilateralism". *International Organization* 46(4): 765-792
- Narlikar, Amrita. 2005. "The World Trade Organization: A Very Short Introduction". Oxford: Oxford University Press.
- Pérez Gabilondo. 2004. *Manual sobre Solución de Controversias en la Organización Mundial del Comercio (OMC)*. Buenos Aires: Universidad Nacional de Tres de Febrero.
- Richardson, James L. 1991. "The Ethics of Neoliberal Institutionalism". En *The Oxford Handbook Of International Relations*, 222-234. Oxford: Oxford University Press.
- Sanford, J. E. 1999. "International Organizations as an Instrument of Foreign Policy" NDU/NWC-99-E-3. *National War Coll Washington DC*.
- Sen, Gautman. 2003. "The United States and the GATT/WTO System". En *US Hegemony and International Organizations*, 115-139. Editado por Rosemary Foot, S. Neil MacFarlane y Michel Mastanduno. New York: Oxford University Press Inc., New York.
- Stein Arthur. 1991. "Neoliberal Institutionalism". En *The Oxford Handbook Of International Relations*, 201-222. Oxford: Oxford University Press.
- Stein, Arthur. 1982. "Coordination and Collaboration: Regimes in an Anarchic World". *International Organization* 36(2): 299-324
- Tomz, Michael. 2008. "Reputation and the Effect of International Law on Preferences and Beliefs". *Unpublished manuscript*.
- Waltz, Kenneth. 1988. *Teoría de la Política Internacional*. Buenos Aires: GEL.

Zürn, Michael. 2004. "Global Governance and Legitimacy Problems". *Government and Opposition* 39(2): 260-287

Otras fuentes consultadas

Banco Mundial. 2017.

<http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>

COMTRADE. 2017.

<https://comtrade.un.org/labs/BIS-trade-in-goods/?year=1997&flow=2>

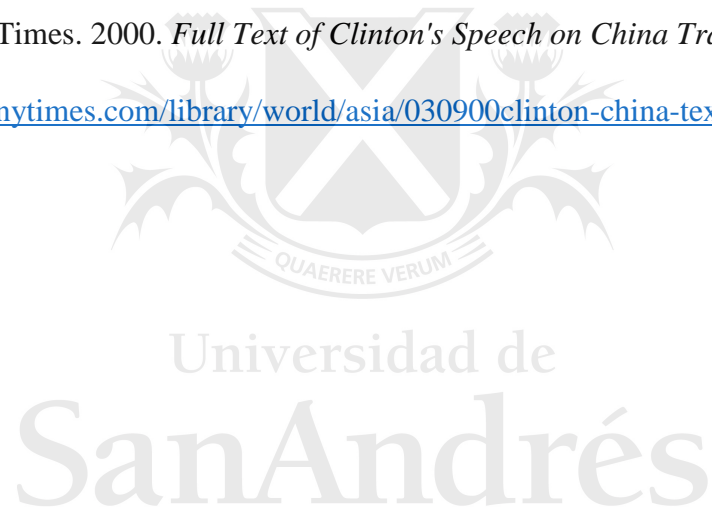
<https://comtrade.un.org/db/mr/rfCommoditiesList.aspx>

Organización Mundial del Comercio. 2017.

https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/find_dispu_cases_s.htm#

The New York Times. 2000. *Full Text of Clinton's Speech on China Trade Bill*.

<https://partners.nytimes.com/library/world/asia/030900clinton-china-text.html>



Anexos

Anexo 1: Clasificación de los miembros de la OMC.

G2		
Estados Unidos	Unión Europea y sus miembros	
Países Industrializados (IND)		
Australia	Japón	República de Corea
Canadá	Liechtenstein	Singapur
Hong Kong, RAE de China	México	Suiza
Islandia	Noruega	Turquía
Israel	Nueva Zelanda	
Países en Desarrollo (PED)		
Albania	Georgia	Paqua Nueva Guinea
Antigua y Barbuda	Ghana	Paquistán
Arabia Saudita	Granada	Paraguay
Argentina	Guatemala	Perú
Armenia	Guyana	Qatar
Bahrein	Honduras	República Dominicana
Barbados	Hungría	Rumania
Bélice	India	Rusia
Bolivia	Indonesia	San Vicente y las Granadinas
Bostwana	Jamaica	Seychelles
Brasil	Jordania	Sri Lanka
Brunei	Kazajstán	Sudáfrica
Camerún	Kenya	Suriname
Chile	Kirguistán	Swazilandia
China	Kuwait	Tailandia
Colombia	Macedonia	Taiwán
Costa de Marfil	Malasia	Tanzania
Costa Rica	Marruecos	Tayikistán
Cuba	Mauricio	Trinidad y Tobago
Dominica	Moldova	Túnez
Ecuador	Mongolia	Ucrania
Egipto	Montenegro	Uruguay
El Salvador	Namibia	Venezuela
Emiratos Árabes Unidos	Nicaragua	Vietnam
Fiji	Nigeria	Zimbawe
Filipinas	Omán	
Gabón	Panamá	
Países Menos Desarrollados		
Angola	Islas Salomón	República Centroafricana
Bangladesh	Lesotho	Rep. Dem. Popular Lao
Benin	Madagascar	Rwanda
Burkina Faso	Malawi	Samoa
Burundi	Maldivas	Senegal

Camboya	Malí	Sierra Leona
Congo	Mauritana	Togo
Djibouti	Mozambique	Vanuatau
Gambia	Myanmar	Uganda
Guinea	Nepal	Yemen
Guinea Bissau	Níger	Zambia
Haití	Rep. Dominicana del Congo	

Tabla 20: Clasificación de países miembros



Universidad de
San Andrés