



UNIVERSITAT DE  
BARCELONA

## Las restricciones y los aranceles a las exportaciones de mercancías en el Derecho de la OMC ¿barreras tradicionales o neoproteccionismo?

José Jaime Baena Rojas

**ADVERTIMENT.** La consulta d'aquesta tesi queda condicionada a l'acceptació de les següents condicions d'ús: La difusió d'aquesta tesi per mitjà del servei TDX ([www.tdx.cat](http://www.tdx.cat)) i a través del Dipòsit Digital de la UB ([diposit.ub.edu](http://diposit.ub.edu)) ha estat autoritzada pels titulars dels drets de propietat intel·lectual únicament per a usos privats emmarcats en activitats d'investigació i docència. No s'autoritza la seva reproducció amb finalitats de lucre ni la seva difusió i posada a disposició des d'un lloc aliè al servei TDX ni al Dipòsit Digital de la UB. No s'autoritza la presentació del seu contingut en una finestra o marc aliè a TDX o al Dipòsit Digital de la UB (framing). Aquesta reserva de drets afecta tant al resum de presentació de la tesi com als seus continguts. En la utilització o cita de parts de la tesi és obligat indicar el nom de la persona autora.

**ADVERTENCIA.** La consulta de esta tesis queda condicionada a la aceptación de las siguientes condiciones de uso: La difusión de esta tesis por medio del servicio TDR ([www.tdx.cat](http://www.tdx.cat)) y a través del Repositorio Digital de la UB ([diposit.ub.edu](http://diposit.ub.edu)) ha sido autorizada por los titulares de los derechos de propiedad intelectual únicamente para usos privados enmarcados en actividades de investigación y docencia. No se autoriza su reproducción con finalidades de lucro ni su difusión y puesta a disposición desde un sitio ajeno al servicio TDR o al Repositorio Digital de la UB. No se autoriza la presentación de su contenido en una ventana o marco ajeno a TDR o al Repositorio Digital de la UB (framing). Esta reserva de derechos afecta tanto al resumen de presentación de la tesis como a sus contenidos. En la utilización o cita de partes de la tesis es obligado indicar el nombre de la persona autora.

**WARNING.** On having consulted this thesis you're accepting the following use conditions: Spreading this thesis by the TDX ([www.tdx.cat](http://www.tdx.cat)) service and by the UB Digital Repository ([diposit.ub.edu](http://diposit.ub.edu)) has been authorized by the titular of the intellectual property rights only for private uses placed in investigation and teaching activities. Reproduction with lucrative aims is not authorized nor its spreading and availability from a site foreign to the TDX service or to the UB Digital Repository. Introducing its content in a window or frame foreign to the TDX service or to the UB Digital Repository is not authorized (framing). Those rights affect to the presentation summary of the thesis as well as to its contents. In the using or citation of parts of the thesis it's obliged to indicate the name of the author.



UNIVERSITAT DE  
BARCELONA

DEPARTAMENTO DE DERECHO PENAL Y CRIMINOLOGÍA Y DERECHO  
INTERNACIONAL PÚBLICO

Programa de Doctorado de Derecho y Ciencia Política

Derecho Internacional Público y Relaciones Internacionales

# **Las restricciones y los aranceles a las exportaciones de mercancías en el Derecho de la OMC ¿barreras tradicionales o neoproteccionismo?**

Tesis presentada para optar por el título de Doctor en Derecho y Ciencia Política por

**Jose Jaime Baena Rojas**

Tutor y Director

**Prof. Dr. Xavier Fernández Pons**

Barcelona, mayo de 2016



A Lilian mi madre la mujer que con su incondicional apoyo me mostró que la docencia es la vocación más influyente para cambiar en las personas su mundo, y a Elena mi novia la mujer más brillante que he conocido y quien estos últimos días ha venido cambiando mi mundo.



## AGRADECIMIENTOS

Es difícil no sentir emoción con el apoyo académico recibido del maestro más apasionado, todas las enseñanzas de su parte, incluso en la maestría, fueron determinantes para esta investigación, es por ello que no puedo dejar de reconocer su dedicación y ayuda como director de tesis, ya que nadie lo hubiese podido hacer mejor que él como profesor, por ello toda mi gratitud y admiración a quién durante todo este tiempo ha sido un ejemplo a seguir el Dr. Xavier Fernández Pons.

También agradezco a todos mis estudiantes quienes me inspiran continuamente para ser mejor en el trabajo más maravilloso de todos, en donde siempre me enseñan y donde siempre aprendo; asimismo agradezco a la Universidad de Medellín en donde he podido crecer profesionalmente máxime en el ámbito investigativo, en donde también me he interesado bastante en la búsqueda orientada a la obtención de nuevos conocimientos y su aplicación a la solución de problemas.

Tengo que expresar toda mi gratitud igualmente, a los profesores Claudia Álvarez y José Cano ellos con su experiencia, y todo su tesón por la investigación, me han mostrado otra faceta que ciertamente es imprescindible en la hermosa carrera como profesor universitario. Especialmente a mi amigo y colega, el profesor Cano quien durante más de 3 años ha trabajado como coautor, sus aportes han resultado determinantes para el desarrollo de diversos productos y ponencias, que a su vez, e indirectamente, han incidido determinadamente en la obtención de competencias que se pueden evidenciar en la elaboración de la presente tesis de doctorado.

Concluyo mis agradecimientos exaltando la labor del embajador de Colombia ante la Organización Mundial del Comercio el Dr. Gabriel Duque, quien de manera muy amable atendió numerosas inquietudes de mi parte sobre el tema central de la tesis doctoral. También destaco el muy valioso y jovial acompañamiento del personal de la Biblioteca Pública Piloto de Medellín e incluso el gran apoyo del personal de la biblioteca de la Universidad de Medellín; ambos quienes gracias a su ayuda también hicieron de alguna manera posible con todo su material bibliográfico o con sus bases de datos consumir satisfactoriamente todo este trabajo.

# ÍNDICE

<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	1
<i>Consideraciones previas:</i> .....	1
<i>Objetivos de la investigación:</i> .....	16
<i>Estructura y método de la tesis:</i> .....	22
<b>PRIMERA PARTE</b> .....	34
ASPECTOS GENERALES SOBRE EL PROTECCIONISMO Y EL NEOPROTECCIONISMO .....	34
1. Introducción general sobre el tema.....	35
2. Antecedentes y contexto.....	59
3. ¿Qué es el proteccionismo?.....	80
4. Aclaraciones sobre el proteccionismo y el neoproteccionismo.....	104
5. El Papel de la OMC frente al neoproteccionismo. ....	115
<b>SEGUNDA PARTE</b> .....	124
RESTRICCIONES A LA EXPORTACIÓN DE MERCANCÍAS .....	124
1. Generalidades y definición.....	125
2. Causas y posibles efectos .....	132
3. Clasificación y tipología.....	140
4. Identificación de casos dentro del sistema multilateral de comercio .....	147
5. La OMC y las restricciones no arancelarias a la exportación.....	159
6. Aspectos jurídicos .....	165
6.1 Análisis del Acuerdo Sobre la Agricultura (ASA) y las BNA en la exportación de mercancías..	171
6.2 Análisis del Acuerdo sobre la aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) y las BNA en la exportación de mercancías. ....	174
6.3 Análisis del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) y las BNA en la exportación de mercancías.....	177
6.4 Análisis del Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición y las BNA en la exportación de mercancías.....	178
6.5 Análisis del Acuerdo sobre Normas de Origen y las BNA en la exportación de mercancías. ....	181
6.7 Consideraciones definitivas sobre los textos jurídicos complementarios para el caso de las BNA. ....	185
7. Aspectos Económicos.....	196
8. Aspectos Sociopolíticos .....	209
<b>TERCERA PARTE</b> .....	226

ARANCELES A LA EXPORTACIÓN DE MERCANCÍAS.....	226
1. Generalidades y definición.....	227
2. Causas y posibles efectos .....	240
3. Clasificación y tipología.....	247
4. Identificación de casos dentro del sistema multilateral de comercio .....	251
5. La OMC y los aranceles a la exportación.....	263
6. Aspectos jurídicos .....	271
6.1 <i>Análisis del Acuerdo Sobre la Agricultura (ASA) y las BA en la exportación de mercancías.</i> .....	279
6.2 <i>Análisis del Acuerdo sobre la aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) y las BA en la exportación de mercancías.</i> .....	284
6.3 <i>Análisis del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) y las BA en la exportación de mercancías.</i> .....	285
6.4 <i>Análisis del Acuerdo sobre Valoración en Aduana (artículo VII del GATT de 1994) y las BA en la exportación de mercancías.</i> .....	287
6.5 <i>Análisis del Acuerdo sobre Normas de Origen y las BA en la exportación de mercancías.</i> .....	290
6.6 <i>Análisis del Acuerdo Sobre Salvaguardias (SG) y las BA en la exportación de mercancías.</i> .....	291
6.7 <i>Consideraciones definitivas sobre los textos jurídicos complementarios para el caso de las BA.</i> .....	292
7. Aspectos Económicos.....	299
8. Aspectos Sociopolíticos .....	310
<b>CUARTA PARTE</b> .....	322
REFLEXIONES GENERALES Y CONCLUSIONES FINALES .....	322
1. Reflexiones generales sobre las restricciones no arancelarias a la exportación. ....	323
2. Reflexiones generales sobre los aranceles a la exportación .....	336
3. Conclusiones finales.....	348
I. <i>Las restricciones y los aranceles a las exportaciones de mercancías definidas como una práctica neoproteccionista y/o de neoproteccionismo inverso.</i> .....	348
II. <i>Las restricciones y los aranceles a las exportaciones de mercancías son aún pocas en el sistema multilateral de comercio respecto al total de diferencias presentadas pero tienden a crecer en el tiempo.</i> .....	351
III. <i>La normativa disponible en la actualidad para atender los casos de neoproteccionismo inverso ante la OMC es insuficiente.</i> .....	353



IV. <i>Los recursos estratégicos dentro de las relaciones internacionales y el neoproteccionismo inverso como una política de seguridad nacional</i> .....	356
V. <i>Posibles escenarios en torno al tema de las restricciones y los aranceles a las exportaciones cargado de complejidad para el sistema multilateral de comercio</i> .....	359
<b>BIBLIOGRAFÍA CITADA</b> .....	362

## **TABLA DE ESQUEMAS**

Esquema 1 .....	63
Esquema 2 .....	66
Esquema 3 .....	71
Esquema 4 .....	75
Esquema 5 .....	100
Esquema 6 .....	113
Esquema 7 .....	135
Esquema 8 .....	137
Esquema 9 .....	145
Esquema 10 .....	152
Esquema 11 .....	158
Esquema 12 .....	170
Esquema 13 .....	186
Esquema 14 .....	189
Esquema 15 .....	200
Esquema 16 .....	249
Esquema 17 .....	259
Esquema 18 .....	294
Esquema 19 .....	297
Esquema 20 .....	302
Esquema 21 .....	330
Esquema 22 .....	333
Esquema 23 .....	335
Esquema 24 .....	343
Esquema 25 .....	346

## RESUMEN

Las restricciones y los aranceles a las exportaciones de mercancías han venido constituyéndose en una política comercial cada vez más común dentro del sistema multilateral de comercio. De hecho las diferencias alusivas a este tema ante el Órgano de Solución de Diferencias (OSD) han aumentado, lo que demuestra de alguna manera que la dinámica del comercio internacional ha cambiado, situación que supone un nuevo reto dentro de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Teniendo en cuenta todo lo anterior es importante señalar que la OMC se rige entonces según las disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, en inglés *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT), como también por las disposiciones de los textos jurídicos complementarios aplicables, los cuales para este caso puntual tienen que ver con el Anexo 1A referido a los “Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio de Mercancías”. Por lo tanto, son los contenidos de estas normas los que se encargan de regular, en teoría, este tipo de prácticas comerciales o proteccionismo inverso. Dichas prácticas suelen ser aplicadas por parte de los países a los flujos comerciales de salida, tanto en mercancías como muy especialmente en materias primas. Todo ello con el propósito de hacer frente no solo a situaciones de escasez sino también a situaciones asociadas a la necesidad de garantizar el suministro interno de ciertos recursos estratégicos, esto de acuerdo a los propios intereses nacionales.

En este orden de ideas el objetivo de esta tesis es analizar el nivel de legalidad de todas estas prácticas comerciales reconociendo, entre la jurisprudencia del viejo régimen del GATT y la jurisprudencia existente de la actual OMC, aquellas diferencias concernientes por un lado, a las restricciones y por otro lado, a los aranceles; medidas que en cualquier caso son aplicables a la exportación de mercancías. De igual modo se pretende también ahondar en las posibles implicaciones referidas a aspectos jurídicos, aspectos económicos y aspectos sociopolíticos que para ambos casos pueden llegar a presentarse, todo ello considerando además si todas estas medidas pueden considerarse barreras tradicionales o neoproteccionismo.

Por lo tanto, el presente análisis se fundamenta esencialmente tanto en un método, cuyo enfoque es de tipo jurídico-analítico, como en una investigación cualitativa. Dicha investigación, emplea a su vez otros métodos multidisciplinarios que permiten en últimas el desarrollo de la presente tesis. De acuerdo con esto, los ejes centrales de este trabajo son: en la primera parte, los aspectos generales sobre el proteccionismo y el neoproteccionismo; en la segunda parte, las restricciones a la exportación de mercancías; en la tercera parte, los aranceles a la exportación de mercancías; y en la cuarta parte, las reflexiones generales y conclusiones finales.

Por último, tras identificar las diferencias dentro del OSD que tengan que ver con la presente problemática, a partir de la distinción de los artículos del GATT y demás acuerdos invocados, se efectuarán diversas consideraciones finales. En tales consideraciones se reflexiona en primer lugar, en torno a las restricciones y los aranceles a las exportaciones de mercancías como práctica neoproteccionista. En segundo lugar respecto al comportamiento de las diferencias alusivas a las restricciones y los aranceles para las exportaciones de mercancías. En tercer lugar, acerca de la normativa disponible en la actualidad para atender los casos de neoproteccionismo inverso. En cuarto lugar, sobre el papel de los recursos estratégicos dentro de las relaciones internacionales y el neoproteccionismo inverso como una política de seguridad nacional. Finalmente, en quinto lugar, en torno a los complejos y posibles escenarios sobre el tema de las restricciones y los aranceles a las exportaciones.



## ABSTRACT

Restrictions and tariffs on exports of goods have been becoming in a common trade policy within the multilateral trading system. In fact, the allusive differences to this issue into the Dispute Settlement Body (DSB) have increased, demonstrating in this sense that the dynamics of international trade has changed a situation that poses a new challenge within the World Trade Organization (WTO).

Considering all of the above it is important to note that the WTO is ruled by the provisions of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), as well as by the provisions of the supplementary legal texts applicable, which for this specific case have to do with Annex 1A referred to the "Multilateral Agreements on Trade in Goods". Therefore, these standards are responsible for regulating, in theory, this type of trade practices or reverse protectionism. Practices which are usually applied by countries to exports both in goods as specially and in raw materials. All with the purpose of addressing shortages as situations associated with the need to ensure the domestic supply of certain strategic resources according to own national interests.

In this vein the objective of this thesis is to analyze the level of legality of all these trade practices recognizing, between the jurisprudence of the old GATT regime and the existing jurisprudence of the current WTO, those differences concerning the one hand, to the restrictions; on the other hand, to the tariffs; measures that in any case apply to the export of goods. Likewise, this thesis aims to delve into the possible implications regarding legal aspects, economic aspects, and sociopolitical aspects that for both cases can befall, all also considering if all these measures can be considered as traditional barriers or neoprotectionism.

Therefore, this analysis is based essentially on a method whose approach is juristic-analytic as a qualitative research which also uses other multidisciplinary methods. Thus the central axis of this work are then: in the first part, the general aspects of protectionism and neo-protectionism; in the second part, restrictions on the export of goods; in the third part, tariffs on the export of goods; and the fourth part, the general observations and conclusions; all the above in the context of restrictions and tariffs on exports of goods.

Finally, after identifying differences into the DSB related with this problem, all this highlighting the articles of GATT and the other cited agreements, it was carried out different considerations. So in such considerations, it is analyzed first, the restrictions and tariffs on exports of goods as a neo-protectionist practice. Secondly, the trends about differences related to restrictions and tariffs on exports of goods. Thirdly, the rules available today to deal with cases of reverse neo-protectionism. Fourthly, the role of strategic resources in international relations and reverse neo-protectionism as a national security policy. Fifthly and finally, the complex and possible scenarios about of restrictions and tariffs on exports.



## RESUM

Les restriccions i els aranzels a les exportacions de mercaderies han vingut constituint-se en una política comercial cada vegada més comuna dins del sistema multilateral de comerç. De fet les diferències al·lusives a aquest tema davant l'Òrgan de Solució de Diferències (OSD) han augmentat, la qual cosa demostra d'alguna manera que la dinàmica del comerç internacional ha canviat, situació que suposa un nou repte dins de l'Organització Mundial de Comerç (OMC).

Esguardant l'anteriorment dit és important assenyalar, doncs, que l'OMC es regeix tant per les disposicions de l'Acord General sobre Aranzels Duaners i Comerç, en anglès *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT), com també per les disposicions dels textos jurídics complementaris aplicables, els quals per aquest cas puntual tenen a veure amb l'Annex 1A referit als "Acords Multilaterals sobre el Comerç de Mercaderies". Per tant, són els continguts d'aquestes normes els que s'encarreguen de regular, en teoria, aquest tipus de pràctiques comercials o proteccionisme invers. Tals pràctiques solen ser aplicades per part dels països als fluxos comercials de sortida, tant en mercaderies com molt especialment en matèries primeres. Tot això amb el propòsit de fer front no només a situacions d'escassetat sinó també a situacions associades a la necessitat de garantir el subministrament intern de certs recursos estratègics, això d'acord amb els propis interessos nacionals.

En aquest ordre d'idees, l'objectiu d'aquesta tesi és analitzar el nivell de legalitat d'aquestes pràctiques comercials. Per tal afer es reconeix entre la jurisprudència del vell règim del GATT i la jurisprudència existent de l'actual OMC diferències relatives d'una banda, a les restriccions i d'altra banda, als aranzels. Tals mesures són en qualsevol cas aplicables a l'exportació de mercaderies. De la mateixa manera es pretén aprofundir en les possibles implicacions referides a aspectes jurídics, econòmics i sociopolítics que puguin arribar a presentar-se en ambdós casos. En afegitó, es considera a més si aquestes mesures poden ser considerades com a barreres tradicionals o neoproteccionisme.

Per tant, la present anàlisi es fonamenta essencialment tant en un mètode, l'enfocament del qual és de tipus jurídic-analític, com en una investigació qualitativa. La susdita investigació fa ús, tal



vegada, d'altres mètodes multidisciplinaris que permeten en darrer terme el desenvolupament d'aquesta tesi. D'acord amb això, els eixos centrals d'aquest treball són: a la primera part, els aspectes generals sobre el proteccionisme i el neoproteccionisme; a la segona part, les restriccions a l'exportació de mercaderies; a la tercera part, els aranzels a l'exportació de mercaderies; i a la quarta part, les reflexions generals i conclusions finals.

Per acabar, un cop identificades les diferències dins del OSD que tinguin a veure amb la present problemàtica, a partir de la distinció dels articles del GATT i altres acords invocats, s'efectuen diverses consideracions finals. En tals consideracions es reflexiona, en primer lloc, sobre les restriccions i els aranzels a les exportacions de mercaderies com una pràctica neoproteccionista. En segon lloc, es reflexiona en relació al comportament de les diferències al·lusives a restriccions i els aranzels a les exportacions de mercaderies. En tercer lloc, sobre la normativa disponible en l'actualitat per atendre els casos de neoproteccionisme invers. En quart lloc, quant al paper dels recursos estratègics a l'àmbit de les relacions internacionals i el neoproteccionisme invers com una política de seguretat nacional. Finalment, en cinquè lloc, en relació als complexos i possibles escenaris sobre el tema de les restriccions i els aranzels a les exportacions.



## ABREVIATURAS

<b>ADA</b>	Acuerdos de Autolimitación
<b>SG</b>	Acuerdo sobre Salvaguardias
<b>ACR</b>	Acuerdos Comerciales Regionales
<b>ASA</b>	Acuerdo sobre la Agricultura
<b>BNA</b>	Barreras No Arancelarias
<b>BIRF</b>	Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento
<b>CEPR</b>	Centre for Economic Policy Research
<b>FAO</b>	Food and Agriculture Organization
<b>FMI</b>	Fondo Monetario Internacional
<b>GATT</b>	General Agreement on Tariffs and Trade
<b>GTA</b>	Global Trade Alert
<b>G-20</b>	Grupo de los 20
<b>MA</b>	Medidas Arancelarias
<b>ITC</b>	Internacional Trade Centre
<b>MNA</b>	Medidas No Arancelarias
<b>MSF</b>	Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
<b>NMF</b>	Nación Más Favorecida
<b>OCDE</b>	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
<b>OTC</b>	Obstáculos Técnicos al Comercio
<b>ONU</b>	Organización de las Naciones Unidas
<b>OPEP</b>	Organización de Países Exportadores de Petróleo
<b>OMC</b>	Organización Mundial de Comercio
<b>OSD</b>	Órgano de Solución de Diferencias
<b>PMA</b>	Países Menos Adelantados
<b>RVE</b>	Restricciones Voluntarias a la Exportación
<b>TLC</b>	Tratado de Libre Comercio
<b>UNCTAD</b>	United Nations Conference on Trade and Development

# INTRODUCCIÓN

---

## *Consideraciones previas:*

No se puede desconocer la relevancia que durante casi siete décadas ha ejercido el sistema multilateral de comercio conducido, desde 1995, por la Organización Mundial de Comercio (OMC) como principal ente especializado y conformado en la actualidad a su vez por 162 Miembros<sup>1</sup>. Situación que plantea una llamativa reflexión en torno al cómo más de dos tercios de los estados existentes en el mundo han logrado hacer parte de este importante organismo; esto considerando a los 193 estados registrados hoy por hoy ante la Organización de las Naciones Unidas (ONU)<sup>2</sup>.

Por lo tanto, bajo esta lógica es entonces evidente que el sistema multilateral de comercio cuenta con una importante mayoría de los países existentes del planeta incluyendo además ciertas regiones o territorios aduaneros como Hong Kong, Macao y Taiwán, dado su *status* y/o administración política especial<sup>3</sup>. Por ello es imprescindible dentro de este trabajo reflexionar de alguna manera sobre la incidencia del fenómeno de la globalización y particularmente sobre el papel del sistema multilateral de comercio con la OMC para el crecimiento económico, el desarrollo, la generación de empleo y en especial para la disminución del proteccionismo a nivel mundial; este último aspecto de notable importancia ya que en el pasado ha sido considerado como una destacada causa de inestabilidad política, guerras comerciales y agravación de muchos de los problemas económicos en el planeta<sup>4</sup>, particularmente cuando es implementado de forma desmedida por los estados dentro de su modelo de política comercial.

---

<sup>1</sup> Al respecto véase: Organización Mundial de Comercio (OMC) Estados Miembros y Observadores. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/org6\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/org6_s.htm) (Consultado en Marzo de 2016).

<sup>2</sup> Véase: Organización de las Naciones Unidas (ONU) Estados Miembros de las Naciones Unidas. Disponible en: <http://www.un.org/es/members/> (Consultado en Julio de 2015).

<sup>3</sup> CALVOCORESSI, Peter. Historia política de mundo contemporáneo de 1945 a nuestros días. Madrid Ediciones Akal 1999 P 129-13.

<sup>4</sup> PAREDES, Javier. De la Primera Guerra Mundial a nuestros días. Barcelona Editorial Ariel 2004 P 514-525 y véase también: LUSZTIG, Michael. The Limits of Protectionism: Building Coalitions for Free Trade. Pittsburg Editorial University of Pittsburg press 2004 P 54-59.

La mayor parte del siglo XIX y los primeros años del XX estuvieron marcados por la primera gran globalización. Sin embargo, los años 1914 a 1945 destacan por haber sido un período de fortísima "des-globalización". La conmoción que produjeron la primera guerra mundial, la gran depresión y la segunda guerra mundial llevó a los países a abandonar la integración mundial para orientarse hacia modelos económicos más centrados en lo nacional y dirigidos por el Estado. La economía mundial se fragmentó y el comercio internacional languideció durante esos años<sup>5</sup>.

De esta manera el proteccionismo comercial desmesurado ha representado en el tiempo una constante amenaza contra la estabilidad del comercio y la economía internacional, de hecho a razón de contextualizar más a fondo esta idea general es válido destacar como caso histórico, dada su influencia sobre el comercio internacional, el papel el de los Estados Unidos; quien años atrás implementó diversas reformas en materia de política comercial, lo que sucesivamente conllevó también a importantes cambios en sus políticas arancelarias con medidas puntuales como *The Morrill Act* en 1861 que incrementó los aranceles específicos hasta un 47%, *The Mackinley Tariff Act* en 1890 que elevó los aranceles de diversos productos en un 50% y *The Dingley Act* en 1897 con un incremento del 57%, entre otras tantas reformas importantes como *The Underwood Tariff Act* en 1913 en cuyo caso concreto, por un lado se eliminaron los derechos<sup>6</sup> específicos y se liberaron los aranceles por lo menos en 100 artículos además de disminuir los derechos en casi 1000 productos diferentes, mientras que por otro lado se incrementaban sustancialmente los aranceles para productos concretos como los químicos,

---

<sup>5</sup> Informe sobre El Comercio Mundial 2013. Factores que determinan el futuro del comercio. OMC P 5. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/world\\_trade\\_report13\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/world_trade_report13_s.pdf) (Consultado en Marzo de 2014).

<sup>6</sup> Es importante hacer énfasis en que la locución "derecho" o el mismo término en plural reviste polisemia y puede dentro de esta tesis hacer referencia a diversas ideas y/o nociones. En el presente contexto el término tiene que ver con aranceles aduaneros propiamente, o para hacer referencia puntual a una tarifa aplicable para restringir el ingreso o salida de una mercancía, incluso el término puede hacer alusión también al arancel de aduanas y/o sistema armonizado que propiamente donde se encuentran compilados los gravámenes que deberán pagarse ante un Estado determinado cuando se efectúan operaciones de importación y en ciertos casos de exportación. El concepto puede además en cierto contexto relacionarse con tarifas o tasas en algunos casos ajenas a la materia aduanera, por lo cual es necesario tener especial cuidado con su acepción según el contexto dada la extensa multiplicidad de significados relacionados en muchos casos con impuestos. De otro lado el mismo término en singular bien podrá también aludir a un orden normativo o un marco normativo particular; ya sea de un Estado propiamente hablando o de una organización internacional en cuyo caso se establece para ambos sujetos un ordenamiento jurídico en procura del cumplimiento cabal de las obligaciones dimanantes de las leyes. Al respecto véase: ARAUJO SEGOVIA, Ramiro, et al. *El Derecho Aduanero en el Siglo XXI* Bogotá Editorial Legis 2009 P 340-342. Véase también: SANCHEZ, Victor M. *et al* *Derecho Internacional Público* Barcelona Editorial Huygens 2009 P 551 y también: JEONGHOI, Kim. *Recent Trends in Export Restrictions*, OECD Trade Policy Papers, 2010, Volumen 1, N° 101 P 5. Disponible en: [http://www.oecd-ilibrary.org/trade/recent-trends-in-export-restrictions\\_5kmbjx63sl27-en](http://www.oecd-ilibrary.org/trade/recent-trends-in-export-restrictions_5kmbjx63sl27-en) (Consultado en Abril de 2012).

ocasionando así diversas represalias por parte de sus principales socios comerciales como fueron en aquel momento Canadá y el Reino Unido, lo que conllevó en última instancia a una inexorable guerra comercial; considerando que tras la implantación de éstas medidas muchos otros estados irremediablemente tendieron a incrementar sucesivamente las barreras al comercio<sup>7</sup>, redundando todo esto un complejo escenario de profunda incertidumbre para todo el comercio internacional en general.

Cabe señalar que desde el raciocinio económico buena parte de las medidas proteccionistas de aquel momento eran promovidas esencialmente con el objeto de estimular el crecimiento y desarrollo industrial de determinados sectores que apenas surgían; sin embargo, desde el raciocinio político también existían importantes motivos supeditados a la aparición de sentimientos nacionalistas a finales del siglo XIX, como igualmente al surgimiento de nuevos estados como Alemania e Italia. De este modo, los elevados aranceles de la época eran considerados como una destacada fuente de financiación para los gastos en armamento que venían en aumento en gran parte de países europeos como también fuente de ingresos para financiar otros importantes segmentos de la administración pública como la educación, la sanidad y la seguridad social<sup>8</sup>.

No obstante y pese a todas estas complejas y nocivas políticas comerciales el *Smoot–Hawley Tariff Act* de 1930 llevado a cabo también por Estados Unidos durante el periodo de la Gran Depresión, es considerado en la actualidad como una de las reformas arancelarias más perjudiciales para la economía internacional y uno de los precedentes más importantes dentro del proteccionismo comercial<sup>9</sup>; con ésta reforma se incrementaron, por lo tanto, los aranceles para más de 20.000 productos generando que la media de aranceles específicos aumentara hasta un 20% lo cual combinado además con la deflación que experimentaba la economía estadounidense

---

<sup>7</sup> Al respecto véase: KENWOOD A. G. y LOUGHEED, A. L. Historia del desarrollo económico internacional Madrid Editorial Itsmo 1972 P 123–134.

<sup>8</sup> *Ibíd.*

<sup>9</sup> Esta reforma arancelaria fue firmada en junio de 1930 por el presidente Herbert Hoover promovida por los senadores Reed Smoot y el representante Willis C. Hawley, quienes obtuvieron la aprobación del gobierno para incrementar a un umbral sin precedentes los gravámenes a las importaciones, lo que conllevó a empeorar aún más la situación económica mundial. Véase al respecto: MILLET SOLER, Montserrat y GARCÍA DURÁN, Patricia, ¿Vuelve el proteccionismo?, ICE: Revista de economía, 2009, Volumen 1, N° 850 P 73-87. Disponible en: [http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE\\_850\\_73-88\\_\\_C4331EEF99F63DF8EEAF2F6DB835BB08.pdf](http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_850_73-88__C4331EEF99F63DF8EEAF2F6DB835BB08.pdf) (Consultado en Abril 2012).

en ese momento, terminó ocasionando un grave efecto que incrementó los aranceles alrededor del 50% conllevando a que se aplicaran retaliaciones por parte de más de 60 países desatándose de esta manera, una nueva guerra comercial sin precedentes<sup>10</sup> que combinada con la Gran Depresión redujo el comercio mundial en un 60% entre los años de 1929 y 1932, dejando además un escenario de desolación sin precedentes<sup>11</sup>, marcado por el desempleo y la inflación dentro de la economía mundial.

La aprobación de la Ley Smoot–Hawley y las medidas de retorsión que provocó son consideradas un ejemplo elocuente de las desastrosas repercusiones de las medidas proteccionistas unilaterales en las relaciones comerciales internacionales y en el volumen de las corrientes comerciales. Las medidas proteccionistas aplicadas de forma unilateral por la que era, en ese momento, la economía más fuerte del mundo y el principal acreedor internacional con un gran superávit comercial, no produjo los resultados deseados<sup>12</sup>.

Pese a todos éstos efectos desastrosos para la economía mundial, resulta profundamente llamativo destacar como durante aquella época plagada de proteccionismo comercial se llegó a defender incluso la tesis durante la Gran Depresión de que la implementación moderada de algunos aranceles podía generar ciertos efectos positivos en el comportamiento de la economía de los países y que este tipo de medidas dentro de la política comercial podrían ayudar además a superar los inconvenientes de aquella época. En cualquier caso, pese a que el propósito de aquella iniciativa parecía tener cierta lógica y apuntaba a buscar una solución a la compleja problemática de aquel entonces la dinámica que terminó alcanzando el comercio internacional durante ese periodo, conllevó a la desestimación de este tipo de políticas restrictivas durante periodos de crisis económica .

---

<sup>10</sup> Al respecto véase el trabajo de: IRWIN, Douglas A. The Smoot–Hawleytariff: a quantitative assessment, The Review of Economics and Statistics, 1998, Volumen 80, N° 2. P 326-334 Disponible en: <http://www.dartmouth.edu/~dirwin/docs/smoot-restat.pdf> (Consultado en Septiembre de 2012).

<sup>11</sup> En relación al tema véase: Informe Sobre El Comercio Mundial 2007. Seis decenios de cooperación comercial multilateral: ¿Qué hemos aprendido?. OMC P XVIII. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/anrep\\_s/world\\_trade\\_report07\\_s.pdf](http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/world_trade_report07_s.pdf) (Consultado en Septiembre de 2012).

<sup>12</sup> *Ibíd.* P 45.

Keynes defendió en 1931 el hecho de imponer un arancel sustancioso (del orden del 15%) para favorecer los productos nacionales, especialmente a la vista de las dificultades para mantener saneadas las finanzas públicas. Sin embargo, en 1933 ya afirmaba –con la experiencia de unos cuantos años de colapso comercial internacional que estaba agravando la depresión– que las medidas de desviación de comercio significaban simplemente “que un país está retirando empleo y capacidad de gasto en el resto del mundo”, y argumentaba a favor de políticas expansivas coordinadas<sup>13</sup>.

Respecto a todo lo anterior es importante matizar que si bien la crisis económica de aquel entonces conllevó a una inestabilidad más que considerable dentro del comercio internacional que se puede explicar por la guerra comercial que terminó suscitándose en primera instancia, por el desconocimiento en materia de política comercial en este tipo de circunstancias; y en segunda instancia, por la reacción instintiva de muchos países por cerrarse y restringir los flujos comerciales de entrada en momentos de incertidumbre e inestabilidad política y social<sup>14</sup>; esto no significa que el antiguo régimen del GATT y el actual sistema multilateral de comercio con la OMC, no hayan sido plenamente conscientes de la trascendencia que poseen los impuestos aduaneros o gravámenes como mecanismo para garantizar ciertos ingresos al erario público además de proteger determinadas industrias nacionales en dificultades o incluso aquellas industrias nacientes<sup>15</sup>.

De hecho durante el régimen del GATT el tema de los impuestos aduaneros siempre fue un asunto estratégico y prioritario dentro de su agenda, todo ello precisamente porque los aranceles han sido tradicionalmente una medida proteccionista por excelencia como también una política comercial determinante e incluso vista como un instrumento de negociación para la generación de concesiones en el marco de las negociaciones comerciales multilaterales<sup>16</sup>; y si bien en las rondas comerciales y en el seno de este régimen se lograron siempre avances sustantivos por la

---

<sup>13</sup> TUGORES QUES, Juan. Macroeconomía. Para entender la crisis en una economía global. Barcelona Editorial UOC 2010 P 135.

<sup>14</sup> NAVA, Juan; GALPERIN, Carlos y FOSSATI Verónica. La crisis económica y el proteccionismo agrícola, Revista del Centro de Economía Internacional (CEI), 2011, Volumen 1, N° 19. P 55-80 Disponible en: [http://www.cei.gov.ar/userfiles/La\\_crisis\\_economica\\_y\\_el\\_proteccionismo\\_agricola.pdf](http://www.cei.gov.ar/userfiles/La_crisis_economica_y_el_proteccionismo_agricola.pdf) (Consultado en Abril de 2016).

<sup>15</sup> PHELPS, Edmund. Economía Política un texto introductorio. Barcelona Editorial Antoni Bosch 1986 P 229.

<sup>16</sup> Al respecto véase: HOEKMAN, Bernard M., MATTOO, Aaditya y ENGLISH, Philip. Development, Trade, and the WTO: A Handbook. Washington, Editorial the World Bank 2002 P 529.



generación de concesiones arancelarias que impactaron significativamente el comercio mundial, esto no significó que los países no podrían recurrir más a la implementación de este tipo de mecanismos para amparar la industria nacional o corregir ciertas situaciones conflictivas en las mismas<sup>17</sup>; de hecho ni siquiera en todo el entramado normativo de la actual OMC estos se encuentran prohibidos tácitamente, por lo cual es posible afirmar que si bien los aranceles siguen siendo una medida controversial dentro del comercio internacional, estos al fin y al cabo se encuentran significativamente controlados dentro del sistema multilateral de comercio debido a que los países deben de reportar por cada producto un tipo máximo de impuestos aduaneros que se puede cobrar al momento de ingresar mercancías provenientes de otros países o territorios aduaneros además de propender por su progresiva eliminación a razón de conseguir una mayor liberalización de los intercambios de mercancías<sup>18</sup>.

Por lo tanto y considerando todo este escenario inicial, es así como se puede decir que el sistema multilateral de comercio ejerce un papel determinante dentro de la economía internacional dada su lucha contra el proteccionismo a ultranza e injustificado, que paradójicamente parece tomar cada vez más protagonismo; especialmente en momentos en donde la desaceleración de la economía mundial se agudiza cada vez más. Incluso el mismo foro de consulta y cooperación denominado Grupo de los 20 (G-20) que congrega a algunos de los países más industrializados del planeta y en cuyo seno se discuten temas relacionados con el sistema financiero internacional, llegó a fijar su posición y se pronunció al respecto afirmando sobre la necesidad entre los gobiernos de atenuar el uso de políticas proteccionistas, las cuales incluso han tendido a diversificarse con el tiempo todo esto en pleno auge de la crisis mundial del año 2008.

[...] Uno de los acuerdos de la reunión del G-20 efectuada en el momento más delicado de la crisis económica fue el no recurrir a medidas proteccionistas. Se tuvo como referente histórico negativo la guerra comercial de los años treinta iniciada por Estados Unidos, seguida luego por Europa y otros países. La táctica de obtener

---

<sup>17</sup> LOVE, Patrick y RALPH, Lattimore. Trade Rounds and the World Trade Organization, International Trade OECD Publishing, 2009 P 74-91. Disponible en: <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/0109121ec006.pdf?expires=1460994061&id=id&accname=guest&checksum=ACC959D129A5288C83AE8D34641E5695> (Consultado en Abril de 2016).

<sup>18</sup> PEREIRA, Juan Carlos. Diccionario de Relaciones Internacionales y Política Exterior. Barcelona Editorial Ariel 2008 P 50 y véase: El GATT Artículo II “Listas de concesiones”. Disponible en: [http://www.sice.oas.org/trade/ronda\\_ur/58.asp](http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/58.asp) (Consultado en Abril de 2016).

ventajas con cargo al vecino agravó la crisis y, en un porcentaje no despreciable, empujó los conflictos que condujeron a la Segunda Guerra Mundial<sup>19</sup>.

Pero tras casi dos años después de este importante pronunciamiento cifras oficiales del Fondo Monetario Internacional (FMI) revelan una notable caída del producto interno bruto mundial, pasando tan solo en un año del 2008 al 2009 de un 2.8% a una tasa negativa del 0.6%<sup>20</sup> y evidenciando el peor y más complejo momento de toda la crisis económica mundial. Así tras toda esta difícil situación el G-20 en la cumbre de Seúl del 2010 estableció nuevamente su posición sobre la ineludible necesidad de mantener el libre comercio y la inversión, para promover de este modo la recuperación de la economía mundial e incentivar además el progreso y el desarrollo de todos los estados, poniendo de este manera a prueba la voluntad política de muchos gobiernos que claramente tienden a verse cada vez más tentados a recurrir al proteccionismo comercial, estimulados por todo el entorno y las circunstancias económicas de los mercados internacionales.

[...] Una de las lecciones que se aprendieron (en principio) de los acontecimientos de los años de la Gran Depresión fue precisamente que, a pesar de las tentaciones proteccionistas que se acentúan en momentos de dificultades, las respuestas de este tipo en los años treinta agravaron la crisis de manera sustancial. Y en la crisis del 2007–2009, las declaraciones y compromisos para mantener abierto el sistema comercial mundial fueron insistentes aunque algunos analistas han detectado incrementos en las medidas proteccionistas<sup>21</sup>.

Así, hoy por hoy, se ha intentado advertir a los gobiernos sobre los efectos negativos que puede traer consigo la imposición de prácticas proteccionistas, especialmente durante períodos de recesión mundial, justo cuando la incertidumbre y la inestabilidad se apoderan de los mercados internacionales; por ello el riesgo de un proteccionismo comercial desmedido constituye uno de los problemas que en la actualidad experimenta la economía internacional todo esto considerando todos los aportes y postulados anteriormente señalados.

---

<sup>19</sup> FAZIO, Hugo Crisis mundial: ¿recesión o depresión? Santiago Editorial LOM 2009 P 203

<sup>20</sup> Al respecto véase: IMF Data Mapper. Real GDP growth. Disponible en: <http://www.imf.org/external/datamapper/index.php> (Consultado en Abril de 2012).

<sup>21</sup> TUGORES QUES, Juan. Op. Cit. P 124.

Llamativamente y pese a todos estos antecedentes resulta completamente inquietante el aumento de las medidas proteccionistas durante los últimos años tal y como revelan los estudios del *Global Trade Alert* (GTA) coordinados por el *Centre for Economic Policy Research* (CEPR), cuyos resultados en el número acumulado de las medidas proteccionistas adoptadas evidencian incrementos significativos pasando de 1055 medidas proteccionistas diferentes a un total de 1660 medidas entre el año 2012 y el año 2013, y alcanzando hoy por hoy más de 5430 medidas durante el año 2016; es decir que el proteccionismo de ese entonces a la fecha está a punto de cuadruplicarse<sup>22</sup>.

Lo alarmante es que considerando todas estas cifras, el patrón de comportamiento tiende a mostrar en el tiempo una considerable tendencia al alza, en cuyo caso además las medidas proteccionistas adoptadas que más se destacan son las subvenciones estatales, los derechos antidumping, los derechos compensatorios, las salvaguardias, entre muchas otras más que incluso tienden a evadir el ordenamiento jurídico de la OMC dentro del sistema multilateral de comercio; esto considerando lo difícil que puede resultar la medición de tales medidas, además de la capacidad y condición de los gobiernos para desarrollar nuevos mecanismos expresados en políticas arancelarias, pero mucho más especialmente para desarrollar nuevos mecanismos o políticas no arancelarias<sup>23</sup>.

El proteccionismo comercial parece entonces alcanzar nuevos límites y es en este punto donde el sistema multilateral de comercio durante años ha influido, hasta cierto punto, de manera positiva para garantizar la estabilidad y predicción dentro de la economía internacional, todo esto a partir del establecimiento de un complejo conjunto de normas mundiales por las cuales se ha intentado regular el comercio entre los diferentes países<sup>24</sup>. Además, a partir de la implementación de ciertos principios que soportan todo el sistema multilateral de comercio como son: el Trato de la Nación más Favorecida (NMF), el cual hace referencia a que ningún país que integre el sistema podrá

---

<sup>22</sup> Al respecto véase: Global Trade Alert (GTA). Independent monitoring of policies that affect world trade. Cumulative number of protectionist measures taken Disponible en: <http://www.globaltradealert.org/node/2258> y también véase: EVENETT, Simon J. Developments since the Seoul G20 Summit 2010. University of St Gallen and CEPR. Disponible en: <http://globaltradealert.org/sites/default/files/Chapter2.pdf> P31 (Consultado en Abril de 2016).

<sup>23</sup> Véase al respecto: Informe Sobre El Comercio Mundial 2012. Comercio y políticas públicas: análisis de las medidas no arancelarias en el siglo XXI. OMC. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/anrep\\_s/world\\_trade\\_report12\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/world_trade_report12_s.pdf) (Consultado en Junio de 2015).

<sup>24</sup> Véase: KHOR, Martin. ¿Qué hacemos con la OMC?: un programa de cambios para el comercio global. Barcelona Editorial Icaria 2003 P 11.

establecer discriminaciones comerciales entre sus demás socios y por lo tanto deberá conceder a todos los miembros las mismas ventajas de acceso al mercado y competencia comercial que ofrece a cualquiera de ellos individualmente; el principio del Trato Nacional, cuyo contenido sostiene que las mercancías que se importen y las producidas en el país deben recibir un trato igualitario después de que éstas hayan ingresado al mercado nacional; el principio de Liberación Gradual y Negociada del Comercio Internacional, el cual se refiere a la reducción progresiva de las restricciones y los aranceles al comercio entre otras como las cuotas, contingentes, barreras técnicas y sanitarias injustificadas; el principio de previsibilidad y la transparencia de las disciplinas y compromisos comerciales, que sostiene que las restricciones deben conocerse previamente y ser públicas para todos los países miembros, además del mecanismo de examen periódico de políticas comerciales tal y como sucede por ejemplo con los aranceles consolidados, en donde los estados se comprometen formal y contractualmente a no sobrepasar los gravámenes publicados ante el sistema multilateral de comercio<sup>25</sup>; el principio de Fomento de Prácticas Comerciales Leales, en el cual se aclara que el sistema multilateral de comercio no es organismo de “libre comercio absoluto”, ya que éste permite la implementación de aranceles y algunas formas de protección en casos especiales de manera que se logre una competencia comercial más libre, más leal, más equitativa; y por último el principio de Trato Especial y Diferenciado,<sup>26</sup> el cual sostiene que los países en vías de desarrollo o Países Menos Adelantados (PMA) requieren de cierta flexibilidad para aplicar los acuerdos e incorporar ciertas disposiciones de la normativa existente, en este se reconoce además, la necesidad de que se les conceda a los PMA ciertos permisos especiales con mayores plazos y menores exigencias respecto a la reducción de aranceles y subsidios, e inclusive cierta asistencia técnica especial<sup>27</sup>.

---

<sup>25</sup> Según las disposiciones de la OMC y sus normas los países y Miembros oficiales se comprometen a respetar las responsabilidades adquiridas en materia de límites de los tipos de aranceles a aplicar según la naturaleza de la mercancía. Al respecto véase: Entender La OMC: Los Acuerdos. Aranceles: más consolidaciones, y cada vez más cerca de cero. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/agrm2\\_s.htm#con](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/agrm2_s.htm#con) y también véase: protocolo de Marrakech anexo al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio de 1994. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/13-mprot.doc](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/13-mprot.doc) (Consultado en Abril de 2012).

<sup>26</sup> Al respecto véase: Disposiciones sobre Trato Especial y Diferenciado Establecidas en los Acuerdos y Decisiones de la OMC. Disponible en: [docsonline.wto.org/imrd/directdoc.asp?DDFDocuments/v/WT/COMTD/W77.doc](https://docsonline.wto.org/imrd/directdoc.asp?DDFDocuments/v/WT/COMTD/W77.doc) (Consultado en Abril de 2012).

<sup>27</sup> Sobre los principios del Sistema Multilateral de Comercio véase: CHIBBARO, Arnaldo. Acuerdos y negociaciones comerciales multilaterales de la OMC y políticas para el desarrollo del sector agropecuario ODEPA Santiago Editorial Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura ICCA 1999 P 9-13.

De esta manera el sistema multilateral de comercio, encabezado por la OMC, es quien regula en teoría las actividades comerciales del planeta; no obstante, pese a su relevancia existen algunos cuestionamientos importantes sobre si este organismo posee la capacidad suficiente para obligar a todos sus estados Miembros a cumplir los compromisos acordados en materia de liberalización de comercio<sup>28</sup>; esto aparte de que la vinculación al sistema se fundamenta en el principio de la adopción de decisiones por consenso, lo cual parece que ha reducido el margen para la adopción de nuevos acuerdos y ha hecho que el sistema dependa en último término del apoyo de todos sus miembros<sup>29</sup>.

Por lo tanto, pareciera que la OMC, y otras instituciones que componen el sistema económico internacional poseen en si una limitada capacidad de acción, es decir muy poco poder para asumir tantas responsabilidades y sobre todo tantos retos, de ahí la trascendencia de la voluntad política de los estados que integran todos estos organismos y acuerdos<sup>30</sup>; tal y como implica por ejemplo con el caso de la OMC la regulación misma y liberalización del comercio internacional. En este sentido, es válido sostener que existen muy pocas dudas sobre la significativa contribución de todo el sistema multilateral de comercio en su conjunto, y sobre la manera fluida y libre en que se han dinamizado las operaciones en el comercio internacional; sin embargo, es justo también afirmar que aún existen diversos aspectos dentro de los cuales todavía queda mucho por avanzar<sup>31</sup>.

Es entonces bajo toda esta lógica donde la OMC, como piedra angular del sistema multilateral de comercio, desempeña un papel trascendental no solamente en el proceso de promover y liberalizar el comercio entre sus países miembros sino también llevar a cabo otras funciones destacadas como actuar en calidad de mediador en caso de que se presenten diferencias en las políticas comerciales de dos o más países miembros, todo ello basándose en el marco normativo o sistema de normas comerciales del *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) o Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio el cual supuso en su momento el

---

<sup>28</sup> KHOR, Martin. Op. Cit. P 55-75.

<sup>29</sup> Sobre este aspecto véase: Conferencia ministerial Segundo período de sesiones Ginebra 1998. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/minist\\_s/min98\\_s/mc98\\_s/st47.pdf](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/min98_s/mc98_s/st47.pdf) (Consultado en Abril 2012).

<sup>30</sup> PIÉROLA, Fernando. Solución de Diferencias ante la OMC: Presente y Perspectivas. Washington, Editorial Cameron may international law and policy 2008 P 21.

<sup>31</sup> KHOR, Martin. Op. Cit. P 55-75.

origen de un nuevo orden comercial<sup>32</sup>. La OMC también se concibe como un foro de negociación en el que los países llevan a cabo acuerdos comerciales en los que pueden concertarse determinados compromisos y responsabilidades entre dichas partes<sup>33</sup>, todo ello a partir de la definición y delimitación de políticas comerciales concretas, las cuales dinamizan los intercambios de mercancías, lo que indefectiblemente conlleva no solo a favorecer los intereses de las empresas –dada la previsibilidad y transparencia de las normas que se establecen– sino que además y sucesivamente permiten a cada uno de los gobiernos alcanzar determinados objetivos en lo que respecta a políticas sociales, económicas y comerciales<sup>34</sup> entre otras tantas más.

Considerando entonces la existencia no solo de un marco normativo dentro del sistema multilateral de comercio sino también la intervención misma de la OMC como principal órgano supervisor de las políticas comerciales en el mundo, aún existen en la actualidad diversas medidas adoptadas por los gobiernos, que bien son objeto de análisis y que por supuesto dentro del derecho de la OMC están sujetas a interpretaciones a fin de entender su grado de legalidad; esto teniendo en cuenta la transversalidad de estas normas con otras que bien pueden ser también aplicables dentro derecho internacional público<sup>35</sup> o incluso teniendo en cuenta las zonas grises y posibles vacíos que en derecho pueden dificultar la interpretación de las disposiciones jurídicas<sup>36</sup>.

Por lo tanto, es en este sentido como el sistema multilateral de comercio parece tener en la actualidad un importante reto, esto considerando la implementación de políticas comerciales proteccionistas tales como las restricciones para-arancelarias y las medidas arancelarias a la

---

<sup>32</sup> ÁLVAREZ, María.; ARRIBAS, Victoria y DE HARO, Dionisio. Prácticas de historia económica mundial y de España. Madrid Editorial Esic 2001 P 158.

<sup>33</sup> Véase: Entender la OMC 2015, Ginebra P 15. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/understanding\\_s.pdf](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/understanding_s.pdf) (Consultado en Julio de 2015).

<sup>34</sup> MILLET SOLER, Montserrat. La Regulación del comercio internacional: del GATT a la OMC Barcelona Editorial Colección de estudios económicos la Caixa 2001 P 13-87.

<sup>35</sup> Véase: LACARTE, Julio y GRANADOS, Jaime. Solución de Controversias Comerciales Inter-Gubernamentales. Enfoques multilaterales y regionales. Buenos Aires Editorial Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe BID- INTAL 2004 P 274-286

<sup>36</sup> De acuerdo a algunos autores el derecho posee problemas alusivos que efectivamente pueden derivar en términos técnicos a una “zona gris o zonas de dificultad” en la que aparte de la imposibilidad de aplicar las normas, pueden ser percibidas también las contradicciones, las lagunas, los vacíos, colisión de principios, multiplicidad de interpretaciones y demás imperfecciones. Al respecto véase: TITO AÑAMURO, John Albero. Modernización e integración del derecho contractual latinoamericano: un análisis del método Barranquilla Grupo Editorial Ibáñez 2012 P 51 asimismo: BOTERO BERNAL, Andrés. Ensayo sobre la crisis de la razón jurídica: (formalismo versus principios y/o valores), Opinión jurídica, 2006, Volumen 5, N° 9. P 33-61. Disponible en: <http://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5016468.pdf> (Consultado en Julio de 2015) también: LUHMANN, Niklas. Sistemas sociales: lineamientos para una teoría general. Barcelona, Editorial Anthropos, 1998 P 445.

exportación de mercancías. Las primeras las cuales pueden entenderse como medidas de efecto equivalente, ya que al igual que los aranceles buscan dificultar los intercambios comerciales, aunque llamativamente no suelen ser apreciables como una medida comercial debido a que su finalidad diversa pretende defender los intereses de los consumidores, apunta a garantizar la moral pública, propender por la sanidad pública, defender la naturaleza entre muchos otros aspectos más que incluso terminan dificultando cuantificar sus efectos reales sobre el comercio internacional. De igual modo estas medidas suelen también estar directamente asociadas al intervencionismo administrativo propio del Estado de bienestar que sucesivamente ha dado origen incluso a lo que se conoce como proteccionismo administrativo<sup>37</sup>. Todo esto pese a que en la mayoría de casos esta se termina matizando en un proteccionismo latente que termina interfiriendo de manera negativa sobre los flujos de entrada mercancías; aunque dada la dinámica del comercio internacional y de las nuevas políticas de los países sus efectos también toman un mayor protagonismo sobre los flujos comerciales de salida de mercancías.

Las segundas evidentemente son las más populares y estas suelen ser entendidas como un impuesto indirecto que se recauda usualmente sobre las importaciones, aunque este patrón precisamente ha tendido a cambiar en los últimos años ya que ahora son también aplicadas sobre las exportaciones, así su principal propósito es incluir un aspecto de artificialidad sobre el precio de los productos importados para hacerlos efectivamente menos competitivos respecto a la producción nacional. Aunque resulta obvio de igual modo que otra función sustantiva de este tipo de barreras tiene que ver con su función recaudatoria ya que supone por lo general un incremento en los ingresos del Estado<sup>38</sup>.

Es precisamente acorde a esta última idea en donde gravita el planteamiento del problema en la presente investigación, ya que por el momento no existe certeza de cómo pueden clasificarse algunas medidas de estos tipos dentro del derecho de la OMC; si en primera instancia, como barreras tradicionales, todo ello considerando que durante los casi sesenta años de existencia de la normativa del GATT e incluso tras su última actualización con la consolidación misma del sistema multilateral de comercio, se han llegado a presentar efectivamente diferencias en donde

---

<sup>37</sup> BALLESTEROS ROMAN, Alfonso J. Comercio exterior teoría y práctica, Murcia Editorial Universidad de Murcia 2001 P 49.

<sup>38</sup> *Ibíd.* P 39.

algunos estados han hecho uso de este tipo de medidas restrictivas sobre los flujos comerciales de salida. Y en donde asimismo las disposiciones jurídicas de la OMC parecieran dar una luz en cuanto al tema de las restricciones a la exportación; en este sentido el artículo VIII “Derechos y formalidades referentes a la importación y a la exportación” numeral 1. c) del GATT establece que “[...] las partes contratantes reconocen también la necesidad de reducir al mínimo los efectos y la complejidad de las formalidades de importación y exportación y de reducir y simplificar los requisitos relativos a los documentos exigidos para la importación y la exportación” además se agrega en éste mismo artículo concretamente en el párrafo 4. b) que “[...] las disposiciones de este artículo se harán extensivas a los derechos, cargas, formalidades y prescripciones impuestos por las autoridades gubernamentales o administrativas, en relación con la importación y la exportación y con inclusión de los referentes –entre otras– a las restricciones cuantitativas”. Igualmente el mismo acuerdo del GATT establece respecto a éste tipo de medidas proteccionistas en el artículo X “Publicación y aplicación de los reglamentos comerciales” párrafo 3. a) que “[...] cada parte contratante aplicará de manera uniforme, imparcial y razonable sus leyes, reglamentos, decisiones judiciales y disposiciones administrativas” todo conforme al principio de NMF de la OMC.

En este sentido y considerando lo anterior parece que el GATT apunta a disminuir no solo los trámites propios de importación y exportación, sino que se podría interpretar de entrada que las barreras en general –incluyendo puntualmente las de exportación que conciernen a este caso–, atentan con la intención de reducir los efectos y la complejidad misma de dicho proceso que igualmente, según el artículo, se deben aplicar también para los derechos y cargas establecidas por los estados. Y también evidentemente, acorde al siguiente artículo en cuestión, todas estas condiciones se deben hacer extensivas por igual para todos los demás países.

Cabe anotar también que siguiendo con el estudio de otros artículos del GATT, se puede apreciar que en todas las diferencias –analizadas a fondo más adelante– que se han presentado dentro del viejo régimen del GATT además de la OMC, y en donde efectivamente se han examinado estas políticas proteccionistas; se ha terminado invocado la violación o menoscabo del artículo XI del GATT, en cuyo régimen jurídico se determina en el párrafo 1 que “[...] ninguna parte contratante impondrá ni mantendrá –aparte de los derechos de aduana, impuestos u otras cargas–



prohibiciones ni restricciones a la importación de un producto del territorio de otra parte contratante o a la exportación o a la venta para la exportación de un producto destinado al territorio de otra parte contratante, ya sean aplicadas mediante contingentes, licencias de importación o de exportación, o por medio de otras medidas”<sup>39</sup>. Lo más llamativo de todo esto es que el presente artículo parece dar a entender, de entrada, que los impuestos aduaneros para la exportación pueden ser empleados para restringir el comercio de salida de mercancías; generando así una importante antinomia respecto a los artículos analizados previamente que parecen dar a entender otra idea distinta.

En segunda instancia, se encuentra al mismo tiempo el interrogante sobre si todas estas medidas pueden clasificarse mejor como mecanismos neoproteccionistas, esto considerando el hecho de que si bien han existido ya diferencias por la implementación de restricciones a la exportación de mercancías, éstas han sido en definitiva mínimas respecto a la totalidad de casos que se llegaron a presentar dentro del viejo régimen del GATT e igualmente mínimas ya dentro de la OMC como sistema multilateral de comercio configurado en sentido estricto. Y aunque este aspecto sin dudas parece inclinar notoriamente de este lado toda la reflexión anteriormente planteada, también es importante reconocer que existen otras razones –que serán presentadas más adelante–, que también parecen influir para concebir este tipo de políticas comerciales como neoproteccionismo y no como barreras tradicionales. De hecho cabe recordar que las restricciones a la exportación y los aranceles a la exportación de mercancías como políticas comerciales, han sido aplicados por algunos estados en el pasado y que incluso algunos otros tantos países las aplican en la actualidad con cierta regularidad representando un importante valor de la recaudación impositiva<sup>40</sup>.

Llamativamente la adopción de estas medidas y/o políticas comerciales en ambos casos han tendido a ser incluso toleradas por muchos miembros del sistema multilateral de comercio en parte por que tales medidas suelen ser aplicadas usualmente por algunos PMA que no han

---

<sup>39</sup> Véase: El GATT Artículos VIII 1. C y 4. b) “Derechos y formalidades referentes a la importación y a la exportación”, artículo X párrafo 1. y 3. a) “Publicación y aplicación de los reglamentos comerciales” además el artículo XI párrafo 1 “Eliminación general de las restricciones cuantitativas”. Disponible en: [http://www.sice.oas.org/trade/ronda\\_ur/58.asp](http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/58.asp) (Consultado en Abril de 2012).

<sup>40</sup> Al respecto véase: Taxes on exports (% of tax revenue) World Integrated Trade Solution (WITS) del Banco Mundial. Disponible en: <http://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/country/ALL/startyear/2010/endyear/2014/indicator/GC-TAX-EXPT-ZS> (Consultado en Abril de 2016).

generado un efecto considerable aún dentro del comercio mundial o en algunos otros casos por países que hasta ahora comienzan a participar activamente dentro del paradigma de la OMC<sup>41</sup>.

De igual modo es preciso resaltar que en el pasado no existía una tendencia tan generalizada por parte de ciertos países por hacer uso de esta clase de mecanismos restrictivos para la exportación, tal y como está sucediendo particularmente con diversos recursos naturales y materias primas que cada vez con el paso del tiempo han tendido sucesivamente a tornarse determinantes y estratégicas<sup>42</sup> generando de esta manera una más que notable preocupación por parte de diversos países y protagonistas importantes dentro del comercio internacional, situación que termina sucesivamente conllevando a la reflexión de que si bien este tipo de políticas comerciales aplicadas a las exportaciones no solían ser muy frecuentes y de uso general dentro del sistema multilateral de comercio, pues lo que tradicionalmente ha preocupado más eran las restricciones y aranceles a las importaciones, ahora comienzan a tomar más relevancia y de hecho se estima concretamente que entre 5% y el 10% del comercio mundial de combustibles está sujeto a restricciones o aranceles a la exportación<sup>43</sup>.

Partiendo entonces de todo lo anterior, la presente investigación intenta reflexionar asimismo en torno a la naturaleza de las restricciones no arancelarias y los aranceles a la exportación de mercancías haciendo especial énfasis en el caso de los recursos naturales y las materias primas; todo ello ahondando en la normativa y las disposiciones del GATT como también en sus textos jurídicos complementarios administrados también por la OMC como institución. Esto con el propósito de dilucidar diversos aspectos jurídicos, políticos, económicos y sociales en general, en torno a la ambivalencia actual que se presenta respecto a sí estos dos tipos de restricciones al comercio para la exportación de mercancías, pueden ser consideradas como barreras tradicionales o más bien como un nuevo tipo de proteccionismo.

Esta investigación tiene también como propósito identificar si existen posibles vacíos normativos en el régimen de la OMC y el sistema multilateral de comercio, lo cual como consecuencia puede

---

<sup>41</sup> DADUSH, Uri y OSAKWE, Chiedu. *WTO Accessions and Trade Multilateralism*. Cambridge Editorial Cambridge University Press 2015 P 743

<sup>42</sup> JEONGHOI, Kim. Op. Cit. P 1-47.

<sup>43</sup> MATHUR, Sajal. *Trade, the WTO and Energy Security: Mapping the Linkages for India*. New Delhi Editorial Springer 2014 P 85.

incidir directamente en la aplicación concreta de este tipo de políticas comerciales dentro de los miembros; o si por el contrario las restricciones y los aranceles a la exportación de mercancías son cabalmente legítimas y conformes al marco jurídico dentro del derecho de la OMC. De cualquier forma se pretenden analizar las consecuencias e implicaciones en general de estas medidas, teniendo en cuenta la clara distorsión al comercio internacional<sup>44</sup> que pueden generar las restricciones y los aranceles a la exportación de mercancías, además de otros efectos perjudiciales como bien pueden ser las ya mencionadas guerras comerciales.

### ***Objetivos de la investigación:***

Para resolver entonces los presentes cuestionamientos que en esta investigación se plantean, resulta conveniente examinar algunos de los casos expuestos ante el Órgano de Solución de Diferencias (OSD)<sup>45</sup> y la jurisprudencia existente, esto respecto a la implementación de políticas comerciales proteccionistas, en cuyo caso concreto hayan sido empleadas barreras tales como restricciones además de aranceles a la exportación de mercancías. De esta forma se podrá determinar hasta qué punto puede ser legal o no, en el marco del derecho de la OMC, adoptar este tipo de mecanismos dentro del sistema multilateral de comercio, destacando asimismo que dada la peculiaridad de las medidas, resultaría necesario también clasificar su propia tipología; ya sea como una barrera tradicional, considerando si su uso es efectivamente habitual indiferente de que desde un principio el GATT y la misma OMC previeron el posible uso en el tiempo de estas medidas y prácticas comerciales entre sus países miembros, y por ello diseñaron uno o más artículos que intentaran regular esta clase de mecanismos dependientes de las prácticas económicas y políticas de los estados; o si por el contrario como una barrera neoproteccionista,

---

<sup>44</sup> La expresión de distorsión al comercio internacional hace referencia desde el argot de la misma OMC a aquella situación caracterizada porque los precios y la producción alcanzan niveles superiores o inferiores a los que existirían normalmente en un mercado competitivo; es decir, una situación de desequilibrio no ideal dentro de los flujos comerciales a escala internacional. Al respecto véase: OMC Glosario de términos. Distorsión. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/glossary\\_s/glossary\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/glossary_s.htm) (Consultado en Abril de 2012).

<sup>45</sup> Este puede ser visto como un instrumento especial de la OMC cuya función principal es velar por el cumplimiento de las normas dentro del sistema multilateral de comercio además de ejercer como una figura y/o Tribunal Internacional de Comercio en caso de que se presenten diferencias entre dos estados Miembros. El OSD también cumple una función deliberativa, ya que examina los casos y emite un informe a través de un Grupo Especial o Panel respecto al litigio entre las partes y asimismo se encuentra además constituido por el Órgano de Apelación en caso de que exista una inconformidad con dicho fallo. En este sentido el OSD constituye una importante fuente de derecho dentro de la OMC, ya que en este se encuentra gran parte de la jurisprudencia del organismo. Véase al respecto: SALLES ALMEIDA, Juliana. Una Década de Funcionamiento del Sistema de Solución de Diferencias comerciales de la OMC: Avances y desafíos. Santiago de Chile Editorial CEPAL 2006 P 5 a 10.

considerando el hecho de que la normativa jurídica existente resulta exigua para regular esta práctica que también a partir de su limitada frecuencia, podría también ser entendida como una práctica comercial poco convencional de los estados que participan dentro del sistema multilateral de comercio.

Aunque llamativamente y en cualquier caso, anticipándose un poco más en el trasfondo de toda esta discusión, los argumentos hasta ahora expuestos parecen inducir en definitiva a que este tipo de medidas sean últimamente catalogadas como neoproteccionismo, considerando esencialmente el hecho de que –tal y como se plantó anteriormente–, la implementación de estas medidas ha sido inusual, respecto a las demandas y diferencias que se han generado en el viejo régimen del GATT y dentro de la OMC como tal, y apenas comienzan a manifestarse de manera importante dentro del comercio internacional. Aparte de esta noción también resulta lógico suponer que el neoproteccionismo responde a las implicaciones y los efectos inéditos que puede suponer el hecho de que los países implementen políticas comerciales restrictivas sobre los flujos comerciales de salida para tratar de atender situaciones puntuales asociadas a escasez o simplemente asociadas a la necesidad de garantizar el suministro interno de ciertos recursos claves para las economías de los países, todo ello en concordancia con sus intereses nacionales particulares.

Igualmente dentro de la presente investigación es de vital importancia examinar el marco normativo del derecho de la OMC –concretamente el GATT como acuerdo que además en 1994 experimentó ajustes con los ya mencionados textos jurídicos complementarios–, como asimismo los apartados que en efecto poseen relación con este tipo de políticas comerciales proteccionistas como bien pueden ser el artículo VIII “Derechos y formalidades referentes a la importación y a la exportación”, el artículo X “Publicación y aplicación de los reglamentos comerciales” el artículo XI “Eliminación general de las restricciones cuantitativas”, el artículo XII “Restricciones para proteger la balanza de pagos”, el artículo XIII “Aplicación no discriminatoria de las restricciones cuantitativas”, el artículo XIV “Excepciones a la regla de no discriminación”, además el artículo XX “Excepciones generales” entre otros artículos del presente acuerdo que pueden tener relación incluso indirecta con este tipo de restricciones además la jurisprudencia generada por la OMC; asimismo se intentarán identificar otras fuentes de información tales como registros históricos y/o

bibliografía especializada sobre el tema y que bien pueda ser útil para el propósito anteriormente mencionado.

Dentro de los objetivos se busca igualmente identificar los diversos efectos que trae consigo la implementación de prácticas proteccionistas de este tipo concreto, y para ello serán analizadas algunas de sus principales consecuencias, ahondando específicamente en el apartado de aspectos jurídicos, económicos y sociopolíticos de todos aquellos estados que hagan uso de éstas políticas comerciales como paralelamente de aquellos estados que se vean también afectados por éstas.

Si bien la discusión sobre lo inédito o no de estas políticas comerciales está abierta, es menester entonces de esta tesis encontrar algunos elementos teóricos que permitan entender las principales diferencias entre el proteccionismo y el neoproteccionismo; y para alcanzar este cometido es imprescindible profundizar sobre la esencia y naturaleza misma de las restricciones y aranceles a la exportación de mercancías. De esta manera se intentarán establecer incluso posibles tendencias en el tiempo sobre la adopción de todo este tipo de medidas que en el largo plazo pueden llegar a constituir un nuevo paradigma proteccionista dentro del comercio internacional, todo ello considerando algunas teorías económicas que vaticinan complejos escenarios de escasez<sup>46</sup> y cuyas explicaciones se basan en función de la constante demanda planetaria y la propia naturaleza no renovable de muchas de estas mercancías como es el caso del petróleo tal y como explica la teoría de la curva de *Hubbert*;<sup>47</sup> modelo que puede ser también adaptado y que es aplicable en muchos sentidos con otros recursos y materias primas que tienden a tornarse imprescindibles dentro de la economía mundial dada su relevancia para la producción de otras mercancías –como es el caso de los minerales– que se encuentran en la actualidad cada vez más

---

<sup>46</sup> TARDIF, Eric. Minerales que suscitan pasiones: ¿el inicio de la pugna por lo que queda?, Anuario Mexicano de Derecho Internacional, 2014, Volumen 14, N° 1, P 765–800. Disponible en: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1870465414700212> (Consultado en Julio de 2015).

<sup>47</sup> Esta teoría ha sido formulada a partir de los estudios del estadounidense geólogo y profesor de la universidad de Stanford Marion King Hubbert, su tesis central efectúa una proyección sobre el cenit y fin del petróleo además de otros combustibles fósiles. Al respecto véase: FONTAINE, Guillaume. Petropolítica: Una Teoría de la Gobernanza Energética Quito Editorial Flacso y IEP 2010 P 121 a 124.

restringidos<sup>48</sup>, además de la misma tendencia que éstos recursos y materias primas comparten con el crudo, ya que la mayoría éstos tenderán a consumirse y a ser agotados en el tiempo<sup>49</sup>.

Acorde a lo anterior es posible afirmar que esta tesis tiene tres objetivos principales de estudio: En primer lugar, determinar el nivel de legalidad de la implementación de medidas proteccionistas tales como las restricciones y los aranceles a las exportaciones de mercancías dentro del Derecho de la OMC, estableciendo además una posible clasificación entre la categoría de barreras tradicionales o la categoría de neoproteccionismo para estas dos políticas comerciales; clasificación que evidentemente se encuentra supeditada al devenir y de la dinámica misma del comercio internacional y por tanto a las nuevas realidades derivadas de la economía política de los estados y de la relaciones internacionales.

En segundo lugar, dilucidar algunas de las vicisitudes económicas y sociales más destacadas que trae consigo para el comercio internacional, la implementación de éste tipo de medidas proteccionistas, identificando las causas y las consecuencias de que los gobiernos implementen todo este compendio de medidas dentro de sus políticas comerciales.

En tercer y último lugar, establecer una serie de conclusiones que permitan comprender los efectos de llevar a cabo esta serie de medidas proteccionistas; todo ello, analizando al mismo tiempo algunas de las razones jurídicas que encuentran los estados para implementar en sus economías esta clase de políticas comerciales, las cuales en muchos casos podrían estar por ejemplo soportadas en primera instancia en el artículo XXI “Excepciones relativas a la seguridad” del GATT el cual establece en el inciso b) iii) que “no deberá interpretarse ninguna disposición del presente acuerdo en el sentido de que impida a una parte contratante la adopción de todas las medidas que estime necesarias para la protección de los intereses esenciales de su seguridad, relativas: a las aplicadas en tiempos de guerra o en caso de grave tensión

---

<sup>48</sup> FUNG, K.C. y KORINEK, Jane. Economics of Export Restrictions as Applied to Industrial Raw Materials, OECD Trade Policy Papers, 2013, Volumen 1, N° 155 P 9. Disponible en: [http://www.oecd-ilibrary.org/trade/economics-of-export-restrictions-as-applied-to-industrial-raw-materials\\_5k46j0r5xvhd-en](http://www.oecd-ilibrary.org/trade/economics-of-export-restrictions-as-applied-to-industrial-raw-materials_5k46j0r5xvhd-en) (Consultado en Julio de 2015).

<sup>49</sup> VALERO, Alicia y VALERO, Antonio. Physical geonomics: Combining the exergy and Hubbert peak analysis for predicting mineral resources depletion, Resources Conservation and Recycling 2010, Volumen 54, N° 12, P 1074-1083. Disponible en: <http://www.citeulike.org/user/aliciavd/article/7010767> (Consultado en Mayo de 2013).

internacional”<sup>50</sup> pero que al respecto algunos estudios agregan y sostienen que “[...] este apartado del GATT autoriza a los miembros de la OMC a adoptar medidas o a actuar en una forma que sería incompatible con sus obligaciones en virtud del acuerdo, pero solo cuando las medidas o actuaciones llevadas a cabo tienen por objeto proteger sus intereses esenciales de seguridad”<sup>51</sup> lo que en efecto parece evidenciar una gran multiplicidad de posibles interpretaciones que pueden conllevar a que la normativa se torne vaga e inconcluyente, debido a que dicha condición del Estado por propender hacia el bien común de su población tiende a trascender a un concepto particularmente profundo y amplio como es el de “seguridad nacional”<sup>52</sup> que bien puede ser matizado de múltiples maneras.

También por otro lado, todas estas medidas bien podrían estar igualmente soportadas a partir de la misma firma del tratado o acuerdo constitutivo que da origen a la OMC, y cuyo contenido se encuentra consignado en el acta final de Marrakech de 1994, en donde todos los países contratantes del GATT se convirtieron, automáticamente, en miembros originales de la OMC; mientras que los demás países que se sumaron a este organismo después de 1995 parecen tener un mayor umbral de compromisos y responsabilidades respecto a los estados que previamente

---

<sup>50</sup> Véase: el GATT Artículo “Excepciones relativas a seguridad” inciso b) iii) Disponible en: [http://www.sice.oas.org/trade/ronda\\_ur/58.asp](http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/58.asp) (Consultado en Mayo de 2012).

<sup>51</sup> VASQUEZ, ARANGO Carolina. La jurisprudencia sobre las excepciones relativas a la seguridad en el acuerdo GATT, Revista Forum 2011, Volumen 1, N° 2, P 41-67. Disponible en: [www.revistas.unal.edu.co/index.php/forum/article/download/32365/32380](http://www.revistas.unal.edu.co/index.php/forum/article/download/32365/32380) (Consultado en Mayo de 2012).

<sup>52</sup> Este concepto posee una notable complejidad dada la multiplicidad de definiciones existentes y particularmente su condición misma de interdisciplinariedad; en este sentido el concepto de seguridad nacional puede entenderse de un modo preliminar y dentro de éste contexto, como la condición inherente del Estado por auto-perpetuarse en la afirmación de su propia soberanía, esto haciendo frente y atendiendo ciertas necesidades sociales en general de los ciudadanos. En este sentido los gobiernos deben establecer metas y cursos de acción que sirvan para enfrentar eventos que provengan de la interacción con otros sujetos del derecho internacional (estados y Organizaciones internacionales por ejemplo) que sean contraparte e incidan en las acciones a tomar para la búsqueda de buenas relaciones con el entorno exterior. Por lo tanto la seguridad nacional en el ámbito interno, se fundamenta en la defensa de los intereses y objetivos nacionales, mientras que en el ámbito externo, se fundamenta en el mantenimiento de una política exterior que debe estar destinada a la búsqueda de la concesión de los intereses globales, hemisféricos y regionales. En términos generales estos son entonces los logros que deben ser obtenidos aplicando acciones armónicas, coordinadas y dinámicas de los campos del poder nacional en la preservación del Estado ante el surgimiento de conflictos internos o amenazas que puedan surgir de la interacción entre estados o sujetos del derecho, tanto interno como internacional. Esto permitirá mantener una relación pacífica, utilizando los instrumentos que posee el Estado y que están disponibles para garantizar la seguridad nacional y salvaguardar a un conjunto de intereses fundamentales en beneficio del desarrollo económico de la nación destacándose por ejemplo; la defensa de la existencia del Estado como entidad política independiente, la protección de la integridad territorial, la afirmación de la naturaleza soberana de las decisiones que adopta el Estado, la potestad de ejercer autónomamente la esencia de la organización política explotando y aprovechando en beneficio de la nación los recursos naturales sin interferencias externas, la conformación de un sistema internacional ordenado y el establecimiento de estrategias de desarrollo nacional. Al respecto véase: La circulación de las élites en las nuevas condiciones mundiales ALBERTONI, Ettore. et al. Ciudad de México Editorial Universidad Nacional Autónoma de México 1993 P 15.

integraban el sistema multilateral de comercio. Esto tal y como consta por ejemplo en el protocolo de adhesión de la República Popular China en donde el Consejo del Comercio de Mercancías de la OMC a través del “mecanismo de examen transitorio”<sup>53</sup>, exige a este país a reportar periódicamente cualquier restricción a la exportación de mercancías.

Así pues la formulación de todas estas conclusiones se supeditan a la tesis de que la constante demanda planetaria y la propia naturaleza no renovable de muchas mercancías y materias primas<sup>54</sup>, podría tender a generar en el mediano y largo plazo una oleada de políticas comerciales proteccionistas de este tipo, todo con el propósito no solamente de garantizar el suministro interno de ciertas mercancías; sino también con la intención de ejercer una fuerte presión sobre el precio de tales bienes en busca de mayores beneficios, tal y como parece haber sucedido ya en el pasado con algunos productos<sup>55</sup>.

Por lo tanto, es desde esta lógica que la regulación apropiada, interpretación y la posición misma del sistema multilateral de comercio respecto a su marco jurídico es clave ya que “[...] la OMC desempeña un papel importante en el sistema mundial de comercio al hacer cumplir las normas de liberalización que son infringidas por los miembros o al definir la interpretación correcta de las diferentes posibilidades existentes respecto de dichas normas”<sup>56</sup>. Es en este sentido entonces como se puede aseverar que dicha institución, si bien enfrenta importantes retos<sup>57</sup>, puede también incidir significativamente a razón de evitar futuros –y aún más agudos– brotes de proteccionismo, guerras comerciales y crisis económicas que atenten contra la estabilidad de todo el comercio mundial.

---

<sup>53</sup> Al respecto véase: Adhesiones: Labor Realizada En La OMC. Protocolos de adhesión de los nuevos Miembros desde 1995, incluidos los compromisos relativos a las mercancías y los servicios. Protocolo de Adhesión de la República Popular China P 17 Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/acc\\_s/completeacc\\_s.htm#chn](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/acc_s/completeacc_s.htm#chn) (Consultado en Mayo de 2012).

<sup>54</sup> Tardif Op Cit. P 765–800.

<sup>55</sup> Al respecto véase: OHASHI, Hiroshi. Anticipatory effects of voluntary export restraints: a study of home video cassette recorders market, 1978–86. *Journal of International Economics*, 2002. Volumen 57, N°1, P 83-105. Disponible en: [http://ac.els-cdn.com/S0022199601001362/1-s2.0-S0022199601001362-main.pdf?\\_tid=56cd2fe0-346a-11e5-86f4-00000aab0f27&acdnat=1438006883\\_630224381713d1430d81c04e99e2c0a2](http://ac.els-cdn.com/S0022199601001362/1-s2.0-S0022199601001362-main.pdf?_tid=56cd2fe0-346a-11e5-86f4-00000aab0f27&acdnat=1438006883_630224381713d1430d81c04e99e2c0a2) (Consultado en Julio de 2015) y DENT, Christopher M. *The European Union and East Asia: An Economic Relationship*. New York, Editorial Routledge, 1999 P 90-107.

<sup>56</sup> HOEKMAN, Bernard y KOSTECKI, Michael. *The Political Economy of the World Trading System*, Oxford Editorial Oxford University Press Londres 2013 P 77 a 78.

<sup>57</sup> KHOR, Martin. Op Cit. P 11.



### ***Estructura y método de la tesis:***

Una vez que han sido señalados los objetivos de la presente investigación, a continuación se pretende dar cuenta del método y las fuentes empleadas en este trabajo, en cuyo caso concreto se destaca esencialmente un enfoque de tipo jurídico-analítico en donde es llevada a cabo igualmente una investigación cualitativa y en donde asimismo son empleados otros métodos multidisciplinarios. Por lo tanto, a nivel metodológico la presente tesis adopta un conjunto de procedimientos racionales y lógicos con el propósito de cumplir a cabalidad con los objetivos anteriores, los cuales evidentemente delimitan con rigurosidad científica una investigación de esta naturaleza.

De hecho, respecto a lo anterior, en derecho todas estas técnicas de recolección y procesamiento de información en donde sobresale el estudio de códigos y de leyes puntuales que constituyen el ordenamiento jurídico de escenario social determinado, se le conoce en la actualidad como “metodología de la investigación jurídica”, la cual es posible afirmar incluso que es tan solo una rama concreta y puntual de la metodología científica y la epistemología, y que de igual modo ha venido desarrollándose dentro del mismo campo de la investigación científica<sup>58</sup>.

De esta manera para el presente análisis fueron entonces tenidas en cuenta, de manera puntual, tanto las disposiciones del GATT y sus correspondientes enmiendas; como también los textos jurídicos complementarios de la OMC resultado de las negociaciones de la Ronda Uruguay que finalizó en 1994, y que bien para ambos casos pudiesen ser aplicables para el estudio en contexto de las restricciones y los aranceles a las exportaciones de mercancías. Consecuentemente la revisión de estas fuentes primarias de tipo jurídico, disponibles en la página oficial de la OMC, facilitaron no solo el análisis de toda la normativa que puede permear el tema central de la tesis, sino que permitieron también identificar todo lo concerniente a los acuerdos marcos relativos dentro de los 4 anexos de la OMC –principalmente el anexo 1–, para este caso específico el alusivo al comercio de mercancías.

---

<sup>58</sup> SÁNCHEZ, Manuel. La metodología en la investigación jurídica: características peculiares y pautas generales para investigar en el derecho. Revista Telemática de Filosofía del Derecho, Volumen 1, N° 14, 2011 P 317-358. Disponible en: <http://www.rtdf.es/numero14/11-14.pdf> (Consultado en Marzo de 2016).

Dentro de la página de la OMC también fue rastreado el histórico de diferencias presentadas en primera instancia, por los estados contratantes dentro del marco del viejo régimen del GATT; como en segunda instancia, todas las diferencias presentadas por los estados miembros de la actual OMC dentro del OSD. Este último estamento entendido como el procedimiento previsto por dicha organización para dirimir los desacuerdos comerciales y para garantizar el cumplimiento efectivo de las normas como asimismo asegurar la dinámica cabal del comercio internacional. En este sentido a nivel metodológico la tesis analiza por lo tanto todos estos casos históricos o jurisprudencia, la cual constituye dentro del sistema multilateral de comercio una fuente del derecho internacional.

En síntesis el presente trabajo emplea fuentes primarias de derecho extraídas directamente del repositorio de la OMC tanto para el caso de la normativa y las disposiciones generales del GATT además de los acuerdos internacionales y/o textos jurídicos complementarios; como también la jurisprudencia disponible generada en el viejo régimen del GATT y por el OSD dentro de la OMC. Incluso son asimismo empleadas bases de datos, entendidas como fuentes secundarias, de reconocidas instituciones internacionales como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, Global Trade Alert, entre otras tantas instituciones internacionales que hacen públicas ciertas estadísticas alusivas al tema central de la presente tesis doctoral, y que son por antonomasia aplicables para las restricciones y los aranceles a las exportaciones de mercancías.

Sucesivamente es importante agregar que el método empleado en la estructura de la tesis se destaca igualmente por la consulta y revisión de diversos artículos y otras publicaciones, principalmente en idioma inglés, indexados en bases de datos de alto reconocimiento académico tales como ISI Web Of Science de Thomson Reuters, Scopus del grupo Elsevier, Science Direct también de Elsevier entre otras bases de datos más entre las cuales se destaca por ejemplo google académico, en cuyo caso son indizadas editoriales, bibliotecas, repositorios, bases de datos bibliográficas y afines; en cuyo caso es posible encontrar citas, enlace a libros, artículos de revistas científicas, ponencias de congresos, informes científicos-técnicos, tesis y demás material académico de este tipo. De igual modo la consulta de libros y otras fuentes bibliográficas resultó clave para identificar material estratégico que soportara adecuadamente todo el cuerpo de la tesis; todo ello, empleado palabras claves en los motores de búsqueda, anteriormente señalados, como

restricciones a la exportación, aranceles a la exportación, barreras arancelarias, barreras no arancelarias, neoproteccionismo entre otros términos más que pudieran conllevar al reconocimiento de literatura científica válida y actualizada.

De otro lado, en lo que se refiere al contenido puntual de la tesis, es relevante señalar que esta consta de cuatro partes: la primera dedicada al estudio general del proteccionismo, como una política económica<sup>59</sup> de carácter comercial, empleada por los gobiernos para impedir, restringir o gravar las mercancías extranjeras que ingresan en un país y compiten con las mercancías nacionales, logrando de este modo disminuir la competitividad de las importaciones además de funcionar como mecanismo recaudatorio; logrando así en ambos casos favorecer en definitiva los intereses particulares de los gobiernos<sup>60</sup>; sin embargo, en esta investigación se ahondará particularmente en la modalidad de proteccionismo, en donde tal estrategia de política económica es llevada a cabo por los gobiernos de manera inversa, es decir, impidiendo, restringiendo o gravando en contraste las mercancías nacionales que tienen como destino mercados extranjeros; logrando así que las exportaciones de ciertos productos disminuyan en los mercados internacionales, generando con ello incrementos importantes en su precio y estableciendo escenarios monopolísticos en la oferta de tales mercancías<sup>61</sup>.

Dentro de esta primera parte se buscará además efectuar una diferenciación entre el proteccionismo clásico y el proteccionismo contemporáneo, todo ello con el propósito de lograr identificar el nivel de regulación del marco normativo del sistema multilateral de comercio,

---

<sup>59</sup> Este concepto dentro de las ciencias económicas posee también una más que notable multiplicidad de acepciones entre las que se destacan por ejemplo la variación deliberada de los medios para alcanzar determinados objetivos dentro de la administración del Estado. Asimismo es posible destacar también que los términos de la política económica describen el proceso mediante el cual el gobierno, a la luz de sus fines políticos más generales, decide sobre la importancia relativa de ciertos objetivos, y en cuanto lo considera necesario utiliza instrumentos o cambios institucionales con la intención de lograr tales objetivos. Al respecto véase: TINBERGEN, Jan. *On the Theory of Economic Policy*, Ensayos de Teoría Económica, Colección de Ciencias Sociales (42), Madrid, Editorial Tecnos, 1965, P. 71 Disponible en: <http://repub.eur.nl/pub/15884/> (Consultado en Mayo de 2012) y véase también: KIRSCHEN, E.S. *Contemporary economic policy 1964* Ambos citados por SCARONE DELGADO, Carlos A. y SCARONE DELGADO, Elbio O. *Fundamentos de una base de datos cualitativos sobre estrategias y políticas de desarrollo productivo*. Santiago de Chile, Editorial CEPAL, 2004 P 10, Disponible en: <http://www.cepal.org/ddpe/noticias/paginas/9/23739/scaronebasedatos.pdf> (Consultado en Mayo de 2012).

<sup>60</sup> CARBAUGH, Robert J. *Economía internacional* Ciudad de México Editorial Cengage 2009 P 111.

<sup>61</sup> BOLOTOVA, Yuliya V. *Cartel overcharges: An empirical analysis*. *Journal of Economic Behavior & Organization*, Volumen 70, N° 1-2, 2009 P 321-341. Disponible en: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167268109000353?np=y> (Consultado en Julio de 2015) asimismo véase: TARDIF, Eric. *Op. Cit.* P 765-800 y también: OHASHI, Hiroshi. 83-105

respecto a este tipo de mecanismos comerciales. Asimismo en esta parte, se establecerá la posición de la OMC frente a la creciente implementación de estas políticas dentro del comercio mundial y serán también identificadas algunas de las estrategias de este organismo para hacer frente a este nuevo tipo de prácticas proteccionistas, en cuyo efecto se puede establecer la reflexión respecto a si las restricciones y los aranceles a la exportación de mercancías son o no barreras tradicionales o neoproteccionismo.

La segunda parte de esta tesis doctoral pretende efectuar un estudio sobre las restricciones a la exportación de mercancías, definiendo no solo teóricamente el concepto sino también identificando algunas de las diferentes clases de restricciones en donde se implementen mecanismos especiales restrictivos distintos a los aranceles y/o impuestos aduaneros. En este sentido se intentará pues ahondar al respecto, logrando incluso un posible concepto técnico derivado de esta práctica, el cual se podría denominar como “neoproteccionismo no arancelario”; esto teniendo en cuenta el muy limitado uso de esta clase de prácticas en las exportaciones, todo desde el origen mismo del comercio internacional clásico. Cabe destacar también que dentro de este apartado serán analizados los diferentes aspectos jurídicos, económicos y sociopolíticos que puede traer consigo la implementación de tipo de medidas dentro del sistema multilateral de comercio y el régimen mismo de la OMC.

En este sentido se entienden entonces como aspectos jurídicos, todos aquellos elementos propios que dentro del derecho de la OMC como son las disposiciones del GATT y demás textos jurídicos complementarios, pueden o no legitimar las acciones y políticas comerciales en donde se implemente cualquier tipo de restricción a la exportación de mercancías, por parte de los gobiernos miembros del sistema multilateral de comercio; o bien en donde hayan sido firmados acuerdos para poder restringir las exportaciones de mercancías tal y como sucede con los Acuerdos de autolimitación (ADA)<sup>62</sup>.

---

<sup>62</sup> Los Acuerdos de Autolimitación y/o Restricciones Voluntarias a la Exportación (RVE) éstos últimos conocidos en inglés *Voluntary Export Restraint Agreements* (VERs), suelen ser medidas de restricción cuantitativa o también cuotas propias del comercio internacional, adoptadas en este caso por el Gobierno del Estado exportador quien actúa bajo solicitud del Gobierno del Estado importador, este último quien invoca el derecho de uso de tal mecanismo según un acuerdo bilateral firmado previamente entre las dos partes. Aunque este tipo de mecanismo posee fuertes críticas dado su aparente distanciamiento de la normativa de GATT supone presuntamente entre sus signatarios la ventaja de que no se implementen políticas comerciales incluso más perjudiciales para el comercio bilateral, además de garantizar un monitoreo de los precios de las exportaciones entre ambos países; es en este sentido que esta clase

Sobre este apartado jurídico, también se intentarán detectar todos aquellos mecanismos de compensación que puedan existir para tratar de contrarrestar los efectos negativos sobre cada país miembro que pueda verse afectado. Por lo tanto el análisis del GATT y demás acuerdos dentro del marco normativo de la OMC, resultarán imprescindibles para efectuar esta parte concreta de la investigación.

En lo referente a los aspectos económicos, se intentarán señalar algunos de los impactos más sobresalientes en la oferta y la demanda de las mercancías que pueden ser objeto de estas medidas y se analizarán también los impactos que trae consigo para el comercio internacional, la adopción de las restricciones a la exportación de mercancías, destacando por ejemplo los posibles efectos sobre su precio, su incidencia en la proliferación de cárteles, prácticas colusorias entre gobiernos y algunas otras situaciones relacionadas que se generan a partir de las restricciones y la especulación en la oferta real de todas estas mercancías<sup>63</sup>.

Sobre los aspectos sociopolíticos recaen una serie de importantes elementos que deben ser analizados, en los cuales confluyen sucesivamente no solo aspectos de tipo jurídico sino también aspectos de tipo económico entre otros más incluso supeditados al tema político. Por ello en este orden de ideas es necesario reconocer que dentro de este apartado se analizarán los intereses en general que pueden conllevar a los estados a implementar restricciones a la exportación de mercancías, todo ello considerando que existen para este caso concreto una serie de intereses que se encuentran en juego; por un lado, ciertos estados en el tiempo pueden considerar imprescindible dentro de su política económica, establecer restricciones para evitar que sean indiscriminadamente consumidas las reservas de ciertas mercancías y materias primas que cada vez se valorizan más por su importancia en los mercados internacionales, especialmente por su limitada disponibilidad y baja circulación lo que puede incidir efectivamente en el aumento de

---

de medidas comerciales suelen asociarse con prácticas neoproteccionistas. Al respecto véase: GARCIA CASTRILLON, Ana Otero. La protección comercial mediante acuerdos de autolimitación. Universidad Complutense de Madrid 2008 P1 a-13. Disponible en <http://eprints.ucm.es/6593/1/9433.pdf> (Consultado en Mayo de 2012).

<sup>63</sup> BOLOTOVA, Yuliya V. Op. Cit. P 321–341. Asimismo véase: TARDIF, Eric. Op. Cit. P 765-800 y también: OHASHI, Hiroshi. 83-105.

ganancias<sup>64</sup>. Mientras que, por otro lado, los demás países miembros del sistema multilateral de comercio pueden considerar este tipo de acciones como injustas, debido a que suelen representar una clara distorsión para el comercio internacional, ya que en muchos casos todos estos países pueden ver como se afecta su comercio de entrada e incluso su propia competitividad, debido a todas aquellas restricciones, impuestas deliberadamente por parte de los gobiernos sobre la oferta de sus mercancías y demás materias primas al momento de ser exportadas<sup>65</sup>.

Si bien de un lado puede tornarse ilógico que un Estado restrinja la salida de productos hacia otros destinos, especialmente desde la perspectiva de quienes exportan y quienes por consiguiente generan empleo, aparte de una serie de condiciones favorables más, para muchos de los nacionales todo esto debido que en esencia “[...] la única forma de que una nación pueda obtener las divisas extranjeras necesarias para pagar las importaciones, ya que ningún país es completamente autosuficiente, es mediante las exportaciones; las cuales proporcionan salidas para los excedentes, proporcionan empleos para las personas además de que este intercambio genera mayores ingresos”<sup>66</sup>. Es evidente que, de otro lado, el propósito del Estado y la administración pública apunta a otros objetivos mucho más de mediano y largo plazo, en cuyo caso priman intereses más ambiciosos supeditados puntualmente a la seguridad nacional<sup>67</sup>.

Un ejemplo concreto sobre toda esta dicotomía, es el que experimenta en la actualidad la República Popular China quien ha sido fuerte objeto de críticas e incluso de litigios ante el OSD por parte de Estados Unidos, la Unión Europea y Japón, teniendo en cuenta que recientemente ha venido disminuyendo de manera significativa el suministro mundial de minerales y tierras raras, argumentando por ejemplo para el caso de los aranceles motivos de carácter ecológicos, ya que

---

<sup>64</sup> ONO, Yoshiyasu. Profitability of export restraint. *Journal of International Economics*, Volumen 16, N° 3-4, 1984 P 335-343.

<sup>65</sup> Al respecto véase: KOSSE, E.; DEVADOSS, S. y LUCKSTEAD, J. US-Mexico tomato dispute, *Journal of International Trade Law and Policy*, Volumen 13, N°2, 2014, P 167-184 y también: KARAPINAR, Baris. Export Restrictions and the WTO Law. *Journal of World Trade*, 2011, Volumen 45 N° 6, P 1140. Disponible en: <https://www.kluwerlawonline.com/abstract.php?area=Journals&id=TRAD2011040> (Consultado en Agosto de 2015).

<sup>66</sup> ZAMBRANA RAMIREZ, Colman. *Administración del Comercio Internacional* San José Editorial EUNED 1995, P 207-208

<sup>67</sup> ROMM, Joseph J. *Defining national security: the nonmilitary aspects*. New York, Editorial Council on Foreign Relations Press. 1993, P 1-80.

los efectos de la extracción y el refinado de esta clase de mercancías son altamente perjudiciales para el medioambiente y especialmente para los obreros<sup>68</sup>.

China está en una situación de cuasi monopolio con cerca del 97% del mercado mundial de minerales raros, sobre todo teniendo en cuenta que son estratégicos para la industria verde, las altas tecnologías y la defensa. Esta posición dominante de China se debe a que posee el 35% de las reservas accesibles de minerales raros, pero también porque otros países han dejado de explotar sus minas, poco competitivas frente a las chinas, que utilizan una mano de obra barata<sup>69</sup>.

Teniendo en cuenta la noción de seguridad nacional se discutirá sobre la responsabilidad de los estados por alcanzar una serie de objetivos propios al bienestar general de la población en función de la seguridad nacional sobre estupefacientes, la seguridad ambiental, la seguridad energética y la seguridad económica además de reflexionar en torno a algunos posibles escenarios especiales que pueden llegar a presentarse en el tiempo, en donde la defensa de la seguridad dado el agotamiento de los recursos, el crecimiento demográfico entre otros factores conlleven a posibles conflictos concernientes al no reconocimiento de las normas dentro del derecho internacional y propiamente hablando las disposiciones del GATT y demás textos jurídicos complementarios.

La tercera parte de la presente investigación, busca llevar a cabo un estudio en torno a la definición, las generalidades además de las causas y los efectos, respecto a la implementación de gravámenes y aranceles a la exportación de mercancías; cuya categoría de proteccionismo puede ser también definida como restricciones arancelarias o como bien se intentará establecer en este trabajo como una posible derivación a la cual se podría denominar como “neoproteccionismo arancelario”; considerando –como en el caso anterior de la segunda parte–, el uso poco habitual y

---

<sup>68</sup> Al respecto véase: Solución De Diferencias: Diferencia DS433 China - Medidas relacionadas con la exportación de tierras raras, volframio (tungsteno) y molibdeno. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/cases\\_s/ds433\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds433_s.htm) también: Solución De Diferencias: Diferencia DS432 China - medidas relacionadas con la exportación de tierras raras, volframio (tungsteno) y molibdeno. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/cases\\_s/ds432\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds432_s.htm) y asimismo: Solución De Diferencias: Diferencia DS431 China - Medidas relacionadas con la exportación de tierras raras, volframio (tungsteno) y molibdeno. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/cases\\_s/ds431\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds431_s.htm) (Consultado en Julio de 2015).

<sup>69</sup> Al respecto véase: Informe de Société Opératrice de la Chaîne Européenne Multilingue d'Information (SOCEMIE) Euronews. EE.UU, la UE y Japón demandan a China por el acceso a los minerales raros. Disponible en: <http://es.euronews.com/2012/03/14/eeuu-la-ue-y-japon-demandan-a-china-por-el-acceso-a-los-minerales-raros/> (Consultado en Mayo de 2012).

casi inexistente de esta clase de prácticas en las exportaciones desde el origen mismo del comercio internacional clásico como doctrina económica; no obstante, es importante advertir sobre la existencia previa de esta clase de mecanismos ya que la evidencia histórica revela que durante la antigüedad era común el uso de este tipo medidas<sup>70</sup>. Así y de esta manera, se intentará profundizar sobre la naturaleza de este tipo de restricción, identificando al igual que en la segunda parte de la tesis, los diferentes aspectos jurídicos, económicos y sociopolíticos también dentro del sistema multilateral de comercio y el régimen de la OMC.

En este orden de ideas, cuando se hace referencia a los aspectos jurídicos, se pretende entonces examinar el marco normativo existente en seno del sistema multilateral de comercio, todo a razón de reconocer el grado de legalidad y validez jurídica en la adopción políticas proteccionistas, como los aranceles a la exportación de mercancías dentro de los gobiernos de los estados miembros de la OMC; igualmente en esta parte se identificará la jurisprudencia sobre la implementación de gravámenes a las exportaciones de los casos registrados ante la OMC, todo esto teniendo en cuenta las posiciones de los actores que intervengan en las diferencias.

Así pues y teniendo en cuenta igualmente los aspectos económicos, se intentarán dilucidar algunos de los efectos más importantes a nivel comercial, que puede traer consigo la implementación de aranceles o gravámenes a la exportación de mercancías, todo ello, teniendo en cuenta de que en la mayoría de los casos dentro del análisis económico, se suelen contemplar los efectos de los aranceles sobre la importación de mercancías y no propiamente sobre las exportación de mercancías, considerando de este modo la teoría económica, la cual en buena medida ha defendido a las exportaciones como una importante fuente de ingresos, crecimiento y desarrollo para los estados “[...] el éxito de las exportaciones se considera la pieza central del auge económico de muchos países, no solo porque éstas generan ingresos y ahorros, y son además una fuente de divisas, sino porque contribuyen al desarrollo tecnológico de numerosos

---

<sup>70</sup> Véase al respecto: ASAKURA, Hironori. World History of the Customs and Tariffs, Bruselas Editorial World Customs Organization 2003 P 37 y véase también: VELIKIC, Veljko. History of customs law and customs tariffs Disponible en: <http://www.upravacarina.rs/EN/ABOUTUS/CUSTOMSSERVICEHISTORY/Pages/HistoryoftheCustomsLawandCustomsTariff.aspx> (Consultado en Junio de 2012).



sectores y al aumento de la productividad”<sup>71</sup> lo cual supone en efecto, de que las restricciones arancelarias a la exportación de mercancías son poco ortodoxas y posiblemente constituyen una práctica relativamente inédita que puede tomar un nuevo viraje dada las nuevas tendencias y cambios dentro del comercio internacional.

Desde esta lógica, cabe destacar que Estados Unidos como una de las economías más sólidas del planeta ha basado su modelo de desarrollo en el libre mercado reprochando así la implementación, puntualmente, de aranceles a las exportaciones tal y como se encuentra estipulado en su propia constitución política “ningún impuesto o derecho se establecerá sobre los artículos exportados de cualquier Estado”<sup>72</sup>; sin embargo, la dinámica del comercio internacional y las nuevas tendencias económicas marcadas por elementos ya mencionados como la escasez real o incluso la escasez deliberada de ciertas materias primas y su demanda constante, explican en buena medida la expansión de este tipo de mecanismos que parecen tomar cada vez más fuerza principalmente entre los países en desarrollo que configuren el oligopolio de oferta mundial de todas estas materias primas cuyo suministro es cada vez más limitado<sup>73</sup>.

En este segmento de los aspectos económicos, se puede también dilucidar una posible tendencia que experimentaría el comercio internacional, cuyo saldo podría ser un completo un escenario de inflación mundial sobre ciertas materias primas y sucesivamente sobre ciertos bienes terminados; debido por un lado, al limitado suministro de todas estas mercancías a escala mundial y por otro lado, debido al incremento secundario en el precio, explicado por la imposición de gravámenes sobre todas éstas mercancías al momento de ser exportadas<sup>74</sup>; por ello, en este sentido ambos elementos podrían redundar finalmente en posibles desaceleraciones en la economía mundial debido a la caída de la demanda, dado el incremento en el precio de todos éstos productos.

---

<sup>71</sup> Véase al respecto: Competitividad: el motor del crecimiento progreso económico y social en América Latina, Washington Editorial Banco Interamericano de Desarrollo 2001 P 55. Disponible en: <http://www.iadb.org/res/publications/pubfiles/pubp-140.pdf> (Consultado en Junio de 2012).

<sup>72</sup> Al respecto véase: Constitución de los Estados Unidos de América; Sección 9 Párrafo V. Disponible en: [https://www.constitutionfacts.com/content/constitution/files/USConstitution\\_Spanish.pdf](https://www.constitutionfacts.com/content/constitution/files/USConstitution_Spanish.pdf) (Consultado en Junio de 2012).

<sup>73</sup> TARDIF, Eric. Op. Cit. 765-800 También: VALERO, Alicia y VALERO, Antonio. Op. Cit. P 1074-1083 y asimismo: BOLOTOVA, Yuliya V. Op. Cit. P 321-341.

<sup>74</sup> PIERMARTINI, Roberta, The Role of Export Taxes in the Field of Primary Commodities, World Trade Organization (WTO), Discussion paper, Volumen 1, N°4 2004, P 1-28. Disponible en: [http://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/discussion\\_papers4\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/discussion_papers4_e.pdf) (Consultado en Julio de 2014).

En relación a los aspectos sociopolíticos de las restricciones arancelarias o gravámenes a la exportación de mercancías, se intentará profundizar sobre los diferentes intereses que poseen aquellos estados que implementan en sus gobiernos este tipo de medidas. Y aunque si bien es cierto que muchos de estos intereses e impactos subyacentes pueden coincidir con los mismos del apartado de aspectos sociopolíticos de la segunda parte de esta tesis, sobre las restricciones no arancelarias, es importante agregar que, por lo menos en este caso, los estados que se abastecen de ciertas materias primas y mercancías susceptibles de ser gravadas, poseen al menos la posibilidad de adquirir el producto asumiendo el arancel impuesto por el país de origen. En este sentido, se podría presentar un elemento sociopolítico de profundo análisis y es precisamente el hecho de que ciertos estados implementen políticas comerciales proteccionistas, todo ello solo a razón de acceder a determinados ingresos por concepto de aranceles a la exportación<sup>75</sup>, mientras que otros estados que disponen de ciertos recursos lo suficientemente abundantes, no dispondrían de la misma oportunidad.

En este segmento de los aspectos sociopolíticos también se puede hacer referencia entonces a algunas hipótesis objeto de importantes debates y en las cuales se plantea, el cómo ciertos estados restringen el suministro de sus recursos, cuyos usos puedan tornarse esenciales para la fabricación de armamento y que asimismo pueden significar en el mediano plazo, un desarrollo considerable en la industria militar de otros estados, que poseen una política exterior cuestionada, ya que ésta puede representar algún tipo de riesgo para la estabilidad política regional e incluso la estabilidad mundial<sup>76</sup>.

Dentro de los aspectos sociopolíticos esta situación de escasez en ciertos recursos, podría también traer consigo otros escenarios en donde, por ejemplo, sólo los países desarrollados, industrializados y con altos ingresos puedan acceder, solo hasta cierto momento, a todas estas materias primas para su transformación y que de igual forma sólo ciertos países con poder de compra puedan acceder a todos estos bienes terminados, lo que evidentemente generaría una notable disparidad en el acceso a ciertas tecnologías, en la adquisición de productos con alto

---

<sup>75</sup> CARBAUGH, Robert J. Op. Cit. P 111.

<sup>76</sup> CZINKOTA, Michael R. Negocios Internacionales México Editorial Cengage Learning 2007 P 106.

valor agregado y en la transferencia de conocimientos<sup>77</sup>, entre todos los estados que configuran el sistema multilateral de comercio. Y si bien todo este escenario no es, por ahora, común y una preocupación general dentro del comercio internacional, ya es posible identificar ciertos casos en donde algunos países europeos por ejemplo han venido desarrollando estrategias no solo de tipo económico sino también estrategias de tipo político en donde se intenta promover y en donde además se ha venido ejerciendo determinada presión sobre algunos países africanos; todo ello con la intención de establecer entre estas partes acuerdos internacionales que garanticen en última instancia, para estos primeros países, el suministro de materias primas y recursos naturales estratégicos que permitan hacer frente a esta compleja situación de escasez y disponibilidad. No obstante, muchos países africanos se han cuestionado respecto a las ventajas de efectuar tales acuerdos, ya que todo esto podría terminar por limitar su espacio de políticas económicas para responder a los retos del desarrollo económico, incluyendo ascender en la cadena de valor y lograr naturalmente el desarrollo de sus propias industrias<sup>78</sup>.

Finalmente, la cuarta y última parte que compone la estructura de esta tesis, se centra en efectuar diversas reflexiones y proposiciones definitivas en torno a la clasificación de estas medidas; es decir, determinando si todas estas políticas pueden calificarse, por un lado, como barreras tradicionales, ya que en efecto, éstas pueden estar reguladas por la OMC y el sistema multilateral de comercio, quien a partir de la configuración de su marco normativo preveía inicialmente la utilización de esta clase de medidas; paralelamente quizás éstas se puedan considerar también como barreras tradicionales debido a la imposición de gravámenes sobre los flujos comerciales de entrada, solo que para este caso concreto sería analizado desde una posición completamente inversa. No obstante, por otro lado, también existe la ambivalencia en torno a si éstas pueden tipificarse como políticas comerciales neoproteccionistas, dada su naturaleza no arancelaria en la mayoría de casos, o incluso considerando lo relativamente innovador que representa restringir o gravar las exportaciones en la actualidad; en cualquier caso, la normativa existente y el análisis

---

<sup>77</sup> MALHAN, I.V. y GULATI, Anjali. Knowledge Management Problems of Developing Countries, with Special Reference to India. Information development, Volumen 19, N° 3, 2003 P 209-213. Dponible en: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.196.5983&rep=rep1&type=pdf> (Consultado en Junio de 2012).

<sup>78</sup> RAMDOO, Isabelle. The Saga of Raw Materials in Africa – What’s at Stake?; Trade Negotiations Insights, 2011, Volumen 10, N° 1. Disponible en: <http://www.ictsd.org/bridges-news/trade-negotiations-insights/news/the-saga-of-raw-materials-in-africa-%E2%80%93-what%E2%80%99s-at-stake> (Consultado en Abril de 2016).

profundo en contexto, permitirá por lo tanto establecer una posición al respecto además de determinar si tales prácticas comerciales son en últimas lícitas o no dentro del sistema multilateral de comercio y el sistema de la OMC.

Asimismo en este apartado de las conclusiones, se buscará establecer una posición definitiva y clara sobre los efectos que puede traer para el comercio internacional y para la economía mundial la adopción de este tipo de políticas proteccionistas. También se buscará establecer diferentes juicios en torno al nivel de legalidad de las medidas, haciendo énfasis sobre las posibles tendencias económicas políticas y sociales, entre otros muchos asuntos que puedan surgir en el desarrollo de los temas de la tesis, y que en efecto puedan ser objeto de análisis dentro del seno de la implementación de restricciones y aranceles a las exportaciones como políticas comerciales proteccionistas.

## **PRIMERA PARTE**

---

### **ASPECTOS GENERALES SOBRE EL PROTECCIONISMO Y EL NEOPROTECCIONISMO**

**SUMARIO:** *1. Inserción general sobre el tema 2. Antecedentes y contexto 3. Qué es el proteccionismo 4. Aclaraciones sobre el proteccionismo y el neoproteccionismo 5. El Papel de la OMC frente al neoproteccionismo.*

## 1. Introducción general sobre el tema

En la actualidad existe una importante dicotomía entre los países que por un lado, promueven el librecambismo y aquellos que por otro lado, tienden cada vez más a defender y a retomar los postulados del proteccionismo, en un intento por hacer frente a la compleja situación que el comercio internacional experimenta en la actualidad<sup>79</sup>.

De esta forma entonces una importante cantidad de países se ven impulsados a hacer uso de toda esta clase de medidas y políticas económicas de carácter restrictivas como principal estrategia para amparar sus empresas y sectores productivos. Todo ello teniendo en cuenta el comportamiento negativo y poco alentador del comercio internacional de los últimos años, el cual pareciera no dar tregua desde la denominada crisis del 2008, cuyos efectos tienden cada vez más a permear la estabilidad de la economía mundial “[...] todo debido a que el comportamiento del comercio mundial se desaceleró en 2011 y el crecimiento del comercio de mercancías disminuyó a 6,6%, de 12,6% en 2010. De hecho el crecimiento del comercio mundial en los siguientes años mantuvo un ritmo menor de crecimiento, registrando 4,4 y 5,7% en 2012 y 2013, respectivamente.”<sup>80</sup> En este sentido, las expectativas para que el proteccionismo comercial disminuya, parecen aún inciertas ya que los países buscan desde muchas vías justificar aún el uso del proteccionismo dentro de sus políticas comerciales.

Según lo anterior es claro entonces que no se puede hablar de proteccionismo sin considerar por otro lado el librecambismo; ya que ambas políticas comerciales, de un modo distinto, están orientadas a buscar una óptima y cabal administración los recursos del Estado y de sus empresas privadas respecto al papel de la competencia extranjera, además de buscar la dinamización de la economía a partir de la consecución de diversos objetivos que apunten al bienestar de la sociedad en procura de amparar el bienestar de las empresas. En este sentido “[...] el proteccionismo puede entenderse como una doctrina encaminada a defender la producción nacional frente a la

---

<sup>79</sup> Al respecto véase: GTA, Measures Taken. Disponible en: <http://www.globaltradealert.org/> y también: The Heritage Foundation, Economic Freedom Heat Map. Disponible en: <http://www.heritage.org/index/heatmap> (Consultado en Julio de 2015).

<sup>80</sup> Véase: ONU Situación y perspectivas de la economía mundial 2012, Sumario ejecutivo Naciones Unidas P 6. Disponible en: [http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp\\_current/2012wesp\\_es\\_sp.pdf](http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp_current/2012wesp_es_sp.pdf) (Consultado en Junio de 2012).

exterior, mediante la implantación de gravámenes a las importaciones de bienes y servicios extranjeros”<sup>81</sup> mientras que llamativamente y en contraste “[...] el librecambismo es una doctrina que propugna el establecimiento de un régimen de comercio en cuyo caso tienden a desaparecer las restricciones o cualesquier medida que obstaculice el intercambio internacional de productos”<sup>82</sup>; de este modo es entonces evidente que ambos planteamientos por supuesto difieren significativamente en el modo de buscar la materialización de todas estas estrategias comerciales encaminadas al bienestar económico en los gobiernos.

El librecambismo, por ejemplo, busca también llevar a cabo una serie de políticas comerciales que supriman las trabas sobre el comercio internacional, por ello en éste modelo, el Estado es visto como un órgano que de manera deliberada disminuye su intervención, facilitando que los flujos y el intercambio de mercancías sean regidas por la capacidad productiva de cada país y la competitividad de las empresas, dejando de este modo que la economía se auto-regule y asigne esta misma los recursos de manera más óptima posible, por ello “[...] el Estado no debe estar por encima de los intereses individuales, ni con objetivos e intereses independientes. Así el respeto a los principios de libre competencia conduce al mejor y mayor empleo de los recursos económicos en el ámbito nacional e internacional”<sup>83</sup>; en este sentido el Estado debe enfocar muchos de sus esfuerzos en ejercer principalmente otras actividades como la monopolización de la fuerza, la seguridad nacional, el cumplimiento de las leyes entre otros asuntos que dejan parcialmente de lado el intervencionismo económico.

En contraste, el proteccionismo intenta llevar a cabo una serie de políticas comerciales que limiten la entrada de mercancías al país que puedan afectar a las empresas nacionales; así en esta doctrina económica, el Estado actúa y regula los diferentes aspectos relacionados con los flujos de mercancías restringiendo las operaciones de comercio internacional (especialmente las importaciones) a través de diferentes obstáculos y mecanismos. Por ello, algunos autores han afirmado que “[...] el Estado debía abandonar su pasividad al confiar en el espontaneo suceder de los acontecimientos, y transformar su indiferencia en una política protectora del comercio y la

---

<sup>81</sup> BALLESTEROS ROMAN, Alfonso J. Op. Cit. P 14.

<sup>82</sup> *Ibíd.* P 13.

<sup>83</sup> TORRES, Ricardo. Teoría del Comercio Internacional, Buenos Aires Editorial Siglo XII, 2005, P 77.

industria”<sup>84</sup>. En este sentido las prácticas proteccionistas buscan intervenir el mercado a razón de mantener un entorno propicio para que las empresas y la industria nacional puedan subsistir. Es entonces así como dentro de esta estrategia suelen ser adoptadas diferentes medidas como las denominadas Barreras Arancelarias (BA)<sup>85</sup> y las Barreras No Arancelarias (BNA)<sup>86</sup>; las primeras con la intención de nivelar los precios de los productos extranjeros respecto al precio de los productos nacionales, cuyos valores en este caso suelen ser por lo general más altos respecto al valor de los extranjeros. Y las segundas con la intención de restringir las importaciones por otras vías y mecanismos especiales en donde no se haga propiamente el uso de gravámenes.

Cabe destacar además que la disgregación entre el librecambismo y el proteccionismo como doctrinas económicas se ha mantenido durante años, ya que existen diversos argumentos a favor y en contra de éstos dos modelos o vertientes comerciales a través de las cuales los estados pueden coordinar el enfoque de su comercio internacional a partir de toda su política económica.

---

<sup>84</sup> *Ibíd.* P 58.

<sup>85</sup> Este tipo de restricciones son la fuente más común y vetusta de proteccionismo, estas suelen estar usualmente asociadas a derechos de aduana que gravan la importación de mercancías (las exportaciones salvo circunstancias excepcionales no están sometidas a ningún tipo de arancel aduanero), concebidas para proteger la producción nacional mediante el encarecimiento del precio de los productos que se compran en mercados extranjeros. No obstante, es importante destacar que otra función muy antigua de este mecanismo ha sido la recaudación de impuestos. Asimismo dentro del GATT y sus diferentes rondas este ha sido el tema por excelencia, ya que la principal función de este marco normativo internacional, ha sido el de regular y promover la liberalización del comercio comprometiendo a sus países contratantes a disminuir sus impuestos aduaneros.

Al respecto véase: HERNANDEZ MUÑOZ, Lázaro. Los riesgos y su cobertura en el comercio internacional Madrid Editorial Fundación Confemetal, 2003, P 35 y ASAKURA, Hironori. *Op Cit.* P 37. Véase también: Entender La OMC: Información Básica, Los años del GATT: de La Habana a Marrakech. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/fact4\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact4_s.htm) (Consultado en Junio de 2012).

<sup>86</sup> Este tipo de restricciones fueron originalmente conocidas como “Proteccionismo no arancelario” y estas se caracterizan por implícitamente apuntar a frenar los flujos comerciales de los países arguyendo a intereses asociados a la preservación de la calidad y la normalización de sus productos, pero que, en realidad, tienen como objetivo obstaculizar el comercio en lo que se denomina también protección encubierta la comercio. Cabe destacar además que el tema de las BNA han sido objeto de diversas discusiones en algunas de las últimas rondas previas a la configuración de la OMC como la Ronda de Tokyo 1973-1980 llevada justo antes de que se desarrollara la última Ronda del GATT, la denominada Ronda de Uruguay sobre temas de agricultura y otras barreras al comercio que daría incluso origen a la denominada OMC. De hecho desde la conferencia de la Habana ya se había contemplado este asunto, ya que desde un principio éste fue reconocido como un peligro para una la consolidación de una mayor liberalización del comercio pero solo fue en estas últimas rondas donde se logró discutir el tema a fondo entre los países contratantes del GATT en aquel entonces. Al respecto véase: HILLMAN, Jimmie. *The Neoprotectionist Challenge for WTO, Policy Autumn 1996* P 16. Disponible en: <https://www.cis.org.au/images/stories/policy-magazine/1996-autumn/1996-12-1-jimmye-s-hillman.pdf> (Consultado en Agosto de 2015) y HERNANDEZ, MUÑOZ, Lázaro *Op. Cit* P 36. También véase: Informe sobre el comercio mundial 2012. *Op. Cit.* P 4.



No obstante, y pese a esta dicotomía es posible agregar que en la actualidad existen una importante cantidad de países y estamentos internacionales que aprueban y coinciden en los efectos positivos, que trae para las economías la implementación de políticas comerciales a favor del libre comercio. De hecho tras los orígenes del sistema multilateral de comercio en 1995 con la configuración de la OMC y las enmiendas efectuadas al GATT, se esconden pruebas y estudios que demuestran que el libre comercio posee una estrecha concordancia con el crecimiento y desarrollo económico del comercio mundial. Situación que evidencia entonces que en aquellos periodos en donde ha imperado el librecambismo, ha habido resultados más convenientes para el comercio internacional, esto respecto aquellos periodos en cuyo caso ha imperado el proteccionismo comercial.

[...] Durante los primeros 25 años posteriores a la guerra, el crecimiento económico mundial fue en promedio de aproximadamente el 5% anual, tasa elevada que se debió en parte a la reducción de los obstáculos al comercio. El comercio mundial creció a un ritmo aún más rápido, con una media de alrededor del 8% en el mismo periodo. Por lo tanto, los datos demuestran que existe una relación estadística indudable entre un comercio más libre y el crecimiento económico. La teoría económica señala contundentes razones para esa relación. Todos los países incluidos los más pobres, tienen activos –humanos, industriales, naturales y financieros– que puedan emplear para producir bienes y servicios para sus mercados internos o para competir en el exterior. La economía enseña entonces que los países se pueden beneficiar cuando esas mercancías y servicios se comercializan<sup>87</sup>.

Es por este motivo quizás que toda esta situación, constituye un importante fenómeno de análisis, considerando el hecho de que aún el proteccionismo sea responsable de sobresalientes casos de distorsión al comercio, desviación al comercio, guerras comerciales y otros tantos efectos,<sup>88</sup> máxime cuando la mayoría de países reconocen la importancia de abrirse a los mercados; como también la necesidad de integrarse al sistema mismo de comercio de la OMC, dadas sus diversas

---

<sup>87</sup> Al respecto véase: Entender la OMC 2015, Op. Cit. P 13.

<sup>88</sup> Al respect véase: LOVE, Patrick y LATTIMORE, Ralph. Protectionism? Tariffs and Other Barriers to Trade, International Trade OECD Publishing, 2009 P 52-75. Disponible en: <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/0109121ec005.pdf?expires=1438095460&id=id&accname=guest&checksum=00D9F0D3E1B2A4FA4913CA891DD02B75> (Consultado en Julio de 2015).

ventajas asociadas a crecimiento económico,<sup>89</sup> además de la imperativa necesidad que supone la participación en la globalización entre otras tantas razones más de fondo.

En este sentido, todo pareciera llevar a pensar entonces que los brotes de proteccionismo, se manifiestan en periodos de notable desaceleración económica y que además éste se ha transfigurado en el presente a un nuevo contexto en donde la implementación de ciertas medidas y políticas comerciales por parte de los estados, plantean dudas sobre la naturaleza proteccionista y la esencia misma de las medidas respecto al marco normativo existente, además de reconocer el hecho de que una gran multiplicidad de éstos presuntos mecanismos proteccionistas son de carácter no arancelario<sup>90</sup> lo que evidentemente plantea importantes y nuevos retos para el comercio internacional.

Teniendo en cuenta lo anterior esta es quizás una de las tantas diferencias que se pueden plantear entre el proteccionismo convencional o clásico y el nuevo proteccionismo; ya que muchas de las barreras y/o restricciones que en la actualidad se emplean dentro del comercio internacional, no son propiamente de naturaleza arancelaria. Es decir que la gran mayoría de obstáculos que los estados tienden a emplear dentro de sus políticas económicas, para restringir el ingreso de productos extranjeros a sus mercados nacionales no son exactamente los aranceles y/o gravámenes a las importaciones, sino mecanismos completamente distintos que son significativamente diversos y que además suelen ser más perjudiciales respecto a los primeros<sup>91</sup>.

De hecho y si bien la lista es amplia es importante señalar también que desde la primera reunión del G-20 del 2008 sobre la crisis, se han logrado identificar algunas de estas políticas no arancelarias como por ejemplo las salvaguardias, las devaluaciones competitivas, los obstáculos técnicos al comercio, los requisitos locales, las subvenciones u otras ayudas estatales, entre muchas otras tantas medidas de este tipo que según los estudios llegaron en aquel periodo a un

---

<sup>89</sup> Al respecto véase: Diez ventajas del sistema de comercio de la OMC. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/res\\_s/download\\_s/10b\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/res_s/download_s/10b_s.pdf) (Consultado en Julio de 2015).

<sup>90</sup> Véase: MILLET SOLER, Montserrat y GARCÍA DURÁN, Patricia Op. Cit. 73-87 y También: Informe Sobre El Comercio Mundial 2012. Op. Cit. P 1-252.

<sup>91</sup> OECD Trade Policy Studies Looking Beyond Tariffs. The Role of Non-Tariff barriers in world trade. Editorial OECD Publishing, 2005, P 3-297

total de 933 tipos de medidas registradas.<sup>92</sup> Medidas dentro de las cuales tan solo 126 tipos de estas, es decir el 14% del 100% total correspondieron a medidas arancelarias.

No obstante, es importante señalar que el total de medidas con el tiempo crecieron y alcanzaron la sorprendente cifra de 1475 tipos de medidas proteccionistas diferentes en el año 2012 con una notable tendencia a seguir creciendo aún más; aspecto que en definitiva se ha logrado materializar, ya que la cifra parece no detenerse alcanzándose un total de 4500 medidas hasta mediados del 2015.<sup>93</sup> Escenario que en últimas corrobora la tesis de que el proteccionismo ha venido en aumento y que además la proliferación de las políticas proteccionistas se encuentra estrechamente relacionada, en muchos casos, al comportamiento negativo de la economía mundial<sup>94</sup> precisamente cuando se manifiestan episodios de desaceleración y crisis.

En consecuencia si los estudios evidencian nuevas manifestaciones en las prácticas proteccionistas de los estados, resulta entonces lógico que se estén implementando nuevos mecanismos y prácticas que por lo general rompen con todas aquellas políticas convencionales. Dado que el proteccionismo comercial tradicional consistía esencialmente en gravar las importaciones por medio de aranceles; o en su defecto, a través de medidas mucho más extremas como los denominados contingentes, en donde son establecidos límites cuantitativos a la importación, o incluso por medio de otros mecanismos tales como las salvaguardias<sup>95</sup>, en donde se prohíbe temporalmente el ingreso de mercancías extranjeras al mercado nacional. Aunque indiferente de esto también es importante señalar que en muchos casos dentro de estas medidas se pueden implementar también aranceles especiales dependiendo de las necesidades de intervención y proteccionismo por parte de los gobiernos centrales.

---

<sup>92</sup> EVENETT, Simon J. Op. Cit. P 31.

<sup>93</sup> Al respecto véase: GTA Cumulative number of protectionist measures taken, Since Jan '08. Disponible en: <http://www.globaltradealert.org/node/2258> (Consultado en Julio de 2015).

<sup>94</sup> Al respecto véase: MILLET SOLER, Montserrat y GARCÍA DURÁN, Patricia Op. Cit. 73-87.

<sup>95</sup> Estas políticas comerciales de naturaleza proteccionistas son también conocidas como Medidas de Salvaguardia, las cuales son usualmente destinadas a proteger a una determinada rama de producción contra un aumento imprevisto de las importaciones. Estas medidas se rigen generalmente por el artículo 19 del GATT. El Acuerdo sobre la Agricultura y el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido prevén distintos tipos de medidas de salvaguardia: “medidas de salvaguardia especial” en la esfera de la agricultura, y “medidas de salvaguardia de transición” en la esfera de los textiles y el vestido. Al respecto véase: OMC Glosario de términos. Medidas de salvaguardia. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/glossary\\_s/safeguard\\_measures\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/safeguard_measures_s.htm) (Consultado en Julio de 2015) y véase también: Entender la OMC 2015, Op. Cit. P 15.

De esta forma resulta entonces comprensible que el proteccionismo haya adoptado nuevas y diversas maneras de restringir el comercio, aparte de las clásicas medidas arancelarias, por ello, en este sentido resulta importante destacar que algunos de los antecedentes más significativos de la génesis de este nuevo proteccionismo contemporáneo alusivo, en este caso, a las exportaciones, se remonta posiblemente al período de 1973 en donde la *Guerra del Yom Kippur* entre Israel por un lado y países árabes como Egipto y Siria por el otro, desencadenó un fuerte incidente de tipo geopolítico en la región, en donde también se vio también envuelta la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), quien integrada en su mayoría por países árabes, decide tomar represalias contra occidente y en especial contra Estados Unidos, Reino Unido, Francia y los Países Bajos, estados los cuales habían apoyado a Israel durante el conflicto. De esta manera la OPEP opta finalmente por detener la producción de crudo y establece un embargo<sup>96</sup> en la oferta de petróleo en ese mismo año, lo que terminó desencadenando en la denominada crisis del petróleo “[...] en cuyo caso el precio del crudo se disparó más que significativamente solo en cuatro meses agravando la inflación de los países ricos y aumentando la deuda de los países pobres”<sup>97</sup>.

Así las implicaciones internacionales terminarían alcanzando niveles más allá de lo político, debido a que éste corte deliberado en el suministro de combustible, ocasionó sucesivamente que el precio del petróleo se disparara muy rápidamente, debido a las limitaciones y a la escasez impuesta sobre la oferta, por lo tanto “[...] el precio medio anual del barril de petróleo aumentó en un 230% (de 4,6 dólares en 1973, hasta 10,7 dólares en 1974). En el transcurso de la guerra el precio del petróleo llegó a cuadruplicarse, encareciendo los combustibles y el transporte, y dando origen a las políticas de restricción del consumo energético en todos los países importadores a fin de equilibrar sus balanzas comerciales deficitarias”<sup>98</sup>. De esta forma diversos efectos negativos terminaron manifestándose, impactando de manera negativa y particularmente las economías industrializadas, las cuales hasta ese momento habían alcanzado un crecimiento ininterrumpido durante algunas décadas tras el fin de la segunda guerra mundial.

---

<sup>96</sup> Al respecto véase: DUNSTAN, Simon. *The Yom Kippur War the Arab-Israeli war of 1973* Cambridge Editorial Osprey Publishing 2007 P 23.

<sup>97</sup> ARACIL, Rafael; OLIVER, Joan y SEGURA, Antoni. *El mundo actual: de la segunda Guerra Mundial a nuestros días*. Barcelona Editorial Edicions Iniversitat de Barcelona 1998 P 366.

<sup>98</sup> GIORDANO, Eduardo. *Las guerras del petróleo: geopolítica, economía y conflicto* Barcelona Editorial Icaria 2002 P 69.

Por lo tanto, todo este escenario terminó sucesivamente por ocasionar a una importante desaceleración de la economía mundial, la cual se vio claramente afectada por todas estas políticas comerciales establecidas sobre el suministro en el combustible por parte de la OPEP; situación que no solo conllevó a que se originara –como se indicó previamente–, un fuerte efecto inflacionista sobre ciertas materias primas dentro del comercio internacional las cuales eran utilizadas notablemente por la industria mundial<sup>99</sup>; sino que fue la principal artífice, en aquella época, de una prolongada recesión de la economía mundial, y cuyo saldo definitivo trajo consigo que se reavivaran las tendencias de proteccionismo a escala global.<sup>100</sup>

De igual modo y en concordancia con todo lo anterior se puede entonces destacar por ejemplo el caso de los Estados Unidos quien se vio en la necesidad de implementar medidas extraordinarias a finales de los 70 como hacer ilegal la exportación de petróleo crudo producido en el país sin una licencia en la denominada “Ley 42 U.S. Código 6 12”<sup>101</sup>; todo esto tras algunas décadas de una

---

<sup>99</sup> ARACIL, Rafael; OLIVER, Joan y SEGURA, Antoni. Op. Cit. P 366.

<sup>100</sup> RAY, Debraj. Economía del desarrollo, Barcelona Editorial Antoni Bosch Editor 2001 P 605.

<sup>101</sup> La presente normativa ha sido significativamente importante para ésta país ya que supuso -por motivos estratégicos de abastecimiento- en su momento una relativa excepcionalidad a la Sección 9 Párrafo V de la constitución americana entendiendo los aranceles como restricción. Si bien constitucionalmente es ilegal aplicar aranceles a la exportación de mercancías en general, Estados Unidos se reserva el derecho de aplicar restricciones no arancelarias o en su defecto prohibir la exportación de petróleo crudo e incluso otros recursos hacia otros países. En este sentido el párrafo a) Restricciones a la Exportación establece que [...] el presidente podrá, por regla general, en los términos y condiciones que se determine que es apropiado y necesario para llevar a cabo los propósitos de este capítulo, restringir las exportaciones de (1) carbón, productos del petróleo, gas natural, o materias primas petroquímicas, y (2) las entregas de materiales o equipos que se determina que son necesarios (A) para mantener o más exploración, producción, refinación, o el transporte de los suministros de energía, o (B) para la construcción o mantenimiento de instalaciones de energía dentro de los Estados Unidos. Es posible decir asimismo que esta medida, desde el análisis general, apunta a responder a los problemas potenciales de desabastecimiento que se puede generar por aspectos concerniente a la dinámica económica mundial ya que promueve conservar las reservas de petróleo nacionales y desalentar las importaciones extranjeras. Y si bien en la actualidad esta ley es fuertemente cuestionada por las nuevas circunstancias del comercio mundial en donde parece conveniente para los Estados Unidos levantar dicha restricciones dado su protagonismo en la producción de petróleo; en su momento esta medida desde la lógica de seguridad nacional intentaba contrarrestar eventos por ejemplo similares a los que geopolíticamente se presentaron la guerra del *Yom Kippur*. Véase al respecto: U.S. Government Publishing Office (GPO) 42 U.S.C. 6212 Domestic use of energy supplies and related materials and equipment. Disponible en: <http://www.gpo.gov/fdsys/granule/USCODE-2008-title42/USCODE-2008-title42-chap77-subchapI-partA-sec6212> (Consultado en Junio de 2012) véase: CLAYTON Blake; The Case for Allowing U.S. Crude Oil Exports Policy Innovation Memorandum No. 34 Council on Foreign Relation 2013. Disponible en: <http://www.cfr.org/oil/case-allowing-us-crude-oil-exports/p31005> (Consultado en Julio de 2015) y véase también: United States Department of Justice Legal Authorities Available to the President to Respond to a Severe Energy Supply Interruption or Other Substantial Reduction in Available Petroleum Products P 1-64. Disponible en: <http://www.justice.gov/sites/default/files/olc/opinions/1982/11/31/op-olc-v006-p0644.pdf> (Consultado en Julio de 2015).

significativa liberalización del comercio mundial que se remonta desde el incipiente inicio del sistema multilateral de comercio con la firma del GATT en 1947.

Cabe destacar también que el nuevo brote de proteccionismo comercial se encontraba marcado por la implementación de una gran parafernalia de medidas y el uso intensivo BNA, dentro de las cuales se agrupan una importante gama de mecanismos basados en la fijación de directivas, llevadas a cabo por diferentes instituciones gubernamentales y en las que se establecen excesivos controles sanitarios, fitosanitarios o medidas medioambientales u otras medidas como controles de cambios para la adquisición de divisas, controles de calidad técnica o embalajes y etiquetados, controles y trámites administrativos entre muchas más medidas de este tipo. Sobre este aspecto, es preciso señalar de nuevo que existe un amplio número de BNA lo que claramente dificulta su propia clasificación, de hecho la amplia naturaleza de muchas estas medidas ha dificultado su taxonomía. No obstante, y pese a esta situación la *United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD) o Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, logró establecer e identificar un importante compendio de todas estas medidas desde el año 1994 hasta el año 2009 reconociendo tanto restricciones para la importación como para la exportación, asimismo la conferencia pudo también llevar a cabo una importante actualización de todas estas medidas<sup>102</sup>, teniendo en cuenta la aparición y el vertiginoso aumento en esta clase de mecanismos comerciales.

En este orden de ideas, ese nuevo proteccionismo propio de aquel momento se encontraba marcado entonces, por hacer uso de BNA, considerando el hecho de que muchos países mantenían estrechos compromisos ante el GATT y ante el sistema multilateral de comercio, que ya se abría camino en aquella época, concretamente en el apartado de medidas arancelarias, cuyos valores y topes habían sido previamente acordados entre las partes, todo ello a razón de promover y liberalizar el comercio internacional.

[...] El GATT, y los convenios multilaterales y regionales que habían suscrito la mayoría de los países del orbe, recogían principios librecambistas que prohibían a los

---

<sup>102</sup> BALLESTEROS ROMAN, Alfonso J. Op. Cit. P 50. Véase también: UNCTAD Classification of non-tariff measures, 2012. Disponible en: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab20122\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab20122_en.pdf) (Consultado en Julio de 2015).

gobiernos poner en vigor permisos que limitarán las importaciones y los obligaban a reducir los aranceles a las importaciones en los niveles y plazos negociados, sin que les fuese posible volver a elevarlos más arriba de dichos niveles. En virtud de lo anterior y ante la presión de sus nacionales por obtener protección, los gobiernos diseñaron mecanismos y artificios tales como las BNA, que no consisten en permisos ni en aranceles aduaneros, con lo cual se cumple con la letra pero no con el espíritu del libre comercio contenidos en las convenciones internacionales mencionadas, dando lugar a lo que se conoce como neoproteccionismo<sup>103</sup>.

Llamativamente este naciente y nuevo proteccionismo, el cual además en muchos casos no parecía infringir jurídicamente los compromisos adquiridos por los estados frente el sistema multilateral de comercio dada su propia dificultad para ser distinguido<sup>104</sup>; pareció dar también un revolucionario viraje, no solo en la aplicación de políticas comerciales tales como las BNA, sino igualmente en la aplicación medidas restrictivas a la exportación de recursos y mercancías, en cuyo caso, las consecuencias más comunes suelen estar asociadas en primera instancia a la inflación y/o incremento de los precios por una escasez intencionada, –debido a la especulación de quien impone este tipo de políticas comerciales–, en segunda instancia a la configuración de carteles o escenarios monopolísticos –debido a que en muchos casos las mercancías restringidas son de limitada oferta en el mercado y por ende son pocos los actores que pueden proveerlas– y en tercera instancia a la pérdida de eficiencia de los mercados –debido a que la demanda deberá asumir precios más altos de lo necesario, considerando la limitada cantidad de oferentes–.<sup>105</sup>

Desde esta lógica entonces, el proteccionismo como enfoque y doctrina económica de los estados, constituye un importante fenómeno social de estudio, debido a toda la multiplicidad de efectos que este puede generar dentro del comercio mundial y dentro de las relaciones internacionales; por ello resulta entonces imperativo analizar a fondo no solo su origen y sus efectos sino también toda la naturaleza que comprende todo este entramado de políticas comerciales caracterizadas por la implementación de BA y ciertas BNA, además de lograr establecer profundas reflexiones y diferencias, respecto al nuevo proteccionismo en donde se emplean particularmente las BNA y en

---

<sup>103</sup> ROHDE PONCE, Andrés. Derecho Aduanero Mexicano, Ciudad de México Editorial Isef 2005 P 226

<sup>104</sup> Al respecto véase: Informe sobre el comercio mundial 2012 de la OMC. Op Cit. P 37.

<sup>105</sup> Al respecto véase: TARDIF, Eric. Op. Cit. P 765-800 también: VALERO, Alicia y VALERO, Antonio. Op. Cit. P 1074-1083 también: PIERMARTINI, Roberta. Op. Cit. P 1-28 y BOLOTOVA, Yuliya V. Op. Cit. P 321-341.

donde al parecer surgen también dentro de la doctrina del comercio internacional clásico, nuevas alternativas proteccionistas no convencionales incluso en un sentido opuesto. Es decir, en donde no solo se pueden restringir o gravar las importaciones para amparar la industria nacional sino también las exportaciones, pese a la presunta prohibición del GATT, esto a fin de lograr otra serie de objetivos que apuntan desde garantizar el suministro interno de ciertas mercancías y recursos, hasta ejercer presión sobre los precios y establecer mercados de competencia imperfecta en donde la oferta se ve ampliamente favorecida respecto a la demanda, dado el muy limitado número de empresas o la posición dominante de una de éstas, dentro de todo el proceso de suministro de mercancías en un mercado determinado<sup>106</sup>.

Por lo tanto un importante aspecto de análisis dentro del proteccionismo, entendiéndose éste como ese amplio conjunto de políticas comerciales que apuntan a amparar diversos sectores productivos en un estado –tal cual como se ha explicado–; radica pues, en identificar en un primer momento, para el caso de las restricciones no arancelarias dentro de la exportación de mercancías, su propia naturaleza. En este sentido algunas interpretaciones sugieren que esta clase de medidas pueden ser clasificadas como nuevas –sin importar incluso que éstas hayan sido empleadas en algún momento–, tal y como sucede con los ADA y/o Restricciones Voluntarias a la Exportación (RVE) medicadas en cuyo caso por ejemplo, de hecho fueron estratégicas para muchas economías; de hecho al respecto se puede agregar que “[...] durante muchas décadas los ADA y/o RVE constituyeron uno de los principales obstáculos no arancelarios al comercio mundial y, en consecuencia, una práctica neoproteccionista que se vio en cualquier caso favorecida por la inexistencia de una regla de alcance internacional que prohibiera expresamente este hábito”<sup>107</sup>.

Por lo cual se puede decir que esta situación evidencia, sin dudas, una aparente falta de contemplación previa dentro del GATT, además de que si bien puede ser que esta medida restrictiva haya sido ya utilizada en el pasado, desde un principio fue reconocida como una

---

<sup>106</sup> LIM. C. y LIANG, Margaret. *Economic Diplomacy: Essays and Reflections by Singapore's Negotiators*, Singapore Editorial World Scientific Publishing 2011 P 26-30

<sup>107</sup> CARREAU, Dominique y JUILLARD Patrick. *Droit International Économique*. 4<sup>ta</sup> Paris Editorial Dalloz, 1998 P 266.



política de nuevo proteccionismo por la incapacidad normativa de ese entonces para delimitar dicha práctica<sup>108</sup>.

Cabe señalar al respecto que en aquel momento durante el proceso de configuración del sistema multilateral de comercio, como advierten algunos autores, los grupos de trabajo que en el seno del GATT se encargaron de los ADA y/o RVE, no llegaron a conclusiones definitivas en relación a su régimen jurídico; no obstante, parecía evidente que la negociación de este tipo de acuerdos omitían y pasaban por alto algunos aspectos del artículo XI sobre la “Eliminación general de las restricciones cuantitativas” y el artículo XIX sobre “Medidas de urgencia sobre la importación de productos determinados” del GATT de 1947. De este modo fue solo hasta la culminación de la Ronda de Uruguay en 1994 y el origen mismo de la OMC con el tratado de Marraquech; que se logró un significativo avance en la configuración de un marco normativo aparentemente definitivo, denominado el Acuerdo Sobre Salvaguardias (SG)<sup>109</sup>; en cuyo contenido se regularon los ADA y/o RVE, y en donde asimismo la OMC fijó desde sus propios inicios, una posición clara respecto éste tema.

En la actualidad, el artículo VI del Acuerdo SG de 1994 prohíbe a los estados miembros de la OMC adoptar limitaciones voluntarias a las exportaciones. Asimismo, la mencionada disposición compela a los estados a eliminar progresivamente, en un plazo no superior a cuatro años, toda medida de esta naturaleza vigente en el momento

---

<sup>108</sup> JONES, Kent Albert. *Export Restraint and the New Protectionism: The Political Economy of Discriminatory Trade Restrictions*. Michigan, Editorial University of Michigan Press 1995 P 240.

<sup>109</sup> Este acuerdo de la OMC regula las medidas de defensa comercial (restricciones cuantitativas o arancelarias) que imponen excepcionalmente los países Miembros del sistema multilateral de comercio frente a importaciones desproporcionadas de productos que causen perjuicio o amenacen causarlo respecto a la producción nacional del mismo producto o su similar. Por lo tanto, el presente acuerdo pretende regular las barreras al comercio que los países suelen establecer por diversas razones (problemas de balanza de pagos, protección de ciertas industrias nacientes) y que asimismo suelen ser conocidas como cláusulas de escape que sirven por supuesto para eludir, solo en ciertos casos especiales, los compromisos de libre comercio asumidos frente a la OMC. También dentro de los aspectos más sobresalientes del Acuerdo SG se destacan por ejemplo; la prohibición de acuerdos de “zona gris” mediante una cláusula que obliga a los países miembros a no acordar ni mantener limitaciones voluntarias a la exportación o acuerdos de comercio administrado o similares. También se destaca la posibilidad de solicitar protección de este tipo solo siempre y cuando se lleve a cabo una investigación que realicen las autoridades competentes de cada país, todo ello de manera pública, transparente. Asimismo es preciso señalar que las salvaguardias solo se implementarán para reparar daños o prevenirlos, y solo para facilitar el reajuste de una rama de la producción afectada. Incluso se destaca que éstas no deberán superar los 4 años a menos de que se solicite una prórroga justificada entre otras consideraciones más a fines. Véase al respecto: NOUEL, Emilio, *Nuevos temas de derecho internacional*, Caracas, Editorial Libros el Nacional, 2006 P 97-98 y véase también: Información técnica sobre salvaguardias. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/safeg\\_s/safeg\\_info\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/safeg_s/safeg_info_s.htm) (Consultado en Junio de 2012).

en la entrada en vigor del acuerdo por el que se establece la OMC. De manera que, salvo contadas excepciones, desde el 1 de enero de 1999 no cabe celebrar o aplicar acuerdo de autolimitación alguno<sup>110</sup>.

Sin embargo, en la actualidad respecto a este asunto, existen detractores quienes ponen en serio cuestionamiento la aplicabilidad y contundencia de esta norma, todo ello teniendo en cuenta de que muchos estados, incluso aquellos miembros del sistema multilateral de comercio, pueden llevar a cabo acuerdos clandestinos evadiendo sus responsabilidades *de facto* “[...] de este modo, se han alzado voces que cuestionan la operatividad y eficacia práctica de esta regla. Ya que esta disposición es poco oportuna y realista, debido a que la misma no impedirá a los miembros de la OMC negociar en secreto compromisos formales de limitación voluntaria a las exportaciones”.<sup>111</sup>

También existen otros estudios que parecen incluso demostrar incongruencias significativas entre la teoría y la práctica del marco normativo establecido por el sistema multilateral de comercio, ya que las restricciones a la exportación aplicadas a través de un ADA y/o RVE bien pueden ser vistas como una salvaguardia comercial, aplicada directamente en este caso por el país exportador, así en este sentido, la implementación de este tipo de mecanismos parecen tomar un complejo cariz, teniendo en cuenta algunos planteamientos en cuyo caso éstos acuerdos son clasificados dentro de la llamada “[...] zona gris del GATT, es decir aquel área en donde se engloban todas aquellas actuaciones que van en contra de alguna manera de los principios del GATT, pero que al mismo tiempo son aceptadas y no abiertamente consideradas ilegales”<sup>112</sup>.

Toda esta complejidad logra determinar entonces la naturaleza de las restricciones a la exportación, teniendo en cuenta que la normativa existente parece resultar aún exigua y limitada para regular la implementación de todo este tipo de medidas, tal y como sucede con los ADA y/o RVE, por ello resulta entonces comprensible aceptar que los estados tiendan en últimas a hacer uso de este particular mecanismo para frenar las exportaciones

---

<sup>110</sup> DIEZ PERALTA, Eva. El comercio de productos agrícolas entre la Unión Europea y Marruecos régimen jurídico, Editorial Dykinson, Almería 2008 P 178. Véase además: Acuerdo Sobre Salvaguardias. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/25-safeg.pdf](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/25-safeg.pdf) (Consultado en Junio de 2012).

<sup>111</sup> THIÉBAUT, Flory. La mise en place d'un régime global de libre-échange mondial et ses limites, Société française pour le droit international: La réorganisation mondiale des échanges (problemas jurídiques) Collège de Nice, Paris Editorial A. Pedone, 1996 P 87-111.

<sup>112</sup> GARCIA CASTRILLON, Ana Otero Op. Cit. P 6.

[...] Por tanto, se llega a dejar de lado el GATT con sus complicados procedimientos y basándose en las ambiguas definiciones como daño grave las cuales permiten interpretaciones adaptables que acaban en negociaciones directas con los países exportadores estableciendo acuerdos bilaterales. La situación fronteriza entre la licitud e ilicitud de estos acuerdos lleva a enmarcarlos en la llamada Zona Gris del GATT. Los Acuerdos de Autolimitación (ADA) se constituyen así en instrumentos principales del llamado neoproteccionismo<sup>113</sup>.

Así pues, resulta coherente también afirmar que han presentado aparentes avances en el proceso de complementación de ciertas reglas del GATT como por ejemplo con el Acuerdo SG cuyo propósito desde sus inicios ha pretendido regular todos los aspectos concernientes a este asunto, estableciendo de este modo lineamientos generales en materia de salvaguardias, con normas vinculantes y de obligatorio cumplimiento. Normas las cuales pueden en teoría ayudar a dejar atrás las zonas grises para los miembros de la OMC; no obstante, pese a todo lo anterior es importante agregar que el acuerdo no ha podido generar aún muchos de los resultados esperados desde su configuración, debido a que ciertas disposiciones del GATT paradójicamente parecen incluso aún generar otras alternativas tal y como sucede con el artículo XIX “Medidas de urgencia sobre la importación de productos determinados” en el cual se plantea una posibilidad especial conocida como “Clausula de escape”, en cuya situación los estados pueden hacer uso de un mecanismo de ajuste, que permite la implementación de medidas de emergencia ante situaciones comerciales extraordinarias. Aspecto que plantea indirectamente la posibilidad de salvaguardar la producción nacional acorde a escenarios concernientes a problemas económicos de balanza de pagos entre otros escenarios más<sup>114</sup>.

Por lo cual se puede agregar de este modo que “[...] teniendo en cuenta que la idea del GATT surgió en tiempos de guerra, sus negociadores estaban realmente preocupados por la inclusión de

---

<sup>113</sup> *Ibíd.* P 7.

<sup>114</sup> OLARREAGA, Marcelo. La nueva agenda del comercio en la OMC, Bogotá Editorial Centro Editorial Universidad del Rosario 2000 P 322-323.

una cláusula de escape, que permitiera a las partes contratantes desviarse de cualquiera de sus obligaciones comerciales, con el fin de proteger sus intereses de seguridad nacional”<sup>115</sup>.

Igualmente los países que hacen uso de restricciones o salvaguardias a la exportación, suelen ser conscientes de cómo el régimen del sistema multilateral de comercio inhibe aparentemente este tipo de acciones, precisamente como estipula el artículo XI del GATT “Eliminación general de las restricciones cuantitativas”; no obstante, este mismo artículo plantea ciertas excepciones extraordinarias bajo las cuales los estados pueden implementar restricciones tal y como estipula básicamente el párrafo 2 a) “Prohibiciones o restricciones a la exportación aplicadas temporalmente para prevenir o remediar una escasez aguda de productos alimenticios o de otros productos esenciales para la parte contratante exportadora” y el párrafo 2 b) “Prohibiciones o restricciones a la importación o exportación necesarias para la aplicación de normas o reglamentaciones sobre la clasificación, el control de la calidad o la comercialización de productos destinados al comercio internacional”<sup>116</sup>.

Por lo tanto, es precisamente este segmento anterior, en donde los estados suelen justificar el uso de muchas de sus restricciones a las exportaciones, aunque igualmente si es necesario –tal como bien se ha señalado–, los estados buscarán otras estrategias y emplearán determinados artificios dentro de sus políticas económicas y comerciales, dados los aparentes vacíos en la normativa existente como por ejemplo sucede con los ADA y/o RVE, los cuales suelen ser asimismo preferidos por los gobiernos debido a que éstos ofrecen un nivel mayor de protección, respecto a las restricciones arancelarias para la exportación<sup>117</sup>.

Históricamente también resulta necesario hacer mención al como desde la configuración y puesta en marcha en 1995 de la misma OMC, se han reportado diversos casos de restricciones a la exportación de mercancías ante el OSD, el primero de ellos hace mención concretamente al

---

<sup>115</sup> FLORESTAL, Marjorie. Terror on the High Seas: The trade and development implications of U.S. National Security Measures. *Brooklyn Law Review*, 2007, Volumen 77, N° 2, P 408. Disponible en: [http://www.brooklaw.edu/~media/PDF/LawJournals/BLR\\_PDF/blr\\_v72ii.ashx](http://www.brooklaw.edu/~media/PDF/LawJournals/BLR_PDF/blr_v72ii.ashx) (Consultado en Agosto de 2012).

<sup>116</sup> Al respecto véase: GATT Artículo XI “Eliminación general de las restricciones cuantitativas” párrafos 2 a) y 2 b). Disponible en: [http://www.sice.oas.org/trade/ronda\\_ur/58.asp](http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/58.asp) (Consultado en Agosto de 2012).

<sup>117</sup> KONISHI, H., SAGGI, K. y WEBER, S. Endogenous trade policy under foreign direct investment, *Journal of International Economics*, 1999, Volumen 49, N° 2, P 289-308. Disponible en: [http://ac.els-cdn.com/S002219969800066X/1-s2.0-S002219969800066X-main.pdf?\\_tid=018acf9c-360e-11e5-bf45-00000aab0f01&acdnat=1438187128\\_6f8f79ac5f7d98f8efad8662babc8e15](http://ac.els-cdn.com/S002219969800066X/1-s2.0-S002219969800066X-main.pdf?_tid=018acf9c-360e-11e5-bf45-00000aab0f01&acdnat=1438187128_6f8f79ac5f7d98f8efad8662babc8e15) (Consultado en Agosto de 2012).

DS107 de noviembre de 1997, en donde las Comunidades Europeas (CE)<sup>118</sup> de aquel entonces actúan como reclamantes, demandando a la República de Pakistán por hacer uso de medidas y políticas comerciales de éste tipo, las cuales presuntamente violaban en concreto lo dispuesto en el artículo XI del GATT sobre “Eliminación general de las restricciones cuantitativas” además posiblemente de otras disposiciones del mismo acuerdo, generando de esta manera que se presentara, desde la posición de la parte demandante, un detrimento y menoscabo en las ventajas resultantes, concretamente porque ésta medida limitaba al acceso de las industrias de la Comunidad Europea a una fuente competitiva de materias primas semi-elaboradas tal y como se establecía en la celebración de consultas del demandante en su momento<sup>119</sup>.

Así este podría considerarse como tal, uno de los primeros precedentes dentro del seno de la OMC en donde el OSD intentó deliberar respecto al modo en que los estados pueden hacer uso de políticas comerciales restrictivas, en cuyo caso concreto pueden emplearse mecanismos que impidan la exportación de ciertos productos o materias primas, todo ello a través del establecimiento de restricciones y prohibiciones por parte de un gobierno central.

De otro lado y en un segundo momento, es importante identificar también para el caso de las restricciones arancelarias para la exportación de mercancías su naturaleza; cuya esencia también parece plantear de entrada ciertas ambigüedades, dado que no suele ser habitual dentro de la política comercial de los estados –como se ha recalcado anteriormente– que se graven las exportaciones; y aunque los aranceles a las importaciones sean claramente una barrera tradicional, existen muchas cuestiones pendientes por resolver respecto al modo en que se pueden

---

<sup>118</sup> Este concepto de “Comunidades Europeas” se refería inicialmente a la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (Euratom), ambas establecidas en el año 1958; incluso el término puede hacer también alusión a la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), creada en el año 1952. Posteriormente todos estos acuerdos darían origen oficial a una organización política y económica más compleja, la cual se conoce en la actualidad como la Unión Europea (UE) que se creó además a partir de un nuevo acuerdo denominado en ese entonces como el Tratado de Maastricht del año 1993 el cual constaba de tres pilares: la dimensión comunitaria (CEE/CE, CECA y Euratom), la política exterior y de seguridad común, y la cooperación en el ámbito de Justicia y Asuntos de Interior. En este sentido las Comunidades Europeas abarcan algunos de los ámbitos de la Unión Europea en un primer momento como son la ciudadanía dentro del bloque comercial, las políticas comunitarias y la Unión Económica y Monetaria; no obstante, desde la firma del Tratado de Lisboa del año 2009 se logró suprimir la estructura de los tres anteriores pilares y finalmente las Comunidades Europeas se integraron a la Unión Europea. Al respecto véase: SÁNCHEZ, Víctor. *et al* Derecho de la Unión Europea, Barcelona Editorial Huygens 2010 P 328.

<sup>119</sup> Al respecto véase: Solicitud de celebración de consultas presentada por las Comunidades Europeas Disponible en: [https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE\\_Search/FE\\_S\\_S006.aspx?Query=%28@Symbol=%20wt/ds107/1%29&Language=SPANISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=%28@Symbol=%20wt/ds107/1%29&Language=SPANISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#) (Consultado en Agosto de 2012).

clasificar todas aquellas BA que los estados pueden llegar a establecer, para todos los flujos de mercancías que se dirigen hacia otros mercados; es decir, sobre todos aquellos productos que son exportados.

En este sentido y de modo consecuente es válido afirmar que los aranceles a la exportación poseen una serie de características sumamente peculiares, debido a que son solo ciertas empresas nacionales y sectores productivos los que en este caso parecen verse afectados por las políticas comerciales implementadas por el gobierno central, quien eleva de manera deliberada y por medio de gravámenes o impuestos aduaneros, el costo de vender los productos nacionales en el extranjero y por consiguiente desincentiva a ciertas empresas domesticas a vender hacia los mercados internacionales<sup>120</sup>. De cualquier manera, cabe entonces destacar que los aranceles a la exportación suelen ser menos radicales respecto a las restricciones a la exportación, ya que por lo menos, estos primeros permiten la salida de materias primas o mercancías hacia otros países asumiendo un gravamen o impuesto aduanero que para este caso incrementará tan solo su costo de exportación; mientras que las segundas medidas, por lo general impiden la salida parcial o total de productos hacia otros mercados internacionales, a través de restricciones cuantitativas y/o contingentes por un lado o de salvaguardias por el otro<sup>121</sup>.

Por lo tanto e indiferente de la radicalidad en cada una de las medidas, en ambos casos; tanto en la implementación de BNA como de BA para la exportación de mercancías, es claro que éste tipo de políticas comerciales suelen emplearse para alcanzar ciertos objetivos de política económica, como por ejemplo garantizar el suministro interno sobre ciertas materias primas y mercancías imprescindibles en el mercado nacional además de generar ingresos adicionales recaudados por hacienda para robustecer el tesoro público del Estado<sup>122</sup> todo esto tal y como la evidencia empírica lo demuestra para el caso de algunos gobiernos.

[...] Sin embargo, aparte de las consideraciones de índole fiscal, también pueden percibirse derechos de exportación para alcanzar otros objetivos de la política comercial. Por ejemplo, pueden imponerse de modo temporal inmediatamente después

---

<sup>120</sup> PIERMARTINI, Roberta. Op. Cit. P 1-28.

<sup>121</sup> KONISHI, H., SAGGI, K. y WEBER, S. Op. Cit. P 289-308.

<sup>122</sup> ARYEETAY, Ernest; HARRIGAN, Jane y NISSANKE, Machiko. Economic Reforms in Ghana: The Miracle and the Mirage, Editorial Oxford Editorial Africa World Press 2000 P 169-352.

de una devaluación si la disminución del valor del precio de exportación en divisas no da lugar al esperado aumento de las exportaciones, pero reporta beneficios injustificados a los exportadores<sup>123</sup>.

Es así entonces como resulta coherente que se utilicen por parte de los gobiernos tanto restricciones no arancelarias como restricciones arancelarias a la de exportación de mercancías, especialmente cuando el país que aplica esta clase de políticas comerciales, enfrenta dentro de su economía una inflación generalizada sobre los productos que en efecto limita y/o grava, o también por otra serie de motivos entre los que pueden encontrarse tanto aquellos económicos relacionados con la balanza de pagos, como aquellos de carácter especulativos, tal y como se señaló anteriormente, estos primeros los cuales se encuentran precisamente regulados por el artículo XII del GATT “Restricciones para proteger la balanza de pagos” además de otros motivos incluso no económicos también muy importantes y estratégicos para los estados<sup>124</sup>.

En consecuencia se puede decir que este tipo de políticas comerciales, aunque poco habituales parecen venir cada vez más en aumento, incluso al punto de que ya se presentan asimismo algunas nuevas prácticas de proteccionismo agrario, en donde se busca mantener accesibilidad y precios más bajos sobre ciertas materias primas víveres y alimentos; y en general sobre los bienes agrícolas. Lo anterior debido a la notable demanda en algunos productos a nivel mundial durante los últimos años, tal y como ha sucedido con algunos víveres alimentos como los cereales, el trigo, los granos y el arroz, –por ejemplo–, cuya utilización y/o demanda ha venido experimentando, naturalmente por el comportamiento demográfico, un franco ascenso desde el 2005 hasta el 2015, logrando tan solo en este último lustro aumentos del 20%, 13%, 24% y 18% respectivamente según cifras oficiales del *Food and Agriculture Organization* (FAO)<sup>125</sup>.

---

<sup>123</sup> Al respecto: Internacional Trade Centre (ITC) y Commonwealth Secretariat (CS) Guía para la comunidad empresarial: El sistema mundial de comercio. 2a Edición 1999 en: <http://www.intracen.org/country/uruguay/trade-information/#sthash.EAJ05dmQ.EIO3uJUz.dpuf> Véase: Capítulo 7 Reglas Aplicables a las Exportaciones. P 133 Disponible en: [http://comerint3.tripod.com/documentos4\\_2.htm](http://comerint3.tripod.com/documentos4_2.htm) (Consultado en Julio de 2015).

<sup>124</sup> Véase al respecto: BONARRIVA, Joanna; KOSCIELSKI, Michelle y WILSON, Edward. Export controls: an overview of their use, economic effects, and treatment in the global trading system. Office of Industries U.S. International Trade Commission, 2009, Volumen 1, N° No. ID-23, P 1-23. Disponible en: <http://www.usitc.gov/publications/332/ID-23.pdf> (Consultado en Julio de 2015).

<sup>125</sup> Al respecto véase: OECD-FAO Agricultural Outlook 1970-2021, by commodity. Disponible en: <http://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?QueryId=36355&vh=0000&vf=0&l&il=blank&lang=en> (Consultado en Julio de 2015) y además: BONARRIVA, Joanna; KOSCIELSKI, Michelle y WILSON, Edward. Op. Cit. P 1-25. También: ARYEETAY, Ernest; HARRIGAN, Jane y NISSANKE, Machiko. Op. Cit. 169-352.

Aspecto que sin duda puede llegar a influir en algún momento para que algunos estados oferentes opten por aplicar aranceles –o medidas más restrictivas– a la exportación, ya que con ello se podrían limitar los flujos comerciales de salida garantizando así la oferta y el suministro nacional, como también percibir ingresos adicionales.

En cualquier caso y retomando la idea central de este apartado se puede decir que los aranceles a la exportación de mercancías, e incluso las restricciones no arancelarias, pueden entenderse como una especie de nuevo proteccionismo y por consiguiente como una política económica en la que usualmente los estados, y principales exportadores que disponen de ciertos recursos estratégicos, restringen el comercio de un modo muy diferente. Concretamente a través de gravámenes e impuestos aduaneros; todo esto por un lado, para amparar a ciertas industrias y sectores nacionales del sector secundario que por ejemplo emplean todos estos recursos (agrícolas y mineros) para transformarlos en bienes terminados de alto valor agregado, dado que las utilidades son mayores y económicamente más atractivas para los estados. Y por otro lado, para amparar a las personas que igualmente requieran estos recursos para su propia subsistencia tal y como justamente sucede con buena parte de los productos agrícolas y alimentos.<sup>126</sup>

Por lo cual se puede afirmar entonces que “[...] los países exportadores de productos primarios perciben derechos para mejorar su relación de intercambio. Además de que los aranceles también pueden utilizarse para controlar las exportaciones a fin de que el sector manufacturero nacional disponga de mayores recursos o con objeto de fiscalizar, por razones ambientales o ecológicas, la explotación de los recursos naturales del país”<sup>127</sup>.

En este sentido resulta coherente agregar también que aunque los aranceles pueden ser aplicados para ambos casos, tanto para las importaciones como para las exportaciones –motivo por el cual estos pueden ser entendidos como una forma de protección comercial–, el modo de operar de cada uno de estos es bastante diferente dentro de la política económica de los estados. Un claro

---

<sup>126</sup> RUTTEN, Martine; SHUTES, Lindsay y MEIJERINK, Gerdien. Sit down at the ball game: How trade barriers make the world less food secure. 2013, Volumen 38, N°1, P 1-10. Disponible en: [http://ac.els-cdn.com/S0306919212000991/1-s2.0-S0306919212000991-main.pdf?\\_tid=05457128-3b04-11e5-82e0-00000aacb35e&acdnat=1438732596\\_e509619f11e1db95e163b764bc4af5fd](http://ac.els-cdn.com/S0306919212000991/1-s2.0-S0306919212000991-main.pdf?_tid=05457128-3b04-11e5-82e0-00000aacb35e&acdnat=1438732596_e509619f11e1db95e163b764bc4af5fd) (Consultado en Julio de 2015).

<sup>127</sup> Véase: Internacional Trade Centre (ITC) y Commonwealth Secretariat (CS) Op. Cit. P 133.



ejemplo de ello puede ser el caso de Ghana<sup>128</sup> ya que por un lado los aranceles a la importación han sido de utilidad para promover la demanda de ciertos productos nacionales que no se necesariamente son escasos. Mientras que por otro lado, los aranceles a la exportación han sido útiles para desincentivar en ciertos casos la oferta nacional hacia el exterior de algunos productos que por lo general suelen ser escasos en el mercado interno o incluso externo; productos los cuales suelen ser empleados para abastecer de materias primas e insumos en general a ciertas industrias nacionales. Cabe también remarcar que estas BA para la exportación de mercancías pueden también compensar, en determinados casos, los ingresos para el acceso de productos importados cuando hay devaluación de la moneda local y en general pueden igualmente en ciertas circunstancias estabilizar problemas concernientes a balanzas de pagos<sup>129</sup>.

[...] Hay que considerar también que los costes de producción de algunos bienes con alto valor agregado se pueden incrementar bastante si se producen tensiones en el mercado de materias primas. Ejemplo de esto es la decisión de otro gobierno –en este caso puntual– la República Popular China quien en julio de 2010 llegó a reducir en un 40% las exportaciones de tierras raras y otros minerales a fines, combinado además con tarifas y/o aranceles a la exportación que oscilaban entre un 10% y un 25%<sup>130</sup>.

Sobre la implementación de aranceles a la exportación, –al igual que en el caso de las restricciones no arancelarias a la exportación–, resulta profundamente llamativo el cómo las disposiciones del GATT/OMC parecen manifestar significativos vacíos y zonas grises, las cuales no determinan con claridad absoluta, el nivel de legalidad en el caso de que un Estado pueda, dentro del sistema multilateral de comercio, hacer uso de este tipo de BA de salida. De hecho en la actualidad existe una creciente discusión en torno a la necesidad de que se desarrolle dentro de la OMC y el sistema multilateral de comercio un nuevo acuerdo cuyas normas delimiten todo el

---

<sup>128</sup> De acuerdo a estudios oficiales del Banco Mundial a principios de la década de los noventa, antes de que se constituyera oficialmente el sistema multilateral de comercio con la OMC, del total de estados existentes hasta ese entonces, ya unos 27 de éstos empleaba impuestos aduaneros para restringir la salida de mercancías. Es importante asimismo destacar que de acuerdo a los registros todos estos países se caracterizaban por ser economías en vías de desarrollo en cuyo caso sobresalía Ghana en primer lugar con aranceles ad-valorem equivalentes a un 12,37% seguido de países como Ruanda, Perú, Sri Lanka y la República Democrática del Congo con 8,31%; 8,29%; 4,16% y 4,12 respectivamente además por supuesto de otros países más. Véase: Banco Mundial. Impuestos a las exportaciones (% de la recaudación impositiva). Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/indicador/GC.TAX.EXPT.ZS?page=3> (Consultado en Julio de 2015).

<sup>129</sup> ARYEETAY, Ernest; HARRIGAN, Jane y NISSANKE, Machiko. Op. Cit. P 169-352.

<sup>130</sup> GUERRERO, Ricardo; MARRERO, Gustavo; MARTINEZ-DUART José M. y PUCH, Luis A. Biocombustibles líquidos: Situación actual y oportunidades de futuro para España. Madrid Editorial Fundación Ideas, 2010 P 48.

accionar sobre los gravámenes y/o aranceles a la exportación el cual el permita además regular todo este asunto de manera cabal y efectiva.

Lo anterior considerando el hecho de que los aranceles aduaneros pueden llegar a configurarse como una prohibición *de facto* a la exportación de mercancías cuando los niveles de los gravámenes sean tan altos que se termine generando una medida comercial como los “aranceles prohibitivos”<sup>131</sup> o incluso considerado el hecho de estos gravámenes pueden terminar matizándose también como una subvención indirecta a la exportación para el caso puntual de ciertas industrias locales del sector secundario, las cuales podrían verse beneficiadas por la disponibilidad de recursos y materias primas a bajos costos respecto a lo que terminarían adquiriendo tales materias primas la competencia internacional; aspecto por el cual esta política es en últimas fuertemente cuestionada por el derecho de la OMC dadas las posibles distorsiones al comercio que estas pueden ocasionar.

En cualquier caso e indiferente de estas consideraciones, la iniciativa de establecer dicho marco normativo aún no logra materializarse y podrían pasar años dentro del sistema multilateral de comercio, hasta que se lograra este cometido, teniendo en cuenta que existen otros asuntos quizás más prioritarios desde la perspectiva de la agenda y que igualmente existen otros factores como la falta de voluntad política entre los estados, para retomar las negociaciones de la Ronda de Doha en cuyo caso ya se ha generado discusión en torno a este tema<sup>132</sup>.

---

<sup>131</sup> Esta barrera arancelaria (BA) y/o gravámenes se caracterizan debido a que su nivel o tope se establece a una tasa tan alta, que prácticamente ningún tipo de comercio puede llegar a tener lugar con aquel gobierno en cuestión que impone esta medida; por lo tanto esta clase de arancel se puede tornar tan alto que en definitiva se hace imposible que el mercado meta sea atractivo; generándose así un más que claro desinterés en el comercio de dicha mercancía, tanto para su importación como su exportación, esto debido al agresivo cobro de impuestos aduaneros por parte de la administración pública. Al respecto véase: TREBILCOCK, Michael; HOWSE, Robert y ELIASON, Antonia. *The regulation of the international trade* Fourth Edition New York, Editorial, Routledge 2013 P 258.

<sup>132</sup> La Ronda de Doha es la primera negociación comercial entre los países Miembros de la OMC en cuyo caso se discuten dentro del programa de trabajo unas 20 esferas del comercio. En este sentido esta tiene como propósito adelantar diversas e importantes reformas del sistema de comercio internacional a través de la adopción de políticas comerciales que disminuyan los obstáculos al comercio además de efectuar la revisión de normas vigentes. Esta es usualmente conocida también como el Programa de Doha para el Desarrollo, ya que uno de sus intereses más ambiciosos es el de mejorar las perspectivas comerciales de los países en desarrollo. La Ronda se inició oficialmente en la Cuarta Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en Doha (Qatar) en noviembre de 2001. La Declaración Ministerial de Doha establecía el mandato para las negociaciones multilaterales, entre ellas las relativas a la agricultura, los servicios y un tema de propiedad intelectual, que habían comenzado antes e incluso dentro de esta se destaca también la aceptación de nuevos Miembros de pleno derecho dentro de la OMC como son La República Popular China y la región administrativa especial de Taipéi. En Doha, los Ministros aprobaron también una decisión sobre el modo de abordar los problemas con que tropiezan los países en desarrollo para aplicar los actuales Acuerdos

De este modo el tema de los aranceles a la exportación se torna en la actualidad como un asunto no propiamente regulado por las disposiciones del GATT dentro de la OMC, de hecho es válido señalar que este asunto ha tendido más bien a ser manejado directamente entre los estados según su propia discrecionalidad, todo esto a través de cláusulas especiales dentro de los tratados internacionales, que para este caso puntual se hacen manifiestas en los denominados Acuerdos Comerciales Regionales (ACR),<sup>133</sup> aunque también dentro del sistema multilateral de comercio se ha venido presentando una tendencia en cuyo caso los estados miembros de pleno derecho han optado por solicitar ciertas obligaciones especiales sobre aquellos países no miembros de la OMC que desean ingresar a este organismo; conllevando de esta manera a que aquellos estados no miembros interesados en hacer parte de dicho de la OMC se tengan que comprometer en sus protocolos de adhesión a no implementar este tipo de medidas y políticas comerciales indiferente de que las disposiciones del GATT y los textos jurídicos no sean del toda claras al respecto.

Por ello y en este sentido dentro de los protocolos son definidos algunos temas alusivos a la no implementación, o en su defecto, a la aplicabilidad mínima de aranceles sobre los flujos comerciales de salida, esto a fin de garantizar la cabal liberalización del comercio que a su vez constituye un tema central en la mencionada Ronda de Doha. Indiferente de este último aspecto está claro entonces que existen evidencias notables respecto a las falencias y vacíos significativos en la normativa del GATT/OMC; ya que de existir un ordenamiento jurídico claro y contundente dentro del sistema multilateral de comercio, éste tipo de tratados paralelos entre los países además

---

de la OMC. Al respecto véase: CHIBBARO, Arnaldo y GUARNERIO, Susana. Disciplinas Comerciales Multilaterales de la OMC y Negociaciones sobre Agricultura en la Ronda de Doha. Montevideo Editorial IICA 2003 P 10. Véase también: OMC Declaración ministerial Doha WT/MIN(01)/DEC/1. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/minist\\_s/min01\\_s/mindecl\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/min01_s/mindecl_s.htm) y También: OMC La Ronda de Doha. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dda\\_s/dda\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/dda_s.htm) (Consultado en Julio de 2015).

<sup>133</sup> Los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) son una figura especial dentro del derecho del GATT/OMC que permite que los estados lleven a cabo tratados entre sí; esto con la finalidad de buscar preferencias arancelarias además de alcanzar sucesivamente otros tantos objetivos más de naturaleza por supuesto comercial. En 2010 se alcanzó un número de ACR considerable que gravitaba alrededor de los 400 y que hasta datos del 2015 se mantiene prácticamente igual. Es importante destacar que esta práctica comercial evidencia desde la lógica de la globalización un fuerte regionalismo impulsado por las corrientes transfronterizas en aumento de mercancías, servicios y mano de obra. Igualmente los estudios defienden que este tipo de figuras en donde los países miembros establecen compromisos puntuales apuntan a contribuir de manera decisiva en la competitividad especialmente de los países en desarrollo. Al respecto véase: DANIELS, John D.; RADEBAUGH, Lee H. y SULLIVAN, Daniel P. International Business, Ciudad de México, Editorial Pearson Prentice Hall 2004 P 205-230. También véase: OCDE/OMC La ayuda para el comercio en síntesis 2009 Mantener el impulso P 95-118 y también: Acuerdos comerciales regionales: Hechos y cifras ¿Cuántos acuerdos comerciales regionales se han notificado a la OMC? Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/region\\_s/region\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/region_s.htm) (Consultado en Julio de 2015).

de compromisos adicionales para los nuevos miembros de la OMC, de seguro no se implementarían ya que de hecho serían completamente irrelevantes.

[...] Varios Miembros de la OMC de reciente adhesión, incluidos China, Mongolia, Arabia Saudita, Ucrania y Vietnam, se comprometieron en sus negociaciones previas a la adhesión a eliminar al menos algunos impuestos a la exportación, mediante compromisos de alcances y efectos económicos diversos. Los Miembros existentes pueden aplicar una considerable presión sobre los países en proceso de adhesión para que asuman obligaciones que exceden las normas generales de la OMC, y en concreto las concernientes a eliminar impuestos a la exportación<sup>134</sup>.

De este modo la situación jurídica de los aranceles a la exportación de mercancías es profundamente compleja, ya que en primera instancia, no solo existe una llamativa parcialidad entre los estados y miembros iniciales del sistema multilateral de comercio, quienes parecen no estar comprometidos al mismo nivel respecto a lo anterior y esto frente al grupo de nuevos estados miembros. Y en segunda instancia, porque al parecer no hay mucha claridad si al momento de redactarse el GATT e incluso al momento de llevar a cabo ciertos ajustes en 1994, poco antes de constituirse la OMC, existía consciencia plena sobre la magnitud y las repercusiones que podría traer este asunto de los aranceles a la exportación, para la propia dinámica y el futuro del comercio internacional “[...] por lo visto los redactores pasaron por alto el tema de los impuestos a la exportación, subestimaron problemas futuros, o tal vez deliberadamente reservaron esa área a las Partes Contratantes como un espacio de política.”<sup>135</sup>

Y quizás la situación anterior tenga mucho que ver en efecto con este último argumento sobre las posiciones políticas entre los estados contratantes mismos dado que durante la redacción del GATT, precisamente un año antes de su aprobación definitiva, el tema parece ser que se discutió en el *Preparatory Committee of the International Conference Trade and Employment* durante la Conferencia de Londres en noviembre de 1946 en cuyo caso se llegó a considerar incluso un borrador o posible nota complementaria dentro del artículo II del GATT “Listas de concesiones”

---

<sup>134</sup> CROSBY, Daniel. Situación jurídica y práctica de los aranceles a la exportación en la OMC. International Centre for Trade and Sustainable Development. Puentes Volumen 9 N° 5, 2008. Disponible en: <http://ictsd.org/i/news/puentes/33556/> Párrafo 16 (Consultado en Septiembre de 2012).

<sup>135</sup> Ibíd Párrafo 4.

la cual contemplara de forma explícita la regulación de aranceles a la exportación de mercancías<sup>136</sup>; no obstante, esta iniciativa no logró nunca materializarse y esta situación es en esencia una de las razones más fuertes por las cuales se atribuye que los aranceles a la exportación no estén técnicamente regulados en el GATT<sup>137</sup>.

De cualquier forma y pese a todas estas cuestiones de fondo, lo que si tiende a tornarse bastante claro desde el derecho de la OMC, es el modo en que suele ser empleado el artículo XI del GATT “Eliminación general de las restricciones cuantitativas” para intentar identificar de alguna manera el grado de legalidad o ilegalidad de aquellos estados que dentro del sistema multilateral de comercio, hacen uso de los aranceles a la exportación y es desde tal lógica que este artículo tiende a tornarse vital para la comprensión, hasta cierto punto, de la situación jurídica de este tipo de mecanismos comerciales todo ello considerando especialmente la premisa anterior. De hecho el artículo XI suele interpretarse desde la visión de algunos expertos como el mecanismo a través del cual se podría justificar el uso de éstas políticas.

[...] este hace referencia específicamente a los impuestos y derechos de exportación como medios por los cuales los miembros, pueden legalmente prohibir o restringir las importaciones y las exportaciones [...] además el artículo también se puede leer de manera positiva, es decir, afirmando que a los Miembros se les permite imponer o mantener prohibiciones o restricciones mediante la aplicación de derechos de aduana, impuestos u otras cargas<sup>138</sup>.

En este sentido y de manera llamativa cabe señalar también que en el viejo régimen del GATT no se presentó una sola diferencia sobre BA para la exportación de mercancías; no obstante ante el

---

<sup>136</sup> Al respecto véase: ONU United Nations - Economic and Social Council - Preparatory Committee of the International Conference on Trade and Employment - Committee II - Verbatim Report of the Fifth Meeting of the Procedures Sub-Committee Committee II Held at Church House Westminster, S.W.1 on Monday, 4th November, 1946, at 3.00 p.m. United Nations Economic and social council preparatory committee of the international trade conference on trade and employment. Verbatim Report. 1946. Disponible en: [https://docs.wto.org/gattdocs/q/1946\\_50.htm](https://docs.wto.org/gattdocs/q/1946_50.htm) y también en: <https://docs.wto.org/gattdocs/q/.%5CUN%5CEPCT%5CCII-PROPV5.PDF> (Consultado en Julio de 2015).

<sup>137</sup> Al respecto véase también: LAMBERT, Jeanne y RUEFFER, Sasha. Legal memo Mexican Mission to the WTO and Export Taxes under WTO Agreements. Disponible en: <http://graduateinstitute.ch/files/live/sites/iheid/files/sites/ctei/shared/CTEI/Law%20Clinic/Mexico%20-%20Export%20taxes%20under%20WTO%20Agreements%20%28final%20-%20June%29.pdf> (Consultado en Julio de 2015).

<sup>138</sup> CROSBY, Daniel. Op. Cit. Párrafos 7 y 8.

OSD, ya en el sistema de la OMC, se han llegado presentar diferencias relativas al uso de políticas comerciales en donde un Estado miembro de la OMC y del sistema multilateral de comercio aplica aranceles a la exportación de mercancías y concretamente en este caso sobre materias primas y recursos minerales.

Por lo tanto, según lo anterior, las únicas diferencias que se han llegado a presentar hasta la fecha son todas y sin excepción sobre la República Popular China; quién en un inicio fue demandado por los Estados Unidos por limitar la exportación de ciertas materias primas como bauxita, coque, espato flúor, magnesio, manganeso, carburo de silicio, silicio metálico, fósforo amarillo y cinc en el denominado caso DS394 del 2009<sup>139</sup>, situación que generó un importante precedente en este sentido, ya que otros países más como México, Japón y la Unión Europea posteriormente presentaron nuevas diferencias específicamente las DS395, DS398, DS431, DS432 y DS433<sup>140</sup> relacionadas con este asunto ante el OSD. Diferencias en cuyo caso se demandaba a China por violar presuntamente de manera general los artículos VIII, X y XI GATT entre otros posibles, además de incumplir sus compromisos respecto a no gravar las exportaciones; tal y como consta en su protocolo de adhesión firmado en el 2001 al momento de convertirse en miembro de pleno derecho de la OMC<sup>141</sup>.

## **2. Antecedentes y contexto**

El proteccionismo históricamente ha constituido pues dentro de cualquier sistema económico, un mecanismo para garantizar el funcionamiento de diversos sectores y del mismo aparato productivo en un Estado, esto debido a que en la mayoría de casos la aplicación de medidas restrictivas a la importación responden de un lado, a las dificultades relativas a competitividad de

---

<sup>139</sup> Véase: Solución de diferencias: Diferencia DS394 China-Medidas relativas a la exportación de diversas materias primas. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/cases\\_s/ds394\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds394_s.htm) (Consultado en Julio de 2015).

<sup>140</sup> Si bien todos estos casos también pueden estar relacionados con restricciones no arancelarias la exportación, ya que China implementó en su momento una importante multiplicidad de medidas. Igualmente estos son los casos que en la actualidad se han presentado ante la OMC todos ellos alusivos a tierras raras y minerales estratégicos. Al respecto véase: Las diferencias. Lista cronológica de las diferencias. Disponible: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/dispu\\_status\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_status_s.htm) (Consultado en Julio de 2015).

<sup>141</sup> Al respecto véase: Adhesiones: labor realizada en la OMC. Protocolos de adhesión de los nuevos Miembros desde 1995, incluidos los compromisos relativos a las mercancías. China. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/acc\\_s/completeacc\\_s.htm#chn](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/acc_s/completeacc_s.htm#chn) (Consultado en Agosto de 2015).

la empresa (factores endógenos) y de otro, a las mismas dificultades en el Estado (factores exógenos); por lo tanto, y en este orden de ideas ambas situaciones claramente pueden evidenciar importantes problemas en el entramado productivo que hacen imprescindible la intervención de las administraciones públicas, quienes a través de un amplio corolario de políticas y mecanismos, expresados en BA y BNA, buscan amparar y mantener en el mercado, todo ello con un trato preferencial, a toda ésta multiplicidad de empresas nacionales las cuales no pueden competir en condiciones normales –es decir sin proteccionismo–, contra los productos importados de las empresas extranjeras las cuales terminan en definitiva siendo discriminadas por la administración pública cuando son en efecto implementadas tales medidas restrictivas<sup>142</sup>.

Es por ésta razón entonces que todos estos mecanismos de intervención de los gobiernos centrales apuntan siempre a desincentivar la demanda de productos extranjeros en el mercado nacional; de hecho en el pasado las medidas más ortodoxas que se han empleado para restringir el comercio, han sido el cobro de impuestos aduaneros, puntualmente los derechos de importación, en cuyo caso los precios de las mercancías extranjeras que ingresan a un territorio aduanero nacional son elevados a través de gravámenes, todo ello con el propósito de disminuir la competitividad en el precio de los productos importados además de lograr la nivelación de éstos con los precios de los productos y mercancías nacionales, generados por empresas con dificultades de competitividad e incluso aquellas organizaciones nacientes las cuales por lo general requieren de este tipo de políticas comerciales<sup>143</sup>.

Igualmente también es importante señalar que pueden existir ciertos casos en los cuales esas mismas administraciones públicas decidan desde la perspectiva de su política económica, adoptar también medidas restrictivas sobre algunos productos importados que incluso no son elaborados a nivel nacional, es decir, sobre todas aquellas mercancías que –en teoría– no están afectando a la industria nacional. El motivo de ésta decisión tiende a estar relacionada y a responder en la mayoría de casos, con la posibilidad directa que tienen los estados para aumentar los ingresos en

---

<sup>142</sup> RITZER, George y DEAN, Paul. Globalization: A Basic Text 2nd Edition Oxford Editorial Offices 2015 P 421-423 y véase también: CHURIÓN, José Rubén. Economía al alcance de todos, Caracas, 2001 P 175.

<sup>143</sup> CARBAUGH, Robert J. Op. Cit. P 11-142 y véase también: REIS, Jose y FAROLE, Thomas. Trade Competitiveness Diagnostic Toolkit. Washington Editorial The World Bank 2012.

su tesoro público especialmente los PMA<sup>144</sup>; sin embargo, lo más usual es que no se adopten políticas proteccionistas sobre aquellas mercancías que no hacen parte de la producción nacional y menos sobre aquellas que son imprescindibles para el desarrollo económico del Estado. Por lo tanto y de acuerdo a todo lo anterior, las BA por ejemplo como política proteccionista apuntan en últimas hacia objetivos muy concretos asociados entonces a aspectos económicos y tributarios como también y de otro lado, a aspectos políticos y seguridad nacional.

“[...] un arancel no es más que un impuesto que recae sobre los artículos importados. Sus efectos básicos, son pues, encarecer los productos importados, lo que introduce una discriminación en contra de éstos respecto a los productos idénticos o similares fabricados en el país que impone el arancel. Todo esto conllevando además a que los productores nacionales obtengan así un margen de protección”<sup>145</sup>.

Aunque si bien es cierto que las BA son consideradas una interesante fuente de ingresos estatales claves para el robustecimiento del tesoro público; no obstante, es relevante destacar también que diversos estudios sugieren que la dinámica de la liberalización del comercio internacional ha cambiado drásticamente el modo en que los estados conciben el uso de los aranceles, al menos para el caso de importación; ya que primero, éstos no suelen ser precisamente el modo más atractivo para el recaudo de impuestos, debido a que existen dentro de las políticas fiscales de los estados, una gran gama de alternativas para que éstos obtengan ingresos<sup>146</sup> sin necesidad de que con este proteccionismo se corra el riesgo de potenciales conflictos de abastecimiento, los cuales obviamente se pueden llegar a presentar si se gravan los bienes importados que particularmente no se producen a nivel nacional<sup>147</sup>; y segundo, por qué el sistema multilateral de comercio ha

---

<sup>144</sup> Ibíd P 111 y véase también: OMC databases International Trade and Market Access Data. Simple Average Bound Tariff. Disponible en: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/statis\\_bis\\_e.htm?solution=WTO&path=/Dashboards/MAPS&file=Tariff.wcdf&bookmarkState={%22impl%22:%22client%22,%22params%22:{%22langParam%22:%22es%22}}](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_bis_e.htm?solution=WTO&path=/Dashboards/MAPS&file=Tariff.wcdf&bookmarkState={%22impl%22:%22client%22,%22params%22:{%22langParam%22:%22es%22}}) (Consultado en Agosto de 2015).

<sup>145</sup> TUGORES, QUES Juan. Economía internacional. Globalización e integración regional. Barcelona Editorial MacGrawHill 2002 P 60.

<sup>146</sup> Al respecto véase: FMI Manual de estadísticas de finanzas públicas 2001, P 1-227. Disponible en: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfs/manual/esl/pdf/all.pdf> (Consultado en Agosto de 2015).

<sup>147</sup> Al respecto véase: NWOSU, A.C. World economic recession and the ascendancy of protectionism: the case of the Nigerian agricultural sector, Agriculture and economic instability Ibadan, 1987 Editorial Gower P 51-54 y también: WERTHEIM, P. y ABRANTES, D. Shortage threat lingers. PEI Power Engineering International, 2007, Volumen 15 N° 1, P 20-22.



logrado regular significativamente este asunto con el artículo II “Listas de concesiones” del GATT además de lograr consolidar los aranceles para cada producto<sup>148</sup>.

De ésta forma es completamente claro que el Estado posee una gran multiplicidad de mecanismos por medio de los cuales es posible contribuir al incremento de los ingresos; de hecho estudios del FMI y otros organismos internacionales, (véase Esquema 1), revelan que en la actualidad dentro de éstos mecanismos, se encuentran por supuesto los impuestos –en cuyo caso se clasifican los derechos de importación e incluso los derechos de exportación–, las contribuciones sociales, las donaciones y otros ingresos. Así pues, cabe recalcar que dentro de la categoría de impuestos, los derechos de importación y los derechos de exportación, ambos representan tan solo un 6% del total de mecanismos que por lo general pueden aplicar los estados dentro de la categoría de impuestos, en donde sobresalen en el 94% restante, medidas como el impuesto sobre la propiedad, el impuesto sobre el valor agregado, el impuesto sobre las ventas, los impuestos sobre los bienes y servicios, entre muchos otros más<sup>149</sup>.

De manera global y respecto a las demás categorías como son las contribuciones sociales –en donde se pueden destacar las contribuciones a la seguridad social, las contribuciones de los empleadores, las contribuciones de los empleados entre otras tantas–, las donaciones –en donde sobresalen las donaciones de gobiernos extranjeros y de organismos internacionales entre otras–,y finalmente otros ingresos –en donde se pueden clasificar, las rentas de propiedad, los intereses, los dividendos y demás–; se concluye en definitiva que los derechos de importación y los derechos de exportación tan solo representan pues un 3% del total de los mecanismos de ingresos que en teoría pueden emplear los estados dentro de sus políticas fiscales para garantizar la entrada de dinero en las arcas del tesoro público<sup>150</sup>.

Es entonces en éste sentido que se puede aducir que las BA, tanto de entrada como de salida, puntualmente los derechos de importación –los cuales han sido más comunes entre éstos dos tipos

---

<sup>148</sup> Entender La OMC: Los Acuerdos. Aranceles: más consolidaciones, y cada vez más cerca de cero. Op. Cit. Véase también: Listas de Productos, Compromisos específicos de los Miembros. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/schedules\\_s/goods\\_schedules\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/schedules_s/goods_schedules_s.htm) Asimismo véase: Véase: El GATT Artículo II “Listas de concesiones” Op. Cit.

<sup>149</sup> Véase también: FMI Manual de estadísticas de finanzas públicas 2001. Op. Cit.

<sup>150</sup> *Ibíd.*

de impuestos aduaneros–, son indudablemente en la actualidad una herramienta y una fuente de ingresos para los estados proporcionalmente mínima e irrisoria –exceptuando algunos casos especiales– respecto a la gran cantidad alternativas que los estados pueden implementar dentro de su política económica y comercial para restringir los flujos comerciales de entrada como también los de salida.

### Esquema 1 Clasificación del ingreso y sus componentes

Ingreso	CONTRIBUCIONES SOCIALES
<b>IMPUESTOS</b>	
1 Impuestos sobre el ingreso, las utilidades y las ganancias de capital	35 Contribuciones a la seguridad social
2 Pagaderos por personas físicas	36 Contribuciones de los empleados
3 Pagaderos por corporaciones y otras empresas	37 Contribuciones de los empleadores
4 No clasificables	38 Contribuciones de los trabajadores por cuenta propia o no empleados
5 Impuestos sobre la nómina y la fuerza de trabajo	39 Contribuciones no clasificables
6 Impuestos sobre la propiedad	40 Otras contribuciones sociales
7 Impuestos recurrentes sobre la propiedad inmueble	41 Contribuciones de los empleados
8 Impuestos recurrentes sobre la riqueza neta	42 Contribuciones de los empleadores
9 Impuestos sobre sucesiones, herencias y regalos	43 Contribuciones imputadas
10 Impuestos sobre transacciones financieras y de capital	
11 Otros impuestos no recurrentes sobre la propiedad	<b>DONACIONES</b>
12 Otros impuestos recurrentes sobre la propiedad	44 De gobiernos extranjeros
13 Impuestos sobre los bienes y servicios	45 Corrientes
14 Impuestos generales sobre los bienes y servicios	46 De capital
15 Impuestos sobre el valor agregado	47 De organismos internacionales
16 Impuestos sobre las ventas	48 Corrientes
17 Impuestos sobre el volumen de ventas y otros impuestos generales sobre los bienes y servicios	49 De capital
18 Impuestos selectivos	50 De otras unidades del gobierno general
19 Utilidades de los monopolios fiscales	51 Corrientes
	52 De capital
	<b>OTROS INGRESOS</b>
	53 Rentas de la propiedad
	54 Intereses
	55 Dividendos
	56 Retiros de los ingresos de las cuasi-corporaciones
	57 Rentas de la propiedad atribuidas a los titulares de pólizas de seguros
	58 Arriendo de activos tangibles no producidos

20	Impuestos sobre servicios específicos	59	Ventas de bienes y servicios
21	Impuestos sobre el uso de bienes y sobre el permiso para usar bienes o realizar actividades	60	Ventas de establecimientos de mercado
22	Impuestos sobre los vehículos automotores	61	Derechos administrativos
23	Otros impuestos sobre el uso de bienes y sobre el permiso para usar bienes o realizar actividades	62	Ventas incidentales de establecimientos no de mercado
24	Otros impuestos sobre los bienes y servicios	63	Ventas imputadas de bienes y servicios
25	Impuestos sobre el comercio y las transacciones internacionales	64	Multas, sanciones pecuniarias y depósitos en caución transferidos
26	Derechos de importación	65	Transferencias voluntarias distintas de donaciones
27	Derechos de exportación	66	Corrientes
28	Utilidades de los monopolios de exportación o de importación	67	De Capital
29	Utilidades de operaciones cambiarias	68	Ingresos diversos y no identificados
30	Impuestos sobre las operaciones cambiarias		
31	Otros impuestos sobre el comercio y las transacciones internacionales		
32	Otros impuestos		
33	Pagaderos únicamente por las empresas		
34	Pagaderos por otras entidades distintas de las empresas, o no identificables		

NOTAS: Según el presente estudio del FMI estas son las cuatro categorías de ingreso que pueden emplear los estados dentro de su política fiscal; de las cuales se derivan sucesivamente un total de sesenta y ocho tipos de ingreso diferentes; todos ellos agrupados en cuatro categorías tales como impuestos, contribuciones sociales, donaciones y otros ingresos. Desde tal lógica los derechos de importación y los derechos de exportación se clasifican en la primera categoría de ingreso correspondiente a Impuestos.

FUENTE: Fondo Monetario Internacional Manual de estadísticas de finanzas públicas 2001 Capítulo 5 El ingreso y sus componentes. Disponible en: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfs/manual/esl/index.htm> (Consultado en Diciembre de 2012).

Asimismo y en relación a todo lo anterior cabe señalar nuevamente que las BA no son precisamente respecto a las BNA la manera más contundente para restringir el comercio y proteger a las empresas nacionales –a no ser que éstas primeras se expresen en aranceles prohibitivos–; en este sentido es claro entonces que las BNA tienden a ser más utilizadas

por los gobiernos dada su efectividad como política comercial<sup>151</sup> y que asimismo éstas tienden a ser creadas con una importante frecuencia por parte de los estados, lo que ha aumentado así su volumen y ha evidenciado además una más que notable multiplicidad de medidas de este tipo en los últimos años<sup>152</sup>. De hecho la creciente implementación de este tipo de mecanismos fue denominado en cierto momento, y considerando lo inédito de muchas de estas políticas no arancelarias, como el nuevo proteccionismo; el cual además para este caso se distinguió como todas aquellas medidas restrictivas que son aplicables solo a los flujos comerciales de entrada y/o importaciones<sup>153</sup>.

Igualmente aparte de toda esta situación es necesario agregar también que las BA han tendido a perder influencia en el comercio internacional en relación a los niveles que en algún momento llegaron a tener los aranceles, todo esto en parte tras la configuración de la OMC y la incursión de diferentes estados al sistema multilateral de comercio, ya que se hizo manifiesto el compromiso común por parte de todos éstos países de disminuir las BA y liberalizar el comercio de mercancías en general, todo ello estableciendo incluso unos niveles arancelarios máximos<sup>154</sup> conforme al artículo II b) del GATT

[...] Los productos enumerados en la primera parte de la lista relativa a una de las partes contratantes, que son productos de los territorios de otras partes contratantes, no estarán sujetos –al ser importados en el territorio a que se refiera esta lista y teniendo en cuenta las condiciones o cláusulas especiales establecidas en ella– a derechos de aduana propiamente dichos que excedan de los fijados en la lista<sup>155</sup>.

---

<sup>151</sup> KONISHI, H., SAGGI, K. y WEBER, S. Op. Cit. 289-308.

<sup>152</sup> GTA Cumulative number of protectionist measures taken, Since Jan '08. Op. Cit.

<sup>153</sup> LAZAR, Fred. The New Protectionism: Non-Tariff Barriers and Their Effects on Canada. Toronto, Editorial Canadian Institute for Economic Policy Series 1981 y véase también: SALVATORE, Dominick. Protectionism and World Welfare, New York, Editorial Cambridge University Press 1993, P 1.

<sup>154</sup> Secretaria de la OMC. A Handbook on Reading WTO Goods and Services Schedules. New York, Editorial Cambridge University Press 2009 P 1-55.

<sup>155</sup> Véase: El GATT Artículo II “Listas de concesiones” Op. Cit.

Por lo tanto, dichos productos estarán también exentos de un trato no menos favorable que el previsto de acuerdo a lo estipulado en la lista de concesiones y/o aranceles consolidados de la ya mencionada Ronda de Uruguay, que como bien ya se ha señalado finalizó en 1994 y en cuyo caso se consiguió que muchos países disminuyeran sus aranceles (Véase Esquema 2) además revolucionar toda la dinámica del comercio internacional. Esto debido a que en la presente ronda los países contratantes del GATT y precursores de la OMC lograron posiblemente la mayor negociación multilateral en donde se abordaron temas de diversa índole –como la apertura del mercado monetario, la protección a la propiedad intelectual, los mecanismos de solución de diferencias, la revisión de políticas comerciales, entre muchos otros más asunto estratégicos–, los cuales a su vez permitieron el establecimiento políticas muy concretas respecto a la adopción de las denominadas BA y a la liberalización del comercio en general<sup>156</sup>.

## Esquema 2

### Reducción de los aranceles a partir de la Ronda de Uruguay

País	Reducción
Argentina	4,9
Australia	8,2
Brasil	2,9
Canadá	4,8
Chile	0,0
Colombia	3,6
República Checa	1,3
El Salvador	3,8
Unión Europea	2,9
Hungría	2,8
Islandia	14,8
India	16,5

<sup>156</sup> GANELLI, Giovanni y TERVALA, Juha. Tariff–TaxReforms in Large Economies IMF Working Paper 2012 P3. Disponible en: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2012/wp12139.pdf> (Consultado en Noviembre de 2012) y véase también: LOWENFELD, Andreas F. International Economic Law Second Edition, New York, Editorial Oxford University Press 2008 P 64-71.

<b>Indonesia</b>	<b>11,0</b>
<b>Jamaica</b>	<b>12,5</b>
<b>Japón</b>	<b>2,6</b>
<b>Corea del Sur</b>	<b>8,7</b>
<b>Malasia</b>	<b>7,2</b>
<b>México</b>	<b>0,9</b>
<b>Nueva Zelanda</b>	<b>8,2</b>
<b>Noruega</b>	<b>3,5</b>
<b>Perú</b>	<b>10,8</b>
<b>Filipinas</b>	<b>8,6</b>
<b>Polonia</b>	<b>4,2</b>
<b>Rumania</b>	<b>3,6</b>
<b>Senegal</b>	<b>0,0</b>
<b>Singapur</b>	<b>9,3</b>
<b>Sri Lanka</b>	<b>14,8</b>
<b>Suiza</b>	<b>1,1</b>
<b>Tailandia</b>	<b>13,1</b>
<b>Túnez</b>	<b>0,0</b>
<b>Turquía</b>	<b>6,3</b>
<b>Estados Unidos</b>	<b>2,9</b>
<b>Uruguay</b>	<b>9,2</b>
<b>Venezuela</b>	<b>2,5</b>
<b>Zimbabue</b>	<b>6,0</b>

---

NOTAS: En la presente tabla se puede apreciar la disminución porcentual que experimentaron en promedio los aranceles de muchos de los países contratantes del GATT justo antes de que la OMC entrara en vigor. En este caso la disminución se logró para los bienes industriales durante la denominada Ronda de Negociación de Uruguay en donde se pueden destacar el caso de países como Chile, Senegal y Túnez que lograron una liberalización del 0% lo que evidencia pues, que en las últimas décadas se ha visto una mayor integración comercial, entre los países industrializados y los PMA quienes han reducido las BA al comercio y quienes por antonomasia han abierto sus mercados a la competencia internacional eliminando también muchas de las restricciones comerciales, cuantitativas y administrativas empleadas anteriormente de acuerdo según lo revela un estudio del Banco Mundial Finger, Ingco, y Reinckede1996 para los países considerados en éste estudio.

FUENTE: GANELLI Giovanni and TERVALA Juha Tariff–Tax Reforms in Large Economies IMF Working Paper 2012 P3 Disponible en: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2012/wp12139.pdf> (Consultado en Noviembre de 2012)

Las anteriores son entonces las razones principales por las cuales se puede afirmar que el proteccionismo contemporáneo no responde en su mayoría y proporcionalmente hablando a las BA, sino específicamente a las BNA, éstas últimas las cuales son ostensiblemente mucho más diversas y variadas dentro del comercio internacional, motivo por el cual éstas en muchos casos tienden a ser sumamente complejas de clasificar e identificar dada su propia naturaleza<sup>157</sup>.

[...] La definición más amplia de una BNA es cualquier medida diferente a un arancel que distorsiona el comercio. Las BA son fáciles de medir como también fácil de cuantificar. En contraste las BNA son usualmente grises; éstas poseen varias formas, tamaños y se pueden presentar de muchas maneras. Las BNA tienden a evidenciar una falta de características concretas y son a menudo carentes de datos e información precisa asimismo éstas implican una gran cantidad grandes áreas que están sujetas a las ambigüedades interpretativas<sup>158</sup>.

En cualquier caso, pese a toda esta situación en donde la OMC ha logrado avances importantes, estudios de GTA revelan que entre los más de 4530 mecanismos proteccionistas empleados durante el año 2015 para discriminar el comercio, solo 1089 medidas es decir un 22,9% corresponden a derechos aduaneros o BA; asimismo de ésta última cifra 814 medidas es decir 17,1% corresponden a BA para la importación y la cantidad restante 275 medidas es decir 5,8% pertenecen a BA para la exportación de

---

<sup>157</sup> Véase: Informe sobre el comercio mundial 2012. Op. Cit. P 6.

<sup>158</sup> RAZZAQUE, Mohammad y BASNETT, Yurendra. Regional Integration in South Asia: Trends, Challenges and Prospects. London Editorial Commonwealth Secretariat, 2014 P 95 y véase además: LINKINS, L. Communiqué released following visit of Bangladesh prime minister to India estimating tariff equivalents of non-tariff barriers. Washington, Editorial US international trade commission 2002.

mercancías<sup>159</sup>. Por lo tanto, en este orden de ideas se puede afirmar que aproximadamente el 77,1% de los mecanismos proteccionistas empleados para discriminar el comercio corresponden a BNA, lo que concluyentemente indica que mucho más de la mitad del comercio mundial se encuentra restringido por mecanismos de neoproteccionismo o BNA y no por mecanismos de proteccionismo clásico o BA<sup>160</sup>.

Así y de acuerdo a lo anterior es posible decir que la gran mayoría de políticas comerciales neoproteccionistas o en su defecto BNA se derivan por lo general de las denominadas normas técnicas o vistos buenos<sup>161</sup> que si bien no son barreras como tal, ya que apuntan a atender aspectos de calidad, tienden a ser en muchos casos un pretexto para la generación

---

<sup>159</sup> Al respecto véase: GTA Independent monitoring of policies that affect world trade. Report a measure, advanced Search. Disponible en: <http://www.globaltradealert.org/advanced-search> (Consultado en Agosto de 2015).

<sup>160</sup> Ésta afirmación se deriva de los trabajos de *Centre for Economic Policy Research* (CEPR) en cuyo caso se puede apreciar la primacía en efecto de las BNA tales como las ayudas de rescate, las devaluaciones competitivas, los subsidios al consumo, los subsidios a la exportación, prohibiciones a la importación, subsidios a la importación, entre muchas otras tantas. En estudios anteriores al 2015 las políticas de protección que han sobresalido fueron en su momento las medidas de rescate y ayudas estatales con un 27%, seguidas de las salvaguardias y mecanismos similares con un 24%, derechos de importación 13% y derechos de exportación 7%, normas técnicas 9%, medidas de inversión 4%, medidas de migración 4%, subvenciones a la exportación 3%, medidas de contratación pública 3%, prohibición a la importación 2% y otras medidas con 5% ; todas éstas como mecanismos proteccionistas para discriminar el comercio. Al respecto véase entonces: *Ibíd* y también: EVENETT, Simon J. *Débâcle: The 11th GTA Report on Protectionism*. Disponible en: [http://www.globaltradealert.org/sites/default/files/GTA11\\_0.pdf](http://www.globaltradealert.org/sites/default/files/GTA11_0.pdf) P 37 (Consultado en Agosto de 2015).

<sup>161</sup> Respecto a estas directrices es importante destacar que tales requerimientos son aplicables tanto para los flujos comerciales de entrada como de salida (importación y exportación) y su propósito apunta por lo general a garantizar la inocuidad de las mercancías que se comercializan. Así mismo es preciso hacer claridad que el GATT no contiene normas específicas que rijan la determinación del país de origen de las mercancías en el comercio internacional. Por lo cual se puede decir que históricamente cada parte contratante ha sido libre de establecer sus propias normas de origen e incluso en ciertos casos se pueden aplicar varias normas de origen diferentes según la finalidad de la reglamentación de que se tratara. Es importante señalar también que en los últimos años los países han tendido a admitir que la armonización de las normas de origen –es decir, el establecimiento de normas de origen que apliquen todos los países y que sean las mismas sea cual fuere el objetivo de su aplicación– facilitaría las corrientes de comercio internacional. De hecho, los países son cada vez más consientes en que una mala utilización de las normas de origen puede terminar por convertirlas en un instrumento de política comercial, por ello el tema se ha convertido en objeto de discusión en diversas oportunidades dentro del seno del sistema multilateral de comercio, especialmente cuando se desarrolló el Acuerdo Sobre Normas de Origen con el fin de la Ronda de Uruguay y la llegada misma de la OMC. Al respecto véase: Información técnica sobre las normas de origen. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/roi\\_s/roi\\_info\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/roi_s/roi_info_s.htm) (Consultado en Diciembre de 2012).



de protección encubierta<sup>162</sup> expresada en trámites excesivos. Aunque también están los contingentes o cuotas de importación, entre otros mecanismos más, además de las salvaguardias mismas como medidas de urgencia cuyo caso como política comercial restrictiva, constituye posiblemente la medida más agresiva de todas, ya que en ésta se puede prohibir el ingreso y/o importación de ciertos de productos desde el exterior hacia un territorio aduanero nacional concreto, aunque como bien ya se mencionó con anterioridad, estas también pueden implementar adicionalmente el uso aranceles en ciertos casos.

Es pues en este sentido que las BNA o éste denominado el neoproteccionismo, aplicado particularmente a las importaciones, ha representado toda una parafernalia de mecanismos restrictivos dentro del comercio internacional; que además respecto a la implementación de BA tiende a tomar un mayor protagonismo por todos los motivos expuestos anteriormente; por lo tanto –y retomando algunas de las ideas iniciales de este apartado– las BA si bien siguen siendo un importante mecanismo restrictivo dentro de las políticas comerciales en la mayoría de países, éstas han dejado de ser determinantes como una fuente de ingresos, especialmente en las economías más adelantadas<sup>163</sup>, las cuales dadas sus características productivas disponen de diversas fuentes de ingresos, considerando la dinámica y el importante volumen de su comercio, además de evidenciar sistemas de recaudación más eficaces dentro de las políticas fiscales, lo que en efecto representa en últimas una importante ventaja de todos éstos países respecto a los PMA<sup>164</sup>; aspecto que en definitiva otorga un sólido argumento dentro del sistema multilateral de comercio en torno a la necesidad de abogar por las disposiciones de Trato Especial y Diferenciado.

---

<sup>162</sup> El término de protección encubierta al comercio suele estar referido dentro de la OMC a todas aquellas medidas que interfieren con los flujos de comercio. Si bien una norma técnica puede interferir también en la dinámica del comercio como tal, en principio ésta apunta a garantizar la calidad y la inocuidad de las mercancías; no obstante, en muchos casos éstas medidas también puede matizarse en una protección encubierta, esto en la medida en que tales mecanismos se desvíen de este propósito y terminen constituyendo una medida arbitraria e injustificada de discriminación a la importación o a la exportación incluso. Al respecto véase: CONDON, Bradley J. El Derecho de la Organización Mundial de Comercio Tratados, Jurisprudencia y Práctica. Londres Editorial Cameron May 2007, P 547.

<sup>163</sup> CARBAUGH, Robert J. Op. Cit. P 111.

<sup>164</sup> TANZI, Vito y ZEE, Howell. La política tributaria en los países en desarrollo. Fondo Monetario Internacional, 2001, Temas de Economía 27, P 1-25. Disponible en: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/issues/issues27/esl/issue27s.pdf> (Consultado en Diciembre de 2012).

[...] Así al paso del tiempo, los ingresos arancelarios han disminuido como fuente de los ingresos en las naciones industriales, incluso en países como los Estados Unidos. Es importante destacar que en 1900, los ingresos arancelarios constituyeron 41% de las recaudaciones del gobierno estadounidense; en 2004, la cifra permaneció en 1%; sin embargo, en la actualidad muchas naciones en desarrollo confían en los aranceles como una fuente considerable de los ingresos gubernamentales<sup>165</sup>.

Aunque si bien las BA son proporcionalmente menos usadas respecto a las BNA a nivel general dentro del proteccionismo mundial, es importante destacar que algunos estados aún consideran la imposición de impuestos aduaneros sobre las importaciones, y en ciertos casos las exportaciones, como una importante fuente de ingresos para el tesoro público, especialmente los PMA, (véase Esquema 3), situación que en parte tiende a ser explicada por los bajos niveles de industrialización y diversificación en sus economías, por las dificultades manifiestas con la recaudación eficaz de los impuestos dentro de su política fiscal, además de la notable dependencia de muchos de éstos en la imposición misma de impuestos aduaneros dentro de su propio comercio internacional como una de las principales fuentes de ingresos para el tesoro público<sup>166</sup>.

### Esquema 3

#### Ingresos arancelarios en general como porcentaje de los ingresos gubernamentales

Países Menos Adelantados	Porcentaje	Países Desarrollados	Porcentaje
Bahamas	51,2	Nueva Zelanda	2,6
Guinea	47,9	Australia	2,5
Etiopia	33,5	Japón	1,2
Sierra leona	28,5	Canadá	1,2
Ghana	27,6	Suiza	1,2
Madagascar	26,9	Estados Unidos	1,1
República Dominicana	20,9	Reino Unido	1,0

<sup>165</sup> CARBAUGH, Robert J. Op. Cit. P 111.

<sup>166</sup> TANZI, Vito y ZEE, Howell. Op. Cit. P 1-25.

**Jordania**

**11,3**

**Islandia**

**1,0**

---

NOTAS: En el cuadro se revela como ciertos países, especialmente los PMA, dentro del sistema multilateral de comercio, basan gran parte sus ingresos a partir de la imposición de impuestos aduaneros dentro su comercio exterior como una importante estrategia en sus políticas fiscales; todo ello dadas sus condiciones particulares y la estructura de su propio sistema económico. Asimismo se puede apreciar como los países desarrollados perciben una mínima cantidad de sus ingresos por concepto de recaudo de aranceles aduaneros dentro de su comercio exterior.

FUENTE: CARBAUGH, Robert J. International Economics United States Editorial Cengage 2011 P 112 con datos de Government Finance Statics Yearbook Washinton DC (Consultado en Diciembre de 2012).

Por otro lado y como concierne más a fondo en esta investigación, el proteccionismo también puede ser empleado para restringir incluso la salida de productos que desde la política comercial de los estados son considerados como imprescindibles dentro de sus intereses económicos; tal y como sucede por ejemplo con los principales exportadores de una mercancía concreta, ya que éstos suelen ser los estados que más restringen la salida de tales mercancías cuando todas éstas atraviesan problemas de escasez<sup>167</sup>.

Aunque si bien este tipo de proteccionismo –tal y como se ha mencionado anteriormente es poco habitual–, resulta bastante llamativa la manera del como el FMI como una de las principales instituciones que integra el sistema multilateral de comercio, contempla dentro de su modelo sobre la “Clasificación del ingreso y sus componentes” (véase Esquema 1 numeral 27) un rubro o componente para agrupar todos aquellos ingresos que obtienen los estados por concepto de cobro de derechos de exportación<sup>168</sup>, especialmente cuando algunos artículos del GATT como el VIII, X, XI, XII, XIII, XIV, XX parecen plantear importantes dudas respecto al grado de legalidad de las acciones de los estados miembros

---

<sup>167</sup> RUTTEN, Martine; SHUTES, Lindsay y MEIJERINK, Gerdien. Op. Cit. P 1-10

<sup>168</sup> FMI Manual de estadísticas de finanzas públicas. Op. Cit. P 55.

de la OMC, cuando éstos hacen uso de este tipo de medidas y políticas comerciales proteccionistas.

Bajo tal lógica se puede afirmar que desde 1945 cuando entró en vigencia el convenio constitutivo del FMI –un par de años antes de que el GATT entrara también en vigor y funcionamiento– el incipiente sistema multilateral de comercio de ese entonces pareciera revelar no solo su propia génesis, debido en parte por la reciprocidad y dependencia de dicha institución en aquel entonces con el GATT y actualmente con la OMC; sino que pareciera además demostrar que el FMI concebido como institución, ya contemplaba y preveía la posibilidad de que los países pudiesen llevar a cabo en algún momento políticas en donde se aplicaran restricciones o en su defecto se hiciese efectivo el cobro de aranceles a la exportación de mercancías dentro del comercio internacional<sup>169</sup>.

Las funciones del FMI y de la OMC son complementarias. Como se declara en el convenio constitutivo del FMI, uno de los objetivos fundamentales del Fondo es “facilitar la expansión y el crecimiento equilibrado del comercio internacional”. El Fondo persigue ese objetivo de varias formas [...] En primer lugar, supervisando las políticas económicas de los miembros, prestando ayuda y promoviendo políticas macroeconómicas racionales, tipos de cambio apropiados y reformas que incentiven la liberalización del comercio. En segundo lugar, coadyuvando al establecimiento de un sistema multilateral de pagos para las transacciones corrientes a fin de eliminar las restricciones en los flujos de capital y en tercer y último lugar, alentando a los países a adoptar políticas orientadas al exterior, es decir, políticas que no establezcan discriminaciones entre la producción destinada al mercado interior y la exportación<sup>170</sup>.

Considerando entonces la idea anterior resulta profundamente interesante dentro del presente estudio que estas BA de exportación en efecto también puedan actuar como una

---

<sup>169</sup> *Ibíd* P 55.

<sup>170</sup> CAMDESSUS, Michel. Conferencia Ministerial Singapur WTO 1996 P 1. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/minist\\_s/min96\\_s/st30.pdf](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/min96_s/st30.pdf) (Consultado en Diciembre de 2012).

fuentes de interesantes ingresos para los estados; aparte de que el hecho mismo de implementar esta clase de políticas comerciales de restringir y gravar las exportaciones parece tomar cada vez más fuerza en ciertos productos. Todo ello especialmente cuando la dinámica del comercio internacional experimenta cambios sustantivos que obligan a los estados a buscar diferentes medidas para aumentar el tesoro público<sup>171</sup> dadas las crisis que se han llegado a presentar y sucesivamente la desaceleración de la economía mundial que estas pueden traer consigo. Llama también la atención de que algunos países se hacen cada vez más conscientes de lo que puede implicar para sus economías la implementación de todas estas medidas comerciales, ya que tales medidas pueden garantizar el suministro interno de ciertos recursos que progresivamente tienden a agotarse y que sucesivamente tienden a aumentar de precio en el mercado mundial<sup>172</sup>.

De este modo y bajo dicha lógica también es importante resaltar entonces que las restricciones a la exportación de mercancías –como en el caso de la importación– se configuran a partir de un amplio y significativo cúmulo de mecanismos, los cuales pueden impedir total o parcialmente la salida de productos nacionales hacia el exterior. Es decir que esta política comercial puede manifestarse también tanto para en el caso de las denominadas BNA como por supuesto para las BA, éstas últimas las cuales pueden ser aplicadas por los estados para interferir por ejemplo en el precio de las mercancías y desincentivar su salida, lo que hace pues que estas medidas –a menos de que se trate de una arancel prohibitivo– sean relativamente menos agresivas respecto a las primeras<sup>173</sup>. Esto debido a que para su exportación las empresas estarían prácticamente sujetas a la capacidad de asumir esta carga impositiva frente al gobierno, (véase Esquema 4), para lograr así su cometido de despachar mercancías hacia otros territorios aduaneros nacionales y no se dependería o estarían sujetas

---

<sup>171</sup> TANZI, Vito y ZEE, Howell.

<sup>172</sup> TARDIF, Eric. Op. Cit. P 765-800 también: VALERO, Alicia y VALERO, Antonio. Op. Cit. P 1074-1083 también: PIERMARTINI, Roberta. Op. Cit. P 1-28 véase: BOLOTOVA, Yuliya V. Op. Cit. P 321-341 y véase: BOUËT, Antoine y LABORDE, David. Food crisis and export taxation: The cost of non-cooperative trade policies. Review of World Economics, 2012, Volumen 148, N° 1 P 209-233.

<sup>173</sup> KÓNISHI, H., SAGGI, K. y WEBER, S. P 289-308.

a una prohibición o una restricción no arancelaria que puede ser más contundente o en efecto manifestar un nivel de proteccionismo mayor.

Así pues y retomando la idea inicial es posible hacer énfasis en que tanto dentro como fuera de la OMC y el sistema multilateral de comercio, se han presentado casos de países que no solo cobran BA a la exportación de mercancías, sino que además una muy buena parte de éstos han tendido a basar significativamente sus ingresos, y por lo tanto su política tributaria, recaudando una importante cantidad de dinero por concepto de aranceles a la exportación respecto a la totalidad de sus impuestos; asimismo es relevante señalar que muchos de éstos eran precisamente aquellos países que formalmente no eran miembros de la OMC y que no tenían compromisos.

#### **Esquema 4**

#### **Los 10 países que cobraron más aranceles a las exportaciones como porcentaje de la recaudación impositiva total antes de la OMC**

<b>País periodo 1990</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Posición</b>
Ghana	12,37	1
Ruanda	8,31	2
Perú	8,29	3
Sri Lanka	4,16	4
República Democrática del Congo	4,12	5
Namibia	3,64	6
Vanuatu	2,58	7
San Vicente y las Granadinas	2,45	8
Papúa Nueva Guinea	2,05	9
Camerún	1,89	10
Panamá	1,88	11
Belice	1,47	12
Bahamas	1,44	13
San Cristóbal y Nieves	1,43	14
República Árabe Siria	1,35	15

NOTAS: En base a la información disponible se pueden observar los 10 países que más ingresos perciben por concepto de aranceles a las exportaciones; todo ello, respecto a la recaudación total en impuestos durante el periodo de 1990 antes de la creación OMC hasta la actualidad. Es importante destacar que llamativamente muchos de estos países señalados en el presente escalafón rotaron significativamente de posición además de que posterior a la creación de la OMC algunas economías desarrolladas también terminaron por implementar en algún momento este tipo de medidas arancelarias.

FUENTE: Banco Mundial Datos Impuestos a las exportaciones Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/indicador/GC.TAX.EXPT.ZS?page=3> (Consultado en Julio de 2015)

De tal manera pareciera pues que aquellos estados que restringieron y que más ingresos perciben por concepto aranceles a las exportaciones respecto a su recaudación impositiva total durante el periodo 1990, tenían asimismo aspectos comunes explicados en buena parte entonces por no ser en ese entonces estados contratantes del GATT además de caracterizarse por ser estados con economías en vías de desarrollo o también PMA como bien la misma OMC las clasificaría unos años más adelante; ya que obviamente todos estos países no evidenciaban la mismas capacidades de muchos otros países para diversificar e innovar en sus sectores productivos<sup>174</sup> como tampoco para asumir –bajo estas condiciones–, las mismas responsabilidades como contratantes del GATT; aspecto que por supuesto sería tenido en cuenta más adelante en el proceso de configuración de la OMC cuando fueron desarrolladas las disposiciones del Trato Especial y Diferenciado el cual otorgaría un trato más favorable a todos los PMA que integraran el sistema multilateral de comercio<sup>175</sup>.

Cabe destacar que aparte de todos los motivos anteriores los cuales explican en cierto modo el por qué algunos países en aquella época solían hacer uso de BA para la exportación de mercancías; también es posible reconocer –aparte de su condición de PMA–, como varios de los países de la lista, (véase Esquema 4), además de los no relacionados en el escalafón,

---

<sup>174</sup> GONZALEZ LUNA, Alejandro. La estrategia de innovación de la OCDE empezar hoy el mañana. Ciudad de México Editorial Foro Consultivo Científico y Tecnológico. 2012 P 191.

<sup>175</sup> Al respecto véase: Disposiciones sobre Trato Especial y Diferenciado Establecidas en los Acuerdos y Decisiones de la OMC. Op. Cit.

no eran países contratantes del GATT tal y como sucedió con Ruanda, Vanuatu, Panamá, Bahamas, Saint Kitts y Nevis, Siria y Nepal<sup>176</sup>. Situación que efectivamente no generaba en muchos de éstos gobiernos compromisos vinculantes ante dicho ordenamiento jurídico internacional. De hecho es preciso reconocer asimismo que en el presente algunos de los países anteriores ni siquiera han podido convertirse en miembros de pleno derecho de la OMC tal y como sucede con Ruanda y Vanuatu, mientras que Bahamas y Siria solo poseen el estatus de gobiernos en condición de observador,<sup>177</sup> lo que por supuesto hace posible que todos éstos en últimas posean un política comercial mucho más discrecional debido a que no existen compromisos completamente vinculantes respecto al marco normativo del GATT y los textos jurídicos y en torno a la posición misma de la OMC.

Por lo tanto y en consecuencia con todo lo anterior se puede decir que en la actualidad los motivos por los cuales se puede justificar el uso de aranceles a las exportaciones de mercancías parecen gravitar en primer lugar, en función por ejemplo del Trato Especial y Diferenciado –ya mencionado–, en cuyo caso los PMA reciben por parte de los países desarrollados y miembros de la OMC un trato preferencial y más favorable<sup>178</sup>; en segundo lugar, en torno las denominadas zonas grises del marco normativo del GATT como parece interpretarse en el artículo XI párrafo 2 a) “Prohibiciones o restricciones a la exportación aplicadas temporalmente para prevenir o remediar una escasez aguda de productos alimenticios o de otros productos esenciales para la parte contratante exportadora”, el artículo XIX alusivo a la “Cláusula de escape” entre otros artículos más<sup>179</sup>; y en tercer y último lugar a todos los notables cambios en el devenir mismo del comercio internacional en donde las nuevas costumbres y el *statu quo* tienden a establecer profundas reflexiones en torno al grado de validez y la pertinencia en la adopción de ésta clase de medidas

---

<sup>176</sup> Al respecto véase: OMC. Los 128 países que habían firmado el Acuerdo General antes de finalizar 1994. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/gattmem\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/gattmem_s.htm) (Consultado en Agosto de 2015)

<sup>177</sup> Véase: Organización Mundial de Comercio (OMC) estados Miembros y Observadores. Op. Cit.

<sup>178</sup> Al respecto véase: Disposiciones sobre Trato Especial y Diferenciado Establecidas en los Acuerdos y Decisiones de la OMC. Op. Cit.

<sup>179</sup> TITO AÑAMURO, John Albero. Op. Cit. P 51 asimismo: BOTERO BERNAL, Andrés. Ensayo. Op. Cit. P 33-61 también: LUHMANN, Niklas. Op. Cit. P 445.



comerciales e incluso nuevas normas, por parte de los estados que integran el sistema multilateral de comercio<sup>180</sup>.

En este orden de ideas se puede decir que en el presente aquellos estados que encabezan la lista de los gobiernos que aplican restricciones de este tipo o que cobran una significativa cantidad de aranceles a la exportación respecto a la recaudación impositiva total, suelen ser en su gran mayoría los PMA, quienes justifican estas medidas arguyendo a motivos de diversa índole en donde en la mayoría de casos terminan interfiriendo elementos de seguridad nacional, como por ejemplo el mantenimiento del suministro interno, y la estabilidad en los precios de todos aquellos recursos<sup>181</sup> que precisamente terminan siendo circunscritos a la práctica de éste neoproteccionismo inverso.

Aunque otro importante patrón que también puede incidir en la adopción de esta clase de mecanismos, es el hecho mismo de no pertenecer al sistema multilateral de comercio y la OMC, tal y como precisamente sucede con muchos de los países que en la actualidad implementan BA para la exportación de mercancías (véase Esquema 24). Si bien Rusia es el país que encabeza la lista en el presente con aranceles a la exportación que alcanzan 42,7% del total de sus impuestos recaudados<sup>182</sup> y es incluso considerado hoy por hoy uno de los países más proteccionistas del planeta con un total de 510 medidas proteccionistas según los estudios de GTA a datos del 2015<sup>183</sup>; cabe anotar que es solo hasta el año 2012 cuando Rusia termina por oficializar formalmente su ingreso como miembro de pleno derecho a la OMC. Motivo por el cual son asumidos por ésta economía, que además no es precisamente un PMA como los demás países de la lista, una serie de compromisos en donde éste gobierno se compromete a no restringir las exportaciones y por ende a no aplicar aranceles

---

<sup>180</sup> NANDA, Nitya. *Expanding Frontiers of Global Trade Rules: The Political Economy Dynamics of the international trading system*. New York, Editorial Routledge, 2008 P 216.

<sup>181</sup> BOLOTOVA, Yuliya V. Op. Cit. P 321–341. Asimismo véase: TARDIF, Eric. Op. Cit. P 765-800 y también: OHASHI, Hiroshi. 83-105

<sup>182</sup> Al respecto véase: World Bank, *Taxes on exports (% of tax revenue)*. Disponible en: <http://data.worldbank.org/indicator/GC.TAX.EXPT.ZS> (Consultado en Agosto de 2015).

<sup>183</sup> Global Trade Alert, *Measures Taken: Russian Federation*. Disponible en: <http://www.globaltradealert.org/> (Consultado en Agosto de 2015).

a la exportación de mercancías indiscriminadamente a razón de no generar distorsión al comercio internacional; todo ello, tal y como se establece en su protocolo de adhesión<sup>184</sup> situación por la cual se espera en últimas que éste asombroso porcentaje disminuya significativamente en los próximos años.

En el caso de los demás estados no miembros de la OMC y con mayor promedio de políticas arancelarias a las exportaciones que asimismo encabezan esta lista liderada por Rusia, esto como porcentaje de los ingresos fiscales, tal y como es el caso de Bielorrusia o Belarús, Bahamas y Etiopía<sup>185</sup> (véase Esquema 24); es válido afirmar que si éstos países fuesen estados miembros de la OMC, de seguro justificarían el uso de éstas medidas a partir de los motivos expuestos anteriormente y que de hecho en las diferencias presentadas ante el OSD fueron claves dentro de los argumentos de China como el único Estado demandado en la actualidad por la implementación de BA<sup>186</sup> según los casos DS394, DS395, DS398, DS431, DS432 y DS433 (véase Esquema 17).

En cualquier caso indiferente de esta situación anterior e inclusive dejando de lado las posibles interpretaciones que finalmente puedan derivarse del GATT; es absolutamente claro que aquellos países que no poseen el estatus de miembros de la OMC pueden –en teoría– implementar una política comercial mucho más discrecional en donde los niveles de

---

<sup>184</sup> Sobre Protocolo de Adhesión de Rusia a la OMC se plantea una discusión de fondo en torno a la pertinencia de los derechos a la exportación aplicados hasta el 2012 año en que se formaliza el ingreso de éste país al sistema multilateral de comercio; así algunos miembros manifestaron su temor de que esos derechos pudieran tener por efecto la discriminación contra los compradores extranjeros y el alza del nivel de los precios de exportación, por lo que los productores de países terceros tenían dificultades para abastecerse de esos productos y sufrían las consecuencias del aumento de los costos de producción resultantes de los mayores costos de los insumos. Asimismo pese a que Rusia sostiene que éstas se aplican solo por motivos fiscales y que las restricciones son sometidas a un examen regular el grupo de trabajo y demás delegados de la OMC solicitan formalmente a Rusia eliminar todas las prácticas discriminatorias injustificadas que subsisten en relación con los derechos de exportación aplicados; por lo cual se formaliza además una petición por parte de la OMC de aplicar los derechos de exportación de forma no discriminatoria, con arreglo incluso al artículo I del GATT de 1994. Al respecto véase: Protocolos de adhesión de los nuevos Miembros desde 1995, incluidos los compromisos relativos a las mercancías y los servicios. Informe del grupo de trabajo sobre la adhesión de la federación de Rusia a la organización mundial del comercio Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/acc\\_s/completeacc\\_s.htm#chn](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/acc_s/completeacc_s.htm#chn) P 172–195 (Consultado en Diciembre de 2012).

<sup>185</sup> World Bank, Taxes on exports (% of tax revenue). Op. Cit.

<sup>186</sup> Al respecto véase: Las diferencias. Lista cronológica de las diferencias. Op. Cit.

proteccionismo en la práctica sean mucho más significativos, debido a que tales países no poseen en definitiva los mismos compromisos legales y jurídicos o en su defecto una responsabilidad vinculante, tal y como sucede con todos aquellos países miembros de la OMC todo ello dentro del sistema multilateral de comercio.

### **3. ¿Qué es el proteccionismo?**

Como bien ya se ha hecho alusión con anterioridad el proteccionismo es una política económica y/o comercial que defiende todas aquellas medidas intervencionistas adoptadas por los estados, a fin de amparar la actividad económica nacional respecto a la competencia extranjera, todo ello a través de la implementación de procedimientos de control en el comercio exterior. Es entonces desde la perspectiva anterior que todas estas directrices y medidas terminan por condicionar la dinámica misma de las relaciones internacionales de un país respecto a los demás países en todo el mundo, todo ello considerando los efectos que todos estos mecanismos comerciales pueden ejercer en el ámbito político, económico y por supuesto social<sup>187</sup>.

De igual modo es válido agregar también que desde el análisis histórico el proteccionismo pareciera estar asociado y tener como un importante punto de referencia al mismo mercantilismo del siglo XVI, no solo por la posición que solían adoptar los gobiernos en aquella época frente a las mercancías provenientes del exterior, sino también por la posición misma del Estado en preocuparse superlativamente por el desarrollo de la industria. En este sentido el mercantilismo se caracterizaba por buscar la consecución de objetivos como tales como defender la idea de que los Estados deben ejercer un férreo control sobre la industria y el comercio para lograr así aumentar el poder de la nación generando monopolios de fabricación de determinados productos<sup>188</sup>; como asimismo lograr que las exportaciones

---

<sup>187</sup> BOZYK, Pawel. *Globalization and the Transformation of Foreign Economic Policy*, Burlington, Editorial Ashgate 2006 P 16-35.

<sup>188</sup> GASPAR, Feliu y SUDRIÁ, Carles. *Introducción a la historia económica mundial*, Valencia 2007 Editorial Guada Impresores P 62.

superen en valor a las importaciones y finalmente evitar a toda costa que las importaciones superen el flujo del comercio dentro del propio país, todo ello aplicando medidas de protección comercial. Por lo tanto, toda esta ideología económica mantuvo como precepto el principio de que la riqueza de una nación dependía sobre todo de la acumulación de capital y riquezas. En base entonces a ello se fundamenta además el principio de que la continua intervención del Estado sobre la economía es legítima, si tal está enfocada en la materialización misma de los objetivos anteriores<sup>189</sup>.

Bajo tal lógica este fenómeno terminó representando en gran parte para los países el auge mismo del comercio internacional; por ello, los pensadores mercantilistas defendían la idea de que el desarrollo económico se lograba por medio del enriquecimiento de las naciones, cuyo propósito solo se lograría manteniendo una balanza comercial positiva; es decir, conservando el volumen de las exportaciones por encima del volumen de las importaciones, lo cual terminaría sucesivamente redundando en el crecimiento de la riqueza nacional, que por lo general era expresada en joyas y metales preciosos que los países acumulaban en ese entonces<sup>190</sup>.

En este sentido, se puede decir entonces que mercantilismo como corriente y política comercial insidió en la dinámica y consecución del proteccionismo mismo generando importantes cambios y nuevos matices, concretamente con todo el proceso de surgimiento y consolidación de los denominados estados nación durante aquella época, lo que incluso representó un aumento ostensible del poder político para algunas regiones en el mundo;<sup>191</sup> por lo cual, en este sentido, las barreras aplicadas al comercio parecían aumentar, especialmente las BA las cuales solían ser empleadas muchos años atrás en periodos anteriores de la historia; y por medio de las cuales los gobiernos hacían efectivo el cobro de

---

<sup>189</sup> CASARES RIPOL, Javier. El pensamiento en la política económica Madrid Editorial Esic 2002 P 33-36.

<sup>190</sup> TORRES, Ricardo. Op. Cit. P 35.

<sup>191</sup> AUPING, Jonh. El análisis económico de los derechos humanos. Ciudad de México Editorial Plaza y Valdés editores 2004 P 105.

tributos e impuestos a los bienes a través de la imposición de aranceles en cada ciudad o región determinada.

[...] históricamente los derechos de aduana, expresados en forma de peajes o impuestos, se conocían desde la antigüedad. Éstos fueron impuestos por las ciudades de los imperios sobre los individuos. Los antiguos griegos en Atenas solían aplicar un derecho del 2% sobre las importaciones y exportaciones sobre las montañas Pieria. Los romanos también empleaban derechos tales como los impuestos estatales y provinciales o de la ciudad; de hecho desde los tiempos romanos los derechos de aduana constituyeron una parte importante de los ingresos públicos para las arcas de los imperios como regímenes políticos<sup>192</sup>.

Asimismo aunque el uso de restricciones al comercio entre distintas regiones a nivel mundial ha sido recurrente desde la misma antigüedad, incluyendo el cobro de aranceles a la exportación aunque en una proporción muy menor y con otros objetivos más de tipo recaudatorios<sup>193</sup>; el mercantilismo pareció marcar un precedente único para el desarrollo del comercio entre las naciones, ya que éste fomentaba el crecimiento de las industrias del Estado porque permitía a los gobiernos obtener ingresos mediante el cobro de impuestos los cuales en efecto permitían costear gran parte del gasto de muchas de éstas industrias, además de sufragar también gran parte de los gastos públicos incluyendo los gastos militares<sup>194</sup>. Aparte de los aranceles cabe destacar que la explotación de las colonias fue considerada una más que sobresaliente medida para la obtención de ingresos representados en metales preciosos además de diversas materias primas que terminaban también por influir directamente en la financiación de las propias industrias en los estados que adoptaban la corriente mercantilista<sup>195</sup>.

---

<sup>192</sup> VELIKIC, Veljko Op. Cit. P 1

<sup>193</sup> ASAKURA, Hironori. Op. Cit.

<sup>194</sup> GASCÓ, Mila. El gobierno de un mundo global: hacia un nuevo orden internacional. Barcelona, Editorial Intermón Oxfam 2004 P 45

<sup>195</sup> Véase: TACSAN CHEN, Rodolfo. Comercio Internacional, San José Editorial EUNED 2007 P 5-8 y véase también: RABUSHKA, Alvin. Taxation in Colonial America. Princenton Editorial Princeton University Press 2008 P 92-99.

De acuerdo a todo lo anterior es necesario también señalar que aunque el mercantilismo no es exactamente equivalente al proteccionismo, ya que dentro de ésta última corriente no se considera desfavorable necesariamente importar bienes provenientes del extranjero<sup>196</sup>, debido a que la importación misma de mercancías puede suponer –como se indicado antes– el recaudo directo de aranceles aduaneros y por consiguiente el robustecimiento mismo del erario público<sup>197</sup>.

En este sentido parecen no existir dudas, respecto a la incidencia conceptual en muchos sentidos del mercantilismo sobre el proteccionismo y como política comercial y económica; de hecho es lógico y concluyente afirmar que el mercantilismo como doctrina económica resultó determinante en la consolidación del proteccionismo mismo, de hecho sin pretender incurrir en anacronismos y guardando por supuesto las diferencias entre ambos periodos, es lógico afirmar también que aunque desde aquella época hasta la actual han acaecido una importante cantidad de hechos, el precepto básico del mercantilismo se puede percibir en muchos sentidos; todo ello considerando el hecho de que los estados intentan acumular grandes cantidades de riqueza representada en este caso no solo en oro sino especialmente en divisas, las cuales por medio del tipo de cambio pueden a su vez enfrentar los problemas de balanza comercial de los países, quienes en últimas procuran entonces mantener superavitaria esta cuenta, todo esto como un indicador de riqueza de los estados mismos<sup>198</sup> ya que éstas suelen ser empleadas para atender no solamente asuntos internos de infraestructura, sino para financiar además la deuda de muchos otros estados con problemas en sus balanzas de pagos.

---

<sup>196</sup> SILVA OTERO, Arístides y MATA DE GROSSI, Mariela. La llamada Revolución Industrial. Caracas Editorial Publicaciones UCAB 2005 P 169.

<sup>197</sup> GARDNER, Grant W. y KIMBROUGH, Kent P. Tax Regimes, Tariff Revenues and Government Spending. *Economica*, 1992 Volumen 59 N° 233, P 75-92.

<sup>198</sup> MENDOZA BELLIDO, Waldo y HERRERA CATALÁN, Pedro. Macroeconomía. Un Marco de análisis para una economía pequeña y abierta. Lima Editorial Fondo Editorial De La Pontificia Universidad Católica Del Perú 2006 P 75.

Un ejemplo claro de todo lo anterior puede ser precisamente el de la República Popular China, quien ha venido en los últimos años atendiendo de esta manera los inconvenientes de tipo económico de diversos países como Estados Unidos, entre otros tantos, todo ello comprando deuda con sus más de 3 billones de dólares en reservas internacionales<sup>199</sup>. En cualquier caso, y retomando la idea principal es importante entonces considerar bajo esta lógica que el proteccionismo comercial, desde el paradigma de la economía clásica, se desarrolla en su máxima expresión a mediados del siglo XVIII en donde aparecen reacciones y posiciones muy fuertes a favor de toda esta doctrina económica<sup>200</sup>.

Así y consecuencia se desarrollaron en su momento importantes teorías que justificaban de un modo contundente el intervencionismo de estado; expresado concretamente en políticas proteccionistas, en cuyo caso el ideal era lograr por ejemplo la autosuficiencia nacional especialmente en la producción de manufacturas además promover en la sociedad una clase consumidora no agrícola que propiciara la estabilidad de una agricultura próspera. Por lo tanto a fin de lograr el desarrollo de la industria se hacía entonces imprescindible la implementación de un sistema de impuestos aduaneros y de subsidios; los primeros, a razón de proteger a la industria nacional de la extranjera y los segundos, con la intención de estimular el crecimiento y la consolidación de las nuevas industrias que pudieran ser tan competentes como las extranjeras<sup>201</sup>.

Bajo esta lógica los principales defensores y partidarios del proteccionismo propugnan la implementación de esta clase de políticas comerciales, de hecho cabe anotar que tras la independencia de los Estados Unidos y su surgimiento como nación, se publica precisamente uno de los manifiestos que más apología ha hecho sobre el proteccionismo comercial y que sorprendentemente para algunos se mantiene vigente aún.

---

<sup>199</sup> Al respecto véase: Gold & Foreign Exchange Reserves, The People's Bank of China. Disponible en: <http://www.pbc.gov.cn/publish/html/2012s09.htm> (Consultado en Febrero de 2013) y véase también: Central Intelligence Agency Country Comparison: Reserves Of Foreign Exchange And Gold. Disponible en: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2188rank.html> (Consultado en Agosto de 2015).

<sup>200</sup> BALLESTEROS ROMAN, Alfonso J. Op. Cit. P 13

<sup>201</sup> KENWOOD A. G. y LOUGHEED, A. L. Op. Cit. P 119-121.

[...] publicado en 1791 “El Reporte sobre Manufacturas” no solo ha aportado justificaciones teóricas para la promoción de la industria y la fabricación nacional, sino también que ha otorgado importantes elementos que la legitiman el proteccionismo como una política comercial; así el documento presentó propuestas específicas para la acción del gobierno. Estas propuestas incluían mayores derechos de importación sobre determinados bienes finales, menores derechos de importación de ciertas materias primas, las sanciones pecuniarias, recompensas (subsidios a la producción) para determinadas industrias, asistencia del gobierno para la inmigración de trabajadores calificados, entre otras medidas. De hecho al día de hoy, el informe es a menudo considerado como la declaración americana por excelencia en contra la doctrina del laissez faire de libre comercio y presentó políticas activas para la acción de ese gobierno en favor de las manufacturas, incluidos los aranceles proteccionistas<sup>202</sup>.

Incluso al respecto dentro de estas teorías se afirmó que era clave que la implementación de estos aranceles terminaran generando conciencia y educación a las empresas locales para que éstas entendieran que las empresas extranjeras no eran más competentes por definición, sino más avanzadas en el desarrollo. En definitiva dentro de estas teorías a favor del proteccionismo también resultó preponderante exaltar el papel que debía existir entre la agricultura y la industria, ya que todo crecimiento industrial está supeditado por los excedentes de los productos precisamente agrícolas<sup>203</sup>.

Así y en este orden de ideas el proteccionismo como política comercial emplea diversos mecanismos para restringir las importaciones y en ciertos casos las exportaciones; todo a fin de amparar la industria nacional empleando, ya sea aranceles aduaneros o BA para encarecer el precio de los productos haciendo que el comercio exterior de entrada o salida

---

<sup>202</sup> IRWIN, Douglas A. The Aftermath of Hamilton’s “Report on Manufactures”. National Bureau Of Economic Research. 2003 Working Paper 9943 P 1. Disponible en: <http://www.nber.org/papers/w9943.pdf> (Consultado en Febrero de 2013).

<sup>203</sup> KENWOOD A. G. y LOUGHEED, A. L. Op. Cit. P 121.



no sea rentable o incluso empleando otros mecanismos que restrinjan con BNA o por otras vías diferentes a los aranceles aduaneros, el comercio exterior de entrada o salida amparando igualmente la industria nacional<sup>204</sup>.

No obstante, pese la marcada tendencia y el acentuado proteccionismo, el librecambismo logró también durante mediados del siglo XIX como una teoría y/o política comercial completamente opuesta, justificar de manera importante la no intervención por parte del Estado, ya que los resultados del excesivo proteccionismo adoptado por las naciones, parece contraer el crecimiento mismo del comercio internacional y generar diversos inconvenientes asociados incluso a guerras comerciales, en cuyo caso además los países y gobiernos tendían progresivamente a elevar los aranceles y barreras al comercio a un punto tal que se genera indefectiblemente una reacción en cadena en donde sucesivamente se manifiesta una tendencia generalizada a que los países adopten represalias por estas medidas y eleven a umbrales descomunales su propio proteccionismo a través de diversas políticas comerciales de éste tipo<sup>205</sup>.

[...] El librecambio es la circulación de mercancías sin trabas y sin derechos aduaneros de un país a otro. Se estableció como una reacción contra los abusos del mercantilismo y bajo la filosofía de orden natural y de la libertad, por lo que el librecambismo se constituyó en doctrina y se trató de aplicar a lo largo del siglo XIX. Bajo su forma más radical, el librecambismo pretende nada menos que la supresión total de toda forma de protección aduanera. Se debe otorgar el beneficio de entrada franca a los productos extranjeros, incluso si el país de donde proceden no concede el mismo favor a cambio<sup>206</sup>.

Así pues, algunos precedentes llamativos del librecambismo como política comercial se remontan al papel ejercido por buena parte de Europa quien a mediados del siglo XIX

---

<sup>204</sup> BALLESTEROS ROMAN, Alfonso J. Op. Cit. P 49-50

<sup>205</sup> O'ROURKE, Kevin y WILLIAMSON, Jeffrey. Globalización e historia. La evolución de una economía atlántica del siglo XIX. Zaragoza, Editorial Prensas Universitarias de Zaragoza 2006 P 13.

<sup>206</sup> BARNES, Harry. Historia de la Economía del Mundo Occidental, Ciudad de México, Editorial U.T.E.H.A. 1955, P 326

basada en los fundamentos y todo el sustrato teórico de la escuela fisiócrata además de las contribuciones de algunos economistas clásicos, logra implementar este modelo a través del cual esencialmente se buscaban disminuir los derechos arancelarios y obtener una mayor liberalización del comercio; ya que las bases de esta teoría, que fue evolucionando en el tiempo con nuevos aportes, se centran en que son mayores ganancias para el comercio internacional, cuando las naciones se enfocan y especializan en la producción de todos los bienes y mercancías en que efectivamente son más competitivos. Ya que toda esta situación les permitirá producir una mayor y mejor cantidad de bienes debido a la disponibilidad de los mismos y capacidad para producirlos; es decir, que desde la perspectiva de estas teorías las ventajas que genera el comercio internacional se deben a los excedentes generados por la especialización internacional de las naciones<sup>207</sup>. Postulado que se comenzó cada vez más a validarse por algunos países a través de la firma de acuerdos comerciales tal y como Inglaterra y Francia lograron hacerlo tras la consecución del acuerdo Cobden–Chevalier en 1860, el cual consolidó aunque de manera efímera, todo el modelo librecambista durante aquella década.

De este tratado se obtuvieron diversos e importantes resultados, en primera instancia, fue la iniciación de una larga serie de tratados aduaneros negociados en el mismo espíritu del librecomercio [...] En segunda instancia, los países cuyas economías estaban ligadas por acuerdos de tarifas reducidas en 1860 y aún después, empezaron necesariamente a cooperar en otros campos para obtener mayores ventajas posibles de la expansión del comercio internacional<sup>208</sup>.

Es claro entonces que desde sus propios inicios el proteccionismo ha marcado y sigue marcando el devenir mismo del comercio internacional, de hecho en la actualidad, la discusión sigue vigente ya que parece ser que muchos países no logran reconocer con precisión, que política comercial es más coherente a fin de lograr resultados definitivos que

---

<sup>207</sup> GOMES, Leonard. *The Economics and Ideology of Free Trade: A Historical Review*. Massachusetts Editorial Edward Elgar Publishing, 2003 P 30-63.

<sup>208</sup> KENWOOD A. G. y LOUGHEED A. L. Op. Cit. P 115

se reflejen no solo en el crecimiento de las economías sino especialmente en el desarrollo de los estados. Incluso resulta irónico el modo en que los mismos gobiernos que tienden a emplear un sistema económico a fin o congruente con las ideologías del libremercado no logran definirse completamente por esta política comercial, debido a los efectos que claramente puede generar sobre la industria nacional en una economía, la implementación misma de medidas que desregulen por completo las importaciones<sup>209</sup>.

En este sentido los argumentos a favor del libremercado y del proteccionismo son diversos y pareciera en efecto no existir una verdad absoluta al respecto, especialmente cuando cada una de estas políticas comerciales parecen acentuarse a través del tiempo en determinados momentos muy concretos, como por ejemplo tiende a suceder con el proteccionismo en tiempos de crisis<sup>210</sup>; en cualquier caso, y retomando la idea anterior, si bien la discusión entre ambas posiciones persiste, cabe señalar que históricamente el libremercado a mediados del siglo XIX logró un punto sobresaliente en su consolidación, ya que la firma de acuerdos comerciales y la fuerte tendencia de los países por abrirse al mercado tras un periodo marcado fuertemente por el proteccionismo, permitieron en últimas la consolidación de uno de los periodos sustantivamente más positivos para este modelo dentro del comercio exterior de los países.

Las estimaciones estadísticas disponibles, naturalmente poco fiables, sugieren que el valor de dicho comercio se duplicó entre 1830 y 1850, y que al menos se triplicó y quizá se cuadruplicó en los treinta años siguientes. En términos de comercio *per capita* se produjo entre 1833 y 1913 un crecimiento del 33%, y alcanzó un incremento espectacular del 53% por década en el periodo 1840 y 1870<sup>211</sup>.

---

<sup>209</sup> CAIN, Peter. *Free Trade and Protectionism*. Cambridge Editorial Routledge 1996 P 1600 y véase también: BHAGWATI, Jagdish N. *Free Trade Today*. New Jersey Editorial Princeton University Press 2002 P 5-18.

<sup>210</sup> MILLET SOLER, Montserrat y GARCÍA DURÁN, Patricia. Op. Cit.

<sup>211</sup> KENWOOD A. G. y LOUGHEED A. L. Op. Cit. P 118.

No obstante, tras el desarrollo del comercio internacional como tal y con el transcurso de los años, ya en la primera mitad del siglo XX, el proteccionismo se vuelve a manifestar de un modo significativamente marcado precisamente durante la gran depresión en 1929 trayendo consigo una serie de efectos que fueron más que adversos para el comercio mundial<sup>212</sup>; sin embargo, es importante agregar que pese a todos estos llamativos precedentes, pareciera que en la actualidad la misma discusión se mantuviera vigente aún pero a otro nivel, en donde se destaca por supuesto el cómo las restricciones al comercio tienden a ser progresivamente cada vez abundantes en el espectro de las BNA para las importaciones<sup>213</sup>. Situación que ha ocasionado un nuevo proteccionismo en donde los estados buscan alternativas casi inéditas para lograr su cometido de frenar los flujos comerciales de entrada, es decir las importaciones, todo esto con políticas comerciales no arancelarias que son profundamente difíciles de medir por el cómo estas se matizan en y se hacen latentes en vistos buenos y normas técnicas<sup>214</sup> como también por su nivel de “opacidad” en lo que suele ser entendido también como protección y/o restricción encubierta al comercio internacional<sup>215</sup>.

---

<sup>212</sup> MILLET SOLER, Montserrat y GARCÍA DURÁN, Patricia. Op. Cit. Y véase también: IRWIN, Douglas A. Op. Cit.

<sup>213</sup> Informe sobre el comercio mundial 2012 de la OMC. Op Cit. y véase también: GTA Cumulative number of protectionist measures taken, Since Jan '08. Op. Cit.

<sup>214</sup> CHURIÓN, José Rubén. Op. Cit. P 173.

<sup>215</sup> Este aspecto es profundamente complejo dentro del sistema multilateral de comercio, ya que los países tienden a matizar las BNA y/o MNA justificando tales como un mecanismo para garantizar la inocuidad y la seguridad nacional desde el ámbito de la salud de las personas. En este orden de ideas cada gobierno determina su propio nivel de riesgo aceptable, y por lo tanto puede adoptar las precauciones sanitarias que se consideran necesarias para garantizar la salud pública entre su población; no obstante, esta situación también puede terminar por generar conflictos de intereses ya que la autonomía de cada Estado también puede matizarse con intereses proteccionistas y no necesariamente propósitos que apunten a garantizar la inocuidad de las mercancías. Este fenómeno, suele ser entonces denominado "sustitución de políticas", y surge cuando los gobiernos no pueden aplicar otras políticas menos opacas (como los aranceles), o cuando los responsables del planteamiento de políticas desean ocultar determinados propósitos. En definitiva la opacidad de diversas MNA eleva notoriamente la dificultad para asegurar el cumplimiento de la normativa a nivel internacional, porque ésta depende de la capacidad de cada Estado de observar cómo cumplen su parte del trato los demás gobiernos, por lo cual se puede agregar finalmente que la opacidad tiene está directamente relacionada con la protección y/o restricción encubierta al comercio internacional. Al respecto véase: OMC Serie de Acuerdos de la OMC, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias 2010 P 22 Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/agrmntseries4\\_sps\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/agrmntseries4_sps_s.pdf) (Consultado en Junio de 2015) asimismo véase también: Informe Sobre El Comercio Mundial 2012. Op. Cit.

Inclusive es relevante agregar que la dinámica del comercio internacional ha venido tomado un rumbo, sin dudas, tan especial en el último siglo por los retos económicos asociados al agotamiento y sucesiva generación de escasez real –y deliberada por el intervencionismo de Estado en ciertos casos– todo esto sobre ciertas materias primas estratégicas, especialmente minerales, respecto a una demanda constante<sup>216</sup>; que todo este complejo escenario puede en muy buena medida explicar la proliferación misma de políticas proteccionistas aplicadas para los flujos comerciales de salida, entendidas por lo general como restricciones a las exportaciones.

Por lo tanto, y respecto a esta toda esta discusión es necesario destacar que si bien históricamente las restricciones a la exportación pueden existir en teoría desde hace siglos, partiendo por ejemplo de la antigüedad en donde hay registros que evidencian el uso de aranceles para la exportación por parte de algunos imperios<sup>217</sup>; estos no fueron en definitiva comunes durante todos estos años desde aquel entonces, y ha sido solamente en la edad contemporánea que se han comenzado a implementar más medidas de este tipo además de que las mismas poseen ahora nuevos propósitos muy alejados de la intención meramente recaudatoria con la cual inicialmente había sido creados<sup>218</sup>, aspecto que sin dudas parece entonces inclinar notoriamente toda la reflexión hacia la idea de que este tipo de mecanismos son en efecto una nueva práctica proteccionista dentro de las políticas comerciales de los estados.

De hecho a nivel político también se están presentando escenarios casi que inéditos en donde algunos países están adquiriendo un nuevo liderazgo, y en cuyo caso muchos otros podrían también ocupar una posición también determinante a nivel mundial considerando la disponibilidad de ciertos recursos que tienden a hacerse cada vez más importantes y por

---

<sup>216</sup> TARDIF, Eric. Op. Cit. 765-800.

<sup>217</sup> ASAKURA, Hironori. Op. Cit. P 36.

<sup>218</sup> *Ibíd.* P 14-292.

ende estratégicos para el desarrollo de diversas industrias tecnológicas que pueden ser en últimas determinantes dentro del comercio internacional<sup>219</sup>.

De acuerdo a lo anterior y consecuentemente estas nuevas dinámicas en las relaciones internacionales parecen también suscitar entonces nuevos mecanismos intervencionistas en ciertos estados que por consiguiente terminan, desde el imaginario de la seguridad nacional, incidiendo en la implementación de éstas prácticas restrictivas que históricamente no eran usuales pero que ahora pueden representar y garantizar importantes niveles de prosperidad y desarrollo. Por lo tanto estas nuevas prácticas comerciales que en efecto se pueden acentuar mucho más con el tiempo, terminan también siendo curiosamente una respuesta del como desde la administración pública y particularmente desde la política como los estados procuran garantizar la satisfacción cabal de sus intereses generales<sup>220</sup>.

---

<sup>219</sup> Sobre este tema el “Servicio de Investigación del Congreso de los Estados Unidos de América” logró llevar a cabo un completo estudio en donde se resalta la importante participación de La República Popular China y su incidencia directa en la cadena de suministro global de tierras raras. En este sentido los resultados de la investigación plantean una importante problemática debido a la vulnerabilidad de la oferta de estos recursos, que según algunas conclusiones preliminares se estima que la producción de China y efectivamente la producción mundial tienda a disminuir, esto debido al complejo escenario que viene presentándose; el cual se explicaría en primera instancia, por la progresiva tendencia a regularizar y establecer un entramado normativo más sólido para toda esta clase recursos minerales en general dentro de los países productores y en segunda instancia, al aumento mismo de los costos de capital, los cuales se requieren cada vez más y que se tornan asimismo imprescindibles para elevar la producción misma. De otro lado, desde la perspectiva misma de la sostenibilidad, están siendo ahora incorporados los costos ambientales como sociales, e incluso se están considerando los posibles incrementos en los costos laborales, debido a que estos comienzan a ser tenidos en cuenta en las operaciones de producción y elaboración. Es así entonces como, pese a la complejidad de las circunstancias, estas materias primas se tornan cada vez más imprescindibles para los Estados Unidos y para particularmente para su propio modelo energético nacional y por ende para el bienestar económico de ese país. En este orden de ideas todo este estudio constituye además un completo análisis que reflexiona también sobre la propia seguridad nacional de los Estados Unidos, ya que todos estos recursos naturales escasos se utilizan también para el desarrollo de nuevas tecnologías e incluso para aplicaciones militares. De igual modo el asunto de la seguridad alimentaria –u otros recursos estratégicos-, tiende en el tiempo también tomar un protagonismo importante, todo esto considerando el agotamiento de todos estos recursos, el papel de los principales productores en el mundo, la demanda mundial además de otras situaciones análogas como las que se presentan con el caso de los minerales y tierras raras que pueden en últimas propiciar escenarios políticos y situaciones relevantes dentro del actual paradigma de relaciones internacionales.

Al respecto véase: HUMPHRIES, Marc. Rare Earth Elements: The Global Supply Chain, Congressional Research Service, 2013, P 1-3. Disponible en: <http://fas.org/sgp/crs/natsec/R41347.pdf> (Consultado en Agosto de 2015). También: TARDIF, Eric. Op. Cit. P 765-800 también: VALERO, Alicia y VALERO, Antonio. Op. Cit. P 1074-1083 también: PIERMARTINI, Roberta. Op. Cit. P 1-28 véase: BOLOTOVA, Yuliya V. Op. Cit. P 321-341 y véase: BOUËT, Antoine y LABORDE, David. Op. Cit. P 209-233.

<sup>220</sup> BAYNE, Nicholas y WOOLCOCK, Stephen. The New Economic Diplomacy: Decision-making and Negotiation in International Economic Relations. Burlington Editorial Ashgate 2007 P 35-348.

[...] Algunos gobiernos aplican impuestos aduaneros en los bienes de exportación. Estos impuestos suelen ser aplicados comúnmente sobre los productos sin transformación; es decir sobre materias primas con uno o ambos de los siguientes objetivos: en primera instancia, para mantener una gran cantidad de un producto (en particular un alimento básico) en el país y de este modo controlar la escalada de precios. En segunda instancia, para promover un mayor valor agregado en el país tal y como aplica por ejemplo para productos alimenticios, maderas, minerales, entre otros los cuales resultan clave para la industria nacional. Por lo tanto las restricciones a la exportación adoptan diversas formas, como por ejemplo sucede con los aranceles a la exportación, pero también incluyen las restricciones cuantitativas, licencias, requisitos especiales entre otros tanto más. Aunque para el caso de la restricción cuantitativa a la exportación es importante destacar que, en principio, éstas se encuentran prohibidas por las normas de la OMC; sobre los derechos de exportación no hay disciplina sustantiva; sólo los esfuerzos bilaterales y multilaterales para revisar las normas actuales<sup>221</sup>.

Es así pues que toda esta tendencia y patrón de comportamiento comercial de algunos países podría concebirse quizás como nuevo proteccionismo, esto destacando por ejemplo el hecho de que las disposiciones del GATT y los demás textos jurídicos complementarios parezcan quedarse cortos, respecto a la concreción de legalidad de este tipo de prácticas comerciales –exceptuando al menos el caso de las restricciones cuantitativas–, situación que no solo supone una "deficiencia normativa"<sup>222</sup> sino también una posible falta de previsibilidad en torno al tema que por consiguiente sugiere la adopción de una nueva práctica comercial. Respecto a la idea inicial también es relevante destacar el hecho de que los gobiernos estén propendiendo ahora a restringir cada vez más las exportaciones de mercancías, no solo por la aplicación misma de BA sino también por la aplicación de una gran cantidad de BNA (véase Esquema 10, 11 y 17).

---

<sup>221</sup> REIS, Jose y FAROLE, Thomas. Op. Cit. P 85.

<sup>222</sup> Al respecto véase: KARAPINAR, Baris. Op. Cit. P 1143.

De hecho y en relación a toda esta idea anterior sobre el cómo éstas medidas pueden concebirse como un nuevo proteccionismo comercial, es necesario señalar que la evidencia demuestra que de todos los casos registrados ante el viejo régimen del GATT se presentaron muy pocas diferencias<sup>223</sup> tal y como también en la OMC ha sucedido<sup>224</sup>. En este orden de ideas es que se puede entonces afirmar que esta última clase y/o tipología de políticas comerciales aplicadas a las exportaciones, puedan llamarse desde la perspectiva y los aportes de esta investigación como “neoproteccionismo” y/o “neoproteccionismo inverso”<sup>225</sup>, todo esto considerando todas las ideas anteriores y el hecho mismo de solo

---

<sup>223</sup> Los tres casos concretos se relacionan a continuación: el (BISD II/28) de 1949 en donde entonces Checoslovaquia, el estado de aquel entonces, demanda a los Estados Unidos por implementar restricciones a la exportación de mercancías imponiendo presuntamente certificados y/o licencias de exportación. El (BISD 35S/98) de 1986 en donde el gobierno de los Estados Unidos demanda al gobierno de Canadá por el establecimiento de restricciones a la exportación de arenque y salmón sin elaborar; y finalmente el (BISD 37S/200) de 1990 en cuyo caso el gobierno de los Estados Unidos solicita al GATT establecer un grupo especial, esto a fin de analizar las políticas comerciales restrictivas sobre minerales como el cobre por parte de la Comunidad Económica Europea (CEE) –hoy Unión Europea–. En relación a todo este tema véase: Solución De Diferencias: Informes De Grupos Especiales. Diferencias planteadas en el marco del GATT. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/gt47ds\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/gt47ds_s.htm) (Consultado en Agosto de 2015).

<sup>224</sup> Los diez casos concretos se relacionan a continuación: el DS433, DS432 y DS431 de 2012 sobre las restricciones a la exportación de tierras raras, volframio (tungsteno) y molibdeno en donde Japón, la Unión Europea y los Estados Unidos respectivamente reclaman ante la República Popular China. El DS398, DS395 y DS394 de 2009 sobre las restricciones a la exportación de diversas materias primas en donde México, la Unión Europea y los Estados Unidos respectivamente reclaman ante la República Popular China. El DS194 del 2001 donde Canadá demanda a Estados Unidos por medidas que tratan como subvenciones las limitaciones de las exportaciones, también el DS155 de 1998 sobre las prohibiciones a la exportación de pieles de bovino y a la importación de cueros en donde la Unión Europea reclama ante Argentina. El DS120 de 1998 sobre determinadas mercancías en donde la Unión Europea reclama ante India. Y el DS107 de 1997 sobre las prohibiciones a las exportaciones de cueros y pieles en donde la Unión Europea reclama ante Pakistán. Al respecto véase: Solución de diferencias: las diferencias. Lista cronológica de diferencias. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/dispu\\_status\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_status_s.htm) (Consultado en Agosto de 2015).

<sup>225</sup> Si bien el presente término puede estar referido a todas las medidas implementadas en el presente por los estados para restringir el ingreso de productos usualmente de importación desde un país determinado hacia un mercado y/o territorio aduanero nacional concreto, todo esto haciendo uso barreras comerciales en donde no sean implementados impuestos aduaneros; es decir, en donde se adopten medidas sutiles tales como devaluaciones monetarias, en donde hayan abusos en la aplicación de las leyes antidumping, o excesos de las medidas sanitarias y fitosanitarias que apunten a intereses políticos y no propiamente a intereses asociados a la calidad de inocuidad del producto además de muchas otras tantas más que se pueden utilizar para restringir las importaciones. No obstante, y pese a esta notable aclaración dentro de la presente tesis, es necesario indicar entonces que también se hará referencia a neoproteccionismo –aparte de las políticas no arancelarias para la importación de mercancías–, para referirse a las nuevas tendencias proteccionistas en cuyo caso son implementadas políticas restrictivas tanto de tipo no arancelarias como arancelarias; empleados para restringir los flujos comerciales de salida (exportación); esto considerando que dentro del sistema multilateral de comercio los países no han empleado con una notable regularidad y frecuencia estos mecanismos para intervenir la exportación de mercancías. Además de que las restricciones no arancelarias y las restricciones



apenas en el siglo XX las restricciones a la exportación, tanto de tipo no arancelarias como aquellas de tipo arancelarias, hayan apenas empezado a popularizarse especialmente entre los PMA<sup>226</sup> quienes por sus condiciones económicas ven en estas medidas una serie de oportunidades “[...] por lo tanto, los aranceles a la exportación pueden ser comunes en los países en desarrollo. Por ejemplo, las exportaciones de cacao han llegado a ser gravadas en Ghana y las de petróleo por la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), con el fin de recaudar ingresos o promover la escasez en los mercados globales y de esa forma aumentar el precio mundial”<sup>227</sup>; todo ello curiosamente en un sistema multilateral de comercio regulado, en teoría, por el GATT y otros textos jurídicos complementarios que se crearon en su mayoría con el origen de la OMC y el acuerdo de Marrakech.

De acuerdo a todo lo anterior este término de neoproteccionismo se concibe entonces desde la idea de su naturaleza y su condición poco común dentro del comercio internacional contemporáneo; y desde la lógica misma de como los estados tienden a verse abocados en muchos casos por implementar políticas alternas y restrictivas de tipo no arancelarias para la importación o incluso políticas restrictivas para la exportación tanto de tipo no arancelarias como arancelarias; todas éstas adoptadas como una posible respuesta a los periodos de crisis<sup>228</sup>. Es por ello bajo ésta misma lógica que en su momento se hizo referencia a los conceptos de “neoproteccionismo no arancelario” y “neoproteccionismo arancelario”; en cuyo caso además de resultar ambos términos llamativos harían hincapié, en primera instancia a todas aquellas BNA que se apliquen a los propiamente a los flujos

---

arancelarias a la exportación ha sido reconocidas como un nuevo proteccionismo también; todo esto tal y como de hecho lo han venido resaltando también algunos autores en los últimos años. Al respecto véase: SALVATORE, Dominick. Op. Cit. P 1 También: CHURIÓN, José Rubén. Op. Cit. P 175. Véase igualmente: BOZYK, Pawel. Op. Cit. P 25. Y véase también: JAVED MASWOOD, Syed. Trade, Development and Globalization New York Editorial Routledge, 2014 P 24-70.

<sup>226</sup> Al respecto véase: JEONGHOI, Kim. Op. Cit. P 1-47 y también véase: REIS, Jose y FAROLE, Thomas. Op. Cit. P 85.

<sup>227</sup> CARBAUGH, Robert J. Op. Cit. P 111.

<sup>228</sup> BOZYK, Pawel. Op. Cit. P 25-166 y véase también: ERIXON, Fredrik y SALLY, Razeen. Trade, globalisation and emerging protectionism since the crisis. 2010 ECIPE Working Paper Volumen 1, N° 2, P 1-20. Disponible en: <http://www.ecipe.org/app/uploads/2014/12/trade-globalisation-and-emerging-protectionism-since-the-crisis.pdf> (Consultado en Agosto de 2015).

comerciales de salida; y en segunda instancia, a todas aquellas BA aplicadas también de manera exclusiva a las exportaciones.

Así pues y recapitulando es claro que el proteccionismo como política comercial suele ser objeto de exacerbadas discusiones, ya que para algunos gobiernos este es el modelo más acertado para garantizar el desarrollo de los estados y de todo su entramado productivo; mientras que por otro lado, muchos otros gobiernos ven el librecambismo como la solución más coherente para garantizar no solo el desarrollo y el crecimiento de los estados si no para promover el mismo comercio internacional entre los países<sup>229</sup>. Aunque también es preciso destacar que ningún país en el mundo ha logrado la implementación de políticas proteccionistas en su máxima expresión, como tampoco ningún otro ha logrado la implementación de políticas librecambistas absolutas<sup>230</sup>; de hecho la misma OMC como la principal institución del sistema multilateral de comercio que promueve el libre cambio, es plenamente consciente de la complejidad de todo este asunto en cuestión, y por ello dentro de su propio corolario de normas y valores, como bien sucede con el principio de Fomento de Prácticas Comerciales Leales ésta declara –tal y como se había hecho ya alusión–, que no es un ente de libre comercio absoluto, dado que se permite la adopción de BA y otras formas de protección en casos excepcionales<sup>231</sup>.

De todos modos y retomando entonces la idea central de esta parte, es necesario resaltar como la génesis misma del proteccionismo en la actualidad puede estribar en función de una serie situaciones asociadas a las peticiones de ciertos grupos económicos en una sociedad y cuyo resultado han terminado por ejercer una notable influencia en el desarrollo de BA y posteriormente de BNA<sup>232</sup>; de hecho es importante también agregar al respecto

---

<sup>229</sup> GOFF, Patricia. Limits to Liberalization: Local Culture in a Global Marketplace. New York, Editorial Cornell University Press 2007 P 17-32 y véase también: CAIN, Peter. Op. Cit. y asimismo: BHAGWATI, Jagdish N. Op. Cit.

<sup>230</sup> LUSZTIG, Michael. Op. Cit. P 1-272.

<sup>231</sup> CHIBBARO, Arnaldo. Op. Cit. P 11.

<sup>232</sup> STEINBERG, Federico. La economía política del proteccionismo. Cuadernos de Economía. 2006 Volumen 29 N° 06-096, P 65-95. Disponible en:

que un elemento histórico trascendental al cual es preciso referirse por ejemplo tiene que ver con la fuerte brecha cronológica en el proceso de industrialización de los países europeos y de Estados Unidos; ya que el desarrollo mismo de todas estas naciones en su apartado de competitividad, parece haber condenado al estancamiento a muchos otros países, por lo general en vías de desarrollo, quienes han intentado llevar a cabo su proceso de industrialización sin los resultados esperados, lo que ha conllevado a que muchos de éstos países subdesarrollados se hayan hecho partidarios de políticas proteccionistas<sup>233</sup>.

En este orden de ideas los postulados clásicos del proteccionismo parecen efectivamente ser adoptados por diversos gobiernos en la actualidad, ya que sus políticas apuntan claramente a influir en el desarrollo de ciertas actividades económicas incipientes, todo ello a partir a partir de la intervención estatal, la cual deberá en este caso resguardar la industria nacional. Es pues en este sentido que el proteccionismo desde hace ya varios siglos ha sido tipificado como política comercial que además posee una importante aceptación entre algunos estados quienes tienden a ver absolutamente coherente la implementación de este tipo de medidas dentro de su comercio exterior; bajo tal lógica, toda esta doctrina económica puede ser descrita entonces como una práctica resultado de la implementación de diversas acciones intervencionistas del Estado –especialmente las de carácter comercial–, las cuales apuntan a desincentivar la demanda y el consumo de productos provenientes de mercados extranjeros, todo a razón de lograr que la población consuma los bienes domésticos favoreciendo de este modo los intereses económicos del Estado<sup>234</sup>.

En general el proteccionismo suele aplicarse contra las empresas de otros estados que han logrado especializarse a tal nivel que su propia productividad atenta contra todas aquellas empresas cuyos factores internos de productividad e incluso factores externos

---

[http://web.uam.es/departamentos/economicas/analecon/analisis\\_economico\\_es/cuadernos\\_de\\_economia/numeros/80/80\\_02.pdf](http://web.uam.es/departamentos/economicas/analecon/analisis_economico_es/cuadernos_de_economia/numeros/80/80_02.pdf) (Consultado en Agosto de 2015).

<sup>233</sup> LEVY-ORLIK, Noemy. Protectionism and industrialization: a critical assessment of the Latin American industrialization period. *Brazilian Journal of Political Economy*. Volumen 29, N° 4, 2009. P 436-453.

<sup>234</sup> KRUGMAN, Paul; OLNEY, Martha L. y WELLS, Robin. *Fundamentos de economía*. Barcelona Editorial Reverté 2007 P 335.

(infraestructura, carreteras, puentes, puertos etc.) en contraste no han sido plenamente desarrollados. Por lo tanto esta incapacidad de las empresas nacionales quienes no pueden producir bienes con un elevado nivel de calidad, con alto valor agregado y sobre todo con un bajo precio de venta en el mercado; puede atribuirse entonces a factores internos y generalmente controlables por la empresa como son los concernientes a su administración y a la habilidad misma de optimizar sus procesos. Asimismo por otro lado es importante reconocer que dicha incapacidad también puede explicarse por factores externos generalmente no controlables para la empresa y que en buena parte responden al comportamiento de los estados en función de su buena gobernanza y habilidad para asignar mejor sus recursos<sup>235</sup>.

Es así desde esta lógica entonces en cuyo caso aquellos estados con problemas de gobernanza y bajos niveles de desarrollo e infraestructura, optan quizás por la vía más fácil la cual no atiende el problema estructuralmente y que consiste por lo tanto en adoptar políticas arancelarias o BA además de políticas para-arancelarias o BNA, cuya naturaleza trastoca la competitividad de las empresas extranjeras, trayendo consigo una serie de efectos negativos para el comercio interno y especialmente para el comercio internacional, ya que para algunos éstas medidas terminan ocasionando problemas de optimización en la asignación misma de los recursos y/o distorsión al comercio<sup>236</sup>.

[...] Los aranceles generan ineficiencia en la producción porque permiten subsistir a unas empresas o que los fabricantes nacionales produzcan unas cantidades incurriendo en unos costos superiores a los necesarios en la economía internacional además de generar también ineficiencia en el consumo porque se

---

<sup>235</sup> Véase: PAJÍN, Leire. Estado de bienestar y competitividad: la experiencia europea. Madrid Editorial siglo XXI 2007 P 531 también: CANALS, Jordi. Competitividad internacional y estrategia de la empresa. Barcelona Editorial Ariel 1991 Al respecto también: FUNDES Latino américa. Restricciones del entorno a la competitividad empresarial de América Latina. Cochabamba Editorial Fundes 2007 P 36-83.

<sup>236</sup> Al respecto véase: International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD). Amenaza proteccionista sigue en la mira. 2009 Revista Puentes Volumen 10, N° 3. Disponible en: <http://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/amenaza-proteccionista-sigue-en-la-mira> (Consultado en Agosto de 2015).

está desplazando del mercado a consumidores que estarían dispuestos a pagar lo que en verdad cuesta producir ese artículo (precio mundial), pero que no están dispuestos a pagar ese precio mundial más el sobreprecio artificial del arancel<sup>237</sup>.

Lógicamente los argumentos anteriores a favor y en contra del proteccionismo son lo suficientemente fuertes como para generar una dicotomía en la implementación de la política comercial de los países en donde por un lado se aboga por el proteccionismo y por el otro se aboga por supuesto a favor del libremercado; es pues a partir de tal situación que la discusión entre estos dos enfoques no cesa y parece que no cesará, al menos eso revela hasta ahora la historia<sup>238</sup>.

En este sentido es completamente evidente la controversia constante que genera el tema del proteccionismo dentro del comercio internacional además de toda su influencia en la historia económica y comercial de los países; esta es entonces otra razón de peso por la cual se puede reafirmar la idea de que el neoproteccionismo y/o neoproteccionismo inverso termina siendo en teoría una práctica reciente, esto precisamente en la medida de que la misma historia ha mostrado que la implementación de BA e incluso BNA para la exportación de mercancías no ha sido tan recurrente respecto al uso de esta clase de mecanismos para las importaciones; ya que evidentemente las restricciones a la importación son en términos proporcionales mucho más comunes respecto a las restricciones a la exportación<sup>239</sup>.

Es quizás entonces desde tal lógica que se puede reconocer otra razón más de peso por la cual es válido afirmar, dentro del espectro teórico del comercio internacional, que la implementación de restricciones a la exportación de mercancías en general responden a una práctica o barrera neoproteccionista y no precisamente a una barrera tradicional debido a que históricamente –tal y como se hizo mención en la primera parte de este trabajo–, si bien

---

<sup>237</sup> TUGORES QUES, Juan. Economía Internacional. Barcelona Editorial Mac Graw–Hill 2002 P 63.

<sup>238</sup> KENWOOD A. G. y LOUGHEED, A. L. Op. Cit. P 120.

<sup>239</sup> Véase al respecto: GTA Independent monitoring of policies that affect world trade. Report a measure, advanced Search. Op. Cit.

ha habido reconocimiento por parte de los países de que los denominados ADA y/o RVE entre otros mecanismos como las restricciones cuantitativas, las cuotas, los contingentes e incluso las salvaguardias para la exportación de mercancías pueden haber existido desde años atrás; en la práctica todos estas políticas comerciales no han sido para nada usuales, ya que siempre ha sido más común, al menos desde el origen de las teorías clásicas de comercio internacional, desincentivar los flujos de importación y no propiamente los flujos de exportación de mercancía y por ello pueden tipificarse en el presente como neoproteccionismo<sup>240</sup>.

Por lo tanto, y ahondado detalladamente al respecto, un importante aspecto que puede soportar esta idea anterior sobre el neoproteccionismo, es el hecho de que de que los países contratantes del GATT, los cuales solían emplear un mecanismo análogo al sistema de solución de diferencias para dirimir los conflictos; lograron reportar en éste un total de 101 casos entre los cuales tan solo tres (3) casos o diferencias tenían que ver con restricciones a la exportación de mercancías, en cuya situación puntual se aplicaron exclusivamente BNA, es decir que tan solo un 3% del total de los casos analizados por el GATT durante casi cinco décadas, desde 1947 hasta 1994, tuvieron que ver con esta clase de mecanismos proteccionistas especiales<sup>241</sup>.

Igualmente en este sentido, tras la conclusión de la Ronda de Uruguay y llevarse a cabo el acta final de Marrakech en 1995 que terminaría dando origen a la OMC además de la configuración oficial del sistema multilateral de comercio, se implementó sucesivamente el ya mencionado OSD dentro del cual se han reportado hasta la fecha un total de 497 casos (véase Esquema 5) entre los cuales solo diez (10) casos o diferencias, es decir que tan solo un 2,5% de las diferencias reportadas por los estados ante la OMC durante dos décadas, desde 1995 hasta el 2015, tienen que ver con restricciones o con aranceles a la exportación

---

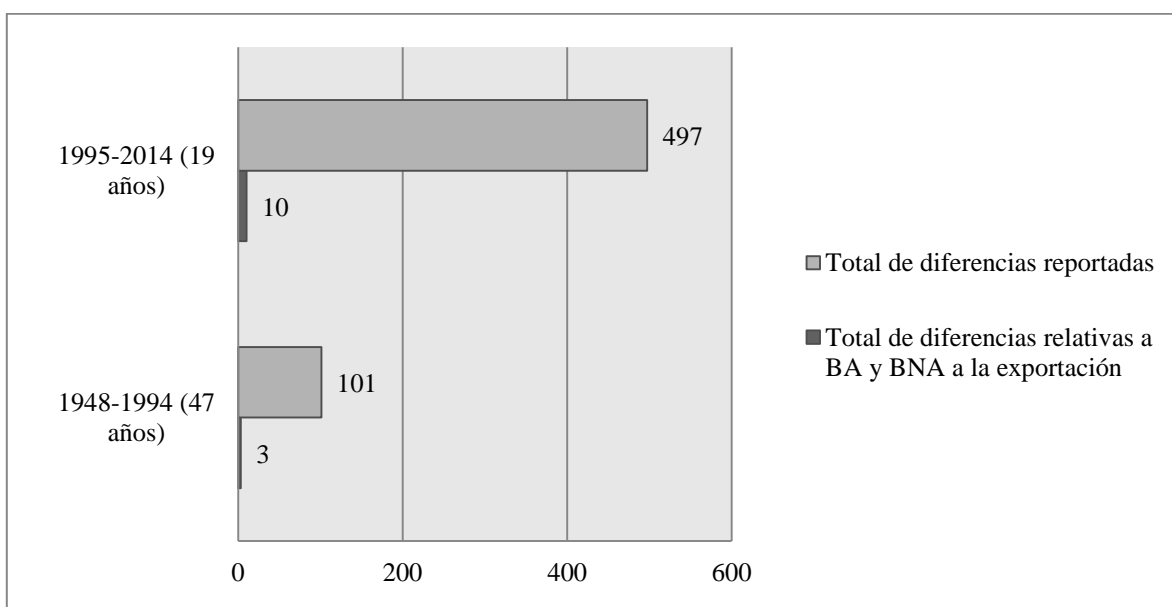
<sup>240</sup> Al respecto véase: GARCIA CASTRILLON, Ana Otero Op. Cit. P 6. También: JONES, Kent Albert. Op. Cit. P 240. y véase: GANDOLFO, Giancarlo. Elements of International Economics. New York, Editorial Springer Verlag 2004 P 267.

<sup>241</sup> Solución De Diferencias: Informes De Grupos Especiales. Diferencias planteadas en el marco del GATT. Op. Cit.

de mercancías. Cabe anotar también que todos éstos casos anteriores cuatro (4) están relacionados exclusivamente con BNA y seis (6) tienen que ver simultáneamente tanto con BNA como con BA<sup>242</sup>.

### Esquema 5

#### Total de Diferencias sobre BA y BNA a la exportación de mercancías antes y después de la OMC



NOTAS: En el gráfico se puede apreciar en uso de Barreras Arancelarias y Barreras No Arancelarias para la Exportación de Mercancías, tanto en el periodo en donde solo fue empleado el GATT como marco normativo y como el periodo posterior cuando se logra la consolidación del sistema multilateral de comercio con la creación de la OMC.

FUENTE: Elaboración propia con datos de la OMC disponible en: Organización Mundial de Comercio lista cronológica de las diferencias, Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/dispu\\_status\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_status_s.htm) y Diferencias planteadas en el marco del GATT. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/gt47ds\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/gt47ds_s.htm) (Consultado en Octubre de 2014).

<sup>242</sup> Al respecto véase: Las diferencias. Lista cronológica de las diferencias. Op. Cit.

De esta manera, es posible afirmar que por lo general aunque el neoproteccionismo se asocie en el presente con las BNA<sup>243</sup>, pueden también presentarse efectivamente otras prácticas comerciales restrictivas aplicadas para a la exportación; que si bien pueden haber existido en algún momento del pasado son en términos reales muy poco frecuentes. En consecuencia es así es en este sentido como se puede afirmar que el solo hecho de que durante casi cinco décadas en el régimen del GATT solo se hayan planteado únicamente tres (3) diferencias alusivas a BNA a la exportación; y sucesivamente –ya consolidado todo el sistema multilateral de comercio– durante dos décadas de historia de la OMC solo se hayan reportado únicamente diez (10) diferencias concernientes BNA y BA para la exportación de mercancías; resulta realmente claro como éste tipo de medidas son, desde su práctica e impacto en el comercio internacional contemporáneo, poco comunes de ahí que se pueda considerar en definitiva este neoproteccionismo inverso –al cual se ha hecho referencia con antelación–, como una práctica relativamente inédita y poco frecuente en el comercio internacional, todo ello indiferente que algunas restricciones a la exportación daten de la antigüedad misma<sup>244</sup>.

No obstante y pese a lo poco usuales que han sido este tipo de políticas comerciales, es importante destacar al respecto que en los últimos años pareciera presentarse una creciente tendencia en la cual los países y gobiernos son cada vez más proclives a implementar BNA y BA para restringir la exportación de mercancías<sup>245</sup>.

De igual modo pareciera que esta parafernalia de restricciones a la exportación se tornan cada vez más para muchos estados –los cuales disponen de ciertos recursos estratégicos–, en toda una política pública de seguridad nacional. Todo esto debido a la dinámica que está tomando el comercio internacional en donde en primera instancia; cada vez más tienden a presentarse fenómenos de orden económico, cuyos efectos hacen evidente el progresivo

---

<sup>243</sup> GANDOLFO, Giancarlo. Op. Cit.

<sup>244</sup> ASAKURA, Hironori. Op. Cit. P 37.

<sup>245</sup> Al respecto véase: Banco Mundial. Impuestos a las exportaciones (UMN a precios actuales). Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/indicador/GC.TAX.EXPT.CN> (Consultado en Agosto 2015) y también: GTA Independent monitoring of policies that affect world trade. Report a measure, advanced Search. Op. Cit.



agotamiento de los recursos y en donde en segunda instancia; los países intentan adoptar mecanismos diversos a fin de garantizar no solo el suministro interno, sino consecuentemente controlar también el nivel interno de los precios de éstas mercancías<sup>246</sup>.

La evidencia parece entonces revelar que el concepto de proteccionismo como política comercial está cambiando y en efecto toma cada vez nuevos matices, en cuyo caso se puede aducir la manera en que los mecanismos no arancelarios y por supuesto los arancelarios están permeando el comercio internacional; y por ende el cómo éstos están interfiriendo el devenir de las exportaciones de mercancías, lo que pareciera sin dudas configurar una versión adicional o simplemente distinta de proteccionismo en cuyo caso no solo los estados pueden circunscribir deliberadamente el tráfico de salida y/o exportación de mercancías –es decir desde un territorio nacional hacia otro– no solo prohibiendo las exportaciones como tal o aplicando BA sino muy especialmente haciendo un uso intensivo de BNA; éstas últimas en cuyo caso –al igual que en el tráfico de entrada y/o importación– son de una gran multiplicidad y variedad dada la sobresaliente cantidad de directrices que los estados pueden aplicar al respecto como también por su misma opacidad<sup>247</sup>.

De hecho es así y en función de esta lógica que la misma OMC en diversas oportunidades ha intentado precisamente considerar este tipo de mecanismos llevando a cabo acuerdos para regular más eficientemente las denominadas Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) y los Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) cuyo notable compendio de requerimientos se han convertido progresivamente en una importante fuente de proteccionismo comercial identificado también –de acuerdo a éste caso concreto– como proteccionismo administrativo o también proteccionismo técnico; los cuales en ambos casos terminan en definitiva

---

<sup>246</sup> Véase al respecto: TARDIF, Eric. Op. Cit. P 765-800 también: VALERO, Alicia y VALERO, Antonio. Op. Cit. P 1074-1083 también: PIERMARTINI, Roberta. Op. Cit. P 1-28 véase: BOLOTOVA, Yuliya V. Op. Cit. P 321-341 y véase: BOUËT, Antoine y LABORDE, David. Op. Cit. P 209-233.

<sup>247</sup> Al respecto véase: REIS, Jose y FAROLE, Thomas. Op. Cit. P 80. Y también al respecto: Informe Sobre El Comercio Mundial 2012. Op. Cit.

encubriéndose en trámites y procedimientos especiales presuntamente asociados a la calidad de las mercancías<sup>248</sup>.

En los últimos decenios el número de normas y reglamentos técnicos adoptados por los países ha aumentado considerablemente. Cabe atribuir esta intensificación de la política de reglamentación a la elevación de los niveles de vida en todo el mundo, que ha impulsado la demanda de productos seguros y de alta calidad por parte de los consumidores [...] y aunque es difícil hacer una estimación precisa de la repercusión en el comercio internacional, respecto a la necesidad de cumplir las normas y reglamentos técnicos distintos extranjeros, los OTC entrañan sin duda costos considerables para los productores y los exportadores. De este modo esos elevados costos pueden desalentar a los fabricantes de tratar de vender en el extranjero<sup>249</sup>.

Partiendo pues de esta premisa el proteccionismo comercial puede camuflarse en OTC, es decir en requerimientos innecesarios que no apuntan en sentido estricto a garantizar la calidad de las mercancías, sino que se apuntan concretamente a proteger ciertas ramas de producción nacional; igualmente éste proteccionismo también puede generarse a partir de otra notable gama BNA, como se ha hecho referencia anteriormente, precisamente abordadas con los estudios de la UNCTAD a través de los cuales se ha hecho posible una categorización de todo este fenómeno comercial en donde además no solo es posible identificar los diferentes tipos de mecanismos empleados para restringir el comercio sino en donde se logra demostrar incluso la notable proporción en la frecuencia de uso de ciertas directrices como las MSF además de los OTC cuyos porcentajes alcanzan el 34% y el 51% respectivamente del total de las medidas empleadas en el comercio internacional<sup>250</sup>.

---

<sup>248</sup> HERNANDEZ MUÑOZ, Lázaro. Op. Cit.

<sup>249</sup> OMC Información técnica sobre los Obstáculos Técnicos al Comercio. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tbt\\_s/tbt\\_info\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/tbt_s/tbt_info_s.htm) (Consultado en Marzo de 2013).

<sup>250</sup> UNCTAD Evolution of non-tariff measures: emerging cases from selected developing countries Disponible en: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/itcdtab53\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/itcdtab53_en.pdf) P 14 (Consultado en Marzo de 2013).

Por lo tanto se puede afirmar entonces que en los últimos años el desarrollo de todos estos mecanismos –los cuales superan en uso y frecuencia las tradicionales medidas arancelarias– constituyen una importante fuente de nuevo proteccionismo comercial que no solo restringe y es en efecto aplicable los flujos comerciales de entrada y/o importaciones, sino también aplicable sobre los flujos comerciales de salida y/o exportaciones. Por lo cual es a partir de esta situación que se puede suscitar un escenario confuso que desde esta tesis debe quedar claro, ya que si bien ambas prácticas proteccionistas son relativamente nuevas; la primera hace referencia a las BNA aplicables a la importación de mercancías<sup>251</sup> mientras que la segunda, que es la que compete más a este tesis, hace referencia a las BNA y BA aplicables en general a la exportación de mercancías todo esto en lo que para efectos prácticos se denominará entonces de aquí en adelante en neoproteccionismo<sup>252</sup> o neoproteccionismo inverso como también se ha propuesto.

#### **4. Aclaraciones sobre el proteccionismo y el neoproteccionismo**

Si bien es claro entonces el origen mismo del proteccionismo como política comercial, el concepto de neoproteccionismo es un poco menos concreto y posiblemente aún se encuentre en proceso de ser definido técnicamente como un mecanismo y/o medida comercial, tal cual como se ha intentado dilucidar, todo ello debido a que éste suele matizarse entonces tanto por un lado, en prácticas de importación asociadas a BNA y por otro lado, en prácticas de exportación tales como BNA e inclusive BA. En cualquier caso, indiferente de esta reflexión, es importante señalar que ambas prácticas pueden ser entendidas en definitiva como una derivación misma del proteccionismo comercial que además ha sido objeto de algunas discusiones importantes dentro de la Ronda de Uruguay

---

<sup>251</sup> Al respecto véase: GANDOLFO, Giancarlo. Op. Cit. También véase: SALVATORE, Dominick. Op. Cit. P 321. También: HITIRES, Theo y VALLÉS, José. Economía de la Unión Europea Madrid Editorial Prentice Hall 1999 P 212. También: LAZAR, Fred. Op. Cit. Véase: CHURIÓN, José Rubén. Op. Cit. P 173.

<sup>252</sup> Al respecto véase: GREEN, Carl. The New Protectionism. Northwestern Journal of International Law & Business. 1981 Volumen 3, N° 1 P 1-20. Véase también: GARCIA CASTRILLON, Ana Otero Op. Cit. P 6. Asimismo: JONES, Kent Albert. Op. Cit. P 240. Y también: REIS, Jose y FAROLE, Thomas. Op. Cit. P 80.

justo antes de que se configurara oficialmente el sistema multilateral de comercio con la OMC<sup>253</sup>.

Desde esta lógica el neoproteccionismo suele ser entendido entonces como aquella política comercial que suele restringir los flujos de comerciales de entrada de mercancías, es decir las importaciones, todo ello a través de la implementación de mecanismos especiales tales como requerimientos técnicos, directivas especiales y/o vistos buenos matizados en protección encubierta entre muchos otros tantos más<sup>254</sup>; mecanismos los cuales sin lugar a dudas pueden establecer un denso y amplio espectro de posibilidades para restringir el comercio internacional, esto sin necesidad de recurrir a la implementación de gravámenes aduaneros o cualquier otra medida arancelaria tal y como sucede por ejemplo con las devaluaciones competitivas que se han convertido en una llamativa y diferente alternativa en algunos estados para proteger sus economías<sup>255</sup>.

No obstante, es preciso anotar según lo anterior que el neoproteccionismo se deriva también de las restricciones aplicables a los flujos comerciales de salida de mercancías, es decir exportaciones, en cuyo caso son tenidas en cuenta todas las políticas no arancelarias además de las políticas arancelarias. De igual manera es importante considerar que respecto a éstas primeras, al igual que las importaciones, las políticas no arancelarias se encuentran ampliamente saturadas de posibilidades debido a la notable multiplicidad de medidas que pueden aplicarse en esta categoría o grupo de medidas<sup>256</sup>.

También es preciso añadir que si bien el concepto de neoproteccionismo no está oficialmente definido en las disposiciones del GATT y los demás textos jurídicos

---

<sup>253</sup> JAVED MASWOOD, Syed. Op. Cit.

<sup>254</sup> Véase al respecto: GTA Independent monitoring of policies that affect world trade. Report a measure, advanced Search. Op. Cit.

<sup>255</sup> LUTSYSHYN, Zoryana y REZNIKOVA, Natalia. Competitive devaluations in currency wars: financial projections of neo-protectionism. 2013, International Economic Policy, Volumen 1, N° 2, P 47-62. Disponible en: [http://iepjournals.com/journals\\_eng/19/2013\\_3\\_Lutsyshyn\\_Reznikova\\_eng.pdf](http://iepjournals.com/journals_eng/19/2013_3_Lutsyshyn_Reznikova_eng.pdf) (Consultado en Agosto de 2015).

<sup>256</sup> ANJARIA, Shailendra J.; KIRMANI, Naheed y PETERSEN, Arne. Trade Policy Issues and Developments. Washington Editorial International Monetary Fund. 1985. P 22

complementarios dentro de la OMC; parece llamar la atención que desde la concepción misma del sistema multilateral de comercio exista una noción aparentemente clara de todo aquello que dentro del comercio internacional se puede caracterizar y/o denominar como neoproteccionismo. De hecho esta noción ha venido desarrollándose incluso antes de que dicho paradigma surgiera, el mismo GATT en 1947 ya era consciente de los riesgos que representaban para la liberalización del comercio todos estos mecanismos no arancelarios que parecen generar una dicotomía teórica en los límites racionales entre la protección efectiva de la industria y la salud pública<sup>257</sup>; y que por cierto en la misma introducción del GATT se hace latente al manifestarse una preocupación entre las otras barreras que pueden generar discriminación al comercio.

[...] Reconociendo que sus relaciones comerciales y económicas deben tender al logro de niveles de vida más altos, a la consecución del pleno empleo y de un nivel elevado, cada vez mayor, del ingreso real y de la demanda efectiva, a la utilización completa de los recursos mundiales y al acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos, deseosos de contribuir al logro de estos objetivos, mediante la celebración de acuerdos encaminados a obtener, a base de reciprocidad y de mutuas ventajas, la reducción substancial de los aranceles aduaneros y de las demás barreras comerciales, así como la eliminación del trato discriminatorio en materia de comercio internacional<sup>258</sup>.

De este modo parece claro que en materia políticas arancelarias y/o BA, reflejadas específicamente en las listas de concesiones y aranceles consolidados, la OMC como estamento liberalizador del comercio ha logrado importantes avances<sup>259</sup>; sin embargo, en el apartado de políticas no arancelarias y/o BNA, el sistema multilateral de comercio parece

---

<sup>257</sup> En relación a esta idea véase: GARCÍA MORENO, Víctor Carlos y HERNÁNDEZ OCHOA, César E. El neoproteccionismo y los "páneos" como mecanismos de defensa contra las prácticas desleales. Revista de la Facultad de Derecho de México 1992, Volumen 1, N° 183-184, P 69-90. Disponible en: <http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/facdermx/cont/183/dtr/dtr4.pdf> (Consultado en Agosto 2015).

<sup>258</sup> Véase: El GATT Introducción. Disponible en: [http://www.sice.oas.org/trade/ronda\\_ur/58.asp](http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/58.asp) (Consultado en Abril de 2013).

<sup>259</sup> Véase al respecto: Secretaria de la OMC Op. Cit.

no haber logrado su cometido respecto a la disminución efectiva de esta clase de proteccionismo comercial; ni siquiera teniendo en cuenta que este asunto ha sido estratégico, en un primer momento dentro algunas rondas del viejo régimen del GATT<sup>260</sup> como en un segundo momento, también en algunas conferencias ministeriales de la OMC e incluso en la ya culminada Ronda de Doha, hasta ahora la única ronda de éste organismo, en donde se habían buscado atender asuntos muy puntuales al respecto<sup>261</sup>.

De hecho es claro que las disposiciones y el ordenamiento jurídico del GATT original no lograron resolver cabalmente el tema de las BNA y las nuevas políticas proteccionistas, es por ésta razón que durante el fin de la Ronda de Uruguay y el inicio de la misma OMC, entre 1994 y 1995, se desarrollaron la mayoría de los textos jurídicos complementarios como un intento para ahondar en todas éstas nuevas prácticas comerciales que se encontraban en teoría por fuera de las normas del GATT original<sup>262</sup>, y ésta es en efecto una importante razón que tiende a demostrar que el proteccionismo como política comercial es cambiante y se matiza en el tiempo al igual que la dinámica del comercio internacional motivo por el cual se pueden propiciar nuevas prácticas comerciales.

De acuerdo con lo anterior el Acuerdo sobre MSF<sup>263</sup> es un ejemplo claro de cómo el ordenamiento jurídico del GATT/ OMC se adaptó en su momento a nuevas prácticas que en

---

<sup>260</sup> LOBEJÓN HERRERO, Luis Fernando. El comercio internacional. Madrid Editorial Akal 2001 P 34.

<sup>261</sup> CHIBBARO, Arnaldo y GUARNERIO, Susana. Op. Cit. P 10 También: OMC Declaración ministerial Doha Op. Cit. También: OMC La Ronda de Doha. Op. Cit. Y véase: HOHMANN, Harald. Agreeing and Implementing the Doha Round of the WTO. Cambridge Editorial Cambridge University Press 2008 P 169.

<sup>262</sup> CONDON, Bradly J. Op. Cit. P 39. Al respecto véase asimismo: Textos jurídicos de la OMC Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/legal\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/legal_s.htm) (Consultado de Agosto de 2015).

<sup>263</sup> Este acuerdo confirma el derecho de los estados Miembros de la OMC a aplicar las medidas necesarias para proteger la vida y la salud de las personas, los animales y las plantas. En cuanto al ejercicio de tal derecho, que fue incluido en 1947 en el acuerdo original del GATT en forma de una exclusión general de las otras disposiciones del acuerdo, se disponía “que tales medidas no habrán de aplicarse de forma que constituyan un medio de discriminación arbitraria e injustificable entre países en los que prevalecen las mismas condiciones o como restricciones encubiertas al comercio internacional”. A pesar de esta condición general para la aplicación de las medidas de protección de la vida y la salud de las personas, los animales y las plantas, se ha hecho evidente que las medidas sanitarias y fitosanitarias nacionales se han transformado, sea por decisión o por azar, en efectivos obstáculos técnicos al comercio. Por lo tanto el presente acuerdo, estipula nuevas regulaciones en un campo previamente excluido de las disciplinas del GATT. El objetivo de éste consiste en definitiva en garantizar que las medidas establecidas por los gobiernos para proteger la vida y la

este sentido se estaban presentando; de hecho respecto a las BNA éste sostiene que “tales medidas no habrán de aplicarse de forma que constituyan un medio de discriminación arbitraria e injustificable entre países en los que prevalecen las mismas condiciones o como restricciones encubiertas al comercio internacional”<sup>264</sup> en este sentido parece claro entonces que desde los inicios del sistema multilateral de comercio la noción de neoproteccionismo era incipiente y de manera curiosa, en muchos casos éstas medidas irremediamente terminaron por convertirse en requerimientos burocráticos que al parecer se alejaban del propósito inicial de establecer unas condiciones mínimas de salubridad sobre el comercio de mercancías desconociéndose entonces los límites racionales asociados a la verdadera esencia referente a la inocuidad de las mercancías<sup>265</sup>. En este orden de ideas e indiferente de toda esta situación “El Acuerdo MSF abarca todas las medidas sobre higiene e inocuidad de los alimentos, tales como el control de residuos de medicamentos veterinarios, de plaguicidas y de otros productos químicos empleados en la producción de carne. Además, incluye las medidas de cuarentena animal y vegetal”<sup>266</sup>.

Cabe señalar además que mucho antes de la configuración de este anterior acuerdo algunos años antes durante el desarrollo de la VII Conferencia del GATT que posteriormente se denominaría como la Ronda de Tokio, llevada a cabo entre 1973 y 1979, se intentaron abordar temas bastante amplios y sensibles dentro del comercio internacional sobre las características y la naturaleza misma de las mercancías tal y como sucede con el tema de las

---

salud de las personas, los animales y las plantas, referidas al sector agrícola, sean consecuentes con las obligaciones que prohíben la discriminación arbitraria e injustificable en el comercio entre países en los que prevalecen las mismas condiciones, y que no se transformen en restricciones encubiertas al comercio internacional. Al respecto véase: Sistemas de inocuidad y calidad de los alimentos, manual de capacitación sobre higiene de los alimentos y sobre el sistema de análisis de peligros y de puntos críticos de control (APPCC), Roma, Editorial FAO 2002 P 53. Disponible en: <http://www.fao.org/3/a-w8088s.pdf> (Consultado en Agosto de 2015). Y véase también: Explicación del Acuerdo de la OMC sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/sps\\_s/spsund\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/sps_s/spsund_s.htm) (Consultado en Agosto de 2015).

<sup>264</sup> Véase al respecto: Acuerdo Sobre La Aplicación De Medidas Sanitarias Y Fitosanitarias (MSF). Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/15-sps.pdf](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/15-sps.pdf) (Consultado en Abril de 2013).

<sup>265</sup> GARCÍA MORENO, Víctor Carlos y HERNÁNDEZ OCHOA, César E. Op. Cit. P 69-90.

<sup>266</sup> Al respecto véase: FAO sistemas de calidad e inocuidad de los alimentos. Manual de capacitación Capitulo 2 P 53. Disponible en: <http://www.fao.org/docrep/005/w8088s/w8088s00.htm> (Consultado en Agosto de 2015).

MSF –y que incluso en la actualidad se mantienen–, aspectos que en teoría abogan por mantener la calidad de los productos y que por antonomasia intentan garantizar la salud pública en los estados; es pues en este sentido que a partir de éste escenario surgieron de manera previa algunas de las bases del denominado Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC)<sup>267</sup> el cual terminaría también al igual que el Acuerdo MSF formalizándose junto con la configuración misma de la OMC, cuyo propósito ha intentado garantizar que los reglamentos técnicos y las normas, así como los procedimientos de prueba y certificación de cada país apunten a su objetivo original de propender por la calidad de las mercancías además de prever el uso de exigencias técnicas nacionales o incluso regionales innecesarias que en efecto interfieran desfavorablemente e injustificadamente el comercio; acuerdo que de cierto modo se convirtió en un importante complemento normativo para el GATT y el cual suele ser paralelamente aplicable con el Acuerdo MSF<sup>268</sup>.

[...] así el GATT ha reconocido el derecho de los países a adoptar políticas de salud, seguridad y medio ambiente para proteger el bienestar de sus ciudadanos además de reconocer explícitamente que los países pueden utilizar todas esas políticas. No obstante, esto supone, en principio dos condiciones importantes: en primer lugar, el propósito de que tales medidas deben contribuir los objetivos

---

<sup>267</sup> Este acuerdo también conocido como “código de normas” fue reconocido formalmente por primera vez a nivel mundial durante la Ronda de Tokio el cual entró en vigor en 1980 junto una serie de otros códigos que produjo precisamente esta ronda de negociación; asimismo es importante destacar que este fue en un inicio un acuerdo plurilateral voluntario cuyas obligaciones eran vinculantes únicamente para aquellos Miembros que optaron por firmarlo. Inicialmente fueron 32 signatarios; para 1993, 46 países se habían adherido a las obligaciones del código. Con el Acuerdo de la Ronda Uruguay sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, las cuestiones relativas a las normas pasaron a formar parte del cauce de las negociaciones comerciales internacionales y, bajo el concepto de compromiso único, se convirtieron en obligatorias para todos los miembros de la OMC. Así el Acuerdo OTC amplía y fortalece el alcance y la cobertura de las disciplinas internacionales en materia de normas y reglamentos técnicos y brinda un conjunto de integral de lineamientos para la regulación de los obstáculos técnicos al comercio internacional. Debido a que lo OMC establece la adhesión de sus miembros al Acuerdo OTC, éste terminó vinculando a un número mucho mayor de países a las obligaciones que el código de normas. Al respecto véase: SALAZAR-XIRINACHS, José M. y ROBERT, Maryse. *Hacia el libre comercio en las Américas*, Washington Editorial Secretaría General de los Estados Americanos 2001 P 151. Y véase también: *Obstáculos técnicos al comercio*, Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tbt\\_s/tbt\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tbt_s/tbt_s.htm) (Consultado en Agosto de 2015) Asimismo véase: EPPS, Tracey y TREBILCOCK, Michael J. *Research Handbook on the WTO and Technical Barriers to Trade*. Editorial Massachusetts Edward Elgar Publishing Limited 2013 P 525.

<sup>268</sup> CONDON, Bradly J. *Op. Cit.* P 9.



nacionales legítimos, y segundo, la regulación equivalente deberá ser aplicada a los bienes producidos en el país, y para las importaciones. En resumen, si las restricciones se imponen a las importaciones extranjeras para la salud, la seguridad o motivos relacionados, entonces las restricciones sobre los productos y servicios nacionales deben ser similares, a fin de que el tratamiento diferencial de los extranjeros no constituya una forma de protección encubierta.<sup>269</sup>

No obstante, aparte de toda esta situación parece que uno de los problemas de fondo es que todos estos reglamentos técnicos y las normas sobre productos pueden variar de un Estado a otro, lo que tiende pues a generar un entorno comercial con una notable cantidad de dificultades, no solo para los productores sino especialmente exportadores quienes deben cumplir con todo éste entramado de vistos buenos al momento de acceder a un mercado concreto. De hecho otro aspecto que preocupa es que si tales reglamentos y disposiciones se establecen de manera improcedente y discrecional sobre algunas empresas o solo para ciertos destinos, entonces estos reglamentos pueden terminar por convertirse en un pretexto para implementar mecanismos que van más allá de los objetivos de salud pública o calidad<sup>270</sup> cuando se aplican requerimientos sanitarios, fitosanitarios o técnicos. Situación que precisamente el mismo Acuerdo OTC intenta de cierto modo corregir a fin de evitar prácticas indebidas asociadas a protección encubierta al comercio, tal cual como en su introducción queda consignado.

[...] reconociendo que no debe impedirse a ningún país que adopte las medidas necesarias para asegurar la calidad de sus exportaciones, o para la protección de la salud y la vida de las personas y de los animales o la preservación de los vegetales, para la protección del medio ambiente, o para la prevención de prácticas que puedan inducir a error, a los niveles que considere apropiados, a condición de que no las aplique en forma tal que constituyan un medio de discriminación arbitrario o injustificado entre los países en que prevalezcan las

---

<sup>269</sup> HILLMAN, Jimmie Op. Cit. P 18.

<sup>270</sup> LOVE, Patrick y LATTIMORE, Ralph. Op. Cit. P 63.

mismas condiciones, o una restricción encubierta del comercio internacional, y de que en lo demás sean conformes a las disposiciones del presente Acuerdo<sup>271</sup>.

Paradójicamente y pese a la normativa en cuestión tales medidas y mecanismos han tendido a evidenciar una notable tendencia de uso desmesurado, de ahí precisamente que existan fuertes críticas en relación a la idoneidad y la efectividad misma de todas estas medidas dentro del comercio internacional, ya que en muchos casos estos mecanismos terminan transformándose en medidas no tradicionales de proteccionismo basado en BNA o en restricciones a la exportación en general que además sucesivamente pueden claramente generar distorsión al comercio<sup>272</sup>; todo esto dada las dificultades manifiestas que se pueden hacer latentes de forma puntual en el apartado de acceso al mercado, configurándose así de ésta manera lo que ha sido entonces denominado como neoproteccionismo comercial<sup>273</sup>.

Así es evidente entonces que el asunto de las MSF y los OTC pueden en últimas terminar por convertirse dentro de los estados en un asunto de proteccionismo camuflado en directrices gubernamentales y que además como BNA terminan por reducirse en requerimientos administrativos, tratamiento nacional favorable, cuotas, subvenciones a la exportación, libertad de tránsito, procedimientos de valoración, marcas de origen, cuestiones técnicas, formalidades de importación y otras medida medidas distintas a las denominadas BA; medidas que en efecto pueden en general ser aplicables también a la exportación de mercancías y que constituyen una muestra contundente de cómo los estados pueden restringir el comercio internacional tanto de entrada como de salida a través de BNA y BA<sup>274</sup>.

---

<sup>271</sup> Véase: Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC). Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/17-tbt.pdf](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/17-tbt.pdf) (Consultado en Agosto de 2015).

<sup>272</sup> Al respect véase: International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) Op. Cit.

<sup>273</sup> GANDOLFO, Giancarlo. Op. Cit. También véase: SALVATORE, Dominick. Op. Cit. P 321. También: HITIRES, Theo y VALLÉS, José. Op. Cit. P 212. También: LAZAR, Fred. Op. Cit. Véase: CHURIÓN, José Rubén. Op. Cit. P 173.

<sup>274</sup> JONES, Kent Albert. Op. Cit.

Inclusive respecto a éste comercio de salida al cual se hace referencia, algunos estudios sobre los tipos de medidas más usados para discriminar el comercio en general, parecen destacar –como anteriormente se expuso–, que las restricciones y los aranceles a las exportaciones de mercancías son por ejemplo una medida efectivamente poco usual en el comercio internacional<sup>275</sup>. Sin embargo, peso a todo esto cabe recordar también que, tal y como se hizo referencia en la primera parte e introducción de este trabajo, medidas como los ADA y/o RVE o incluso en su defecto, todas las demás restricciones o políticas de neoproteccionismo inverso “[...] hacen parte del entramado neoproteccionista no desarticulado por el GATT, el cual permite a diversos países hacer uso de mecanismos no arancelarios como las restricciones temporales y voluntarias a determinadas exportaciones de recursos y/o materias primas estratégicas”<sup>276</sup>.

Aunque es necesario señalar sobre todo este asunto que “[...] esta clase proteccionismo incluye también en efecto los nuevos tipos de políticas y medidas intervencionistas que están siendo cada vez más importantes como por ejemplo la aplicación de los impuestos a la exportación de materias primas”<sup>277</sup>; por lo tanto, se puede afirmar entonces que las restricciones y los aranceles a las exportaciones pueden considerarse desde esta lógica como un proteccionismo relativamente reciente además de que todas éstas medidas de política comercial o neoproteccionismo inverso suelen ser identificadas con una categoría propia dentro del diverso entramado de medidas que potencialmente pueden emplear los estados a través de la administración central para circunscribir el comercio exterior concretamente, en este caso, los flujos comerciales de salida y/o exportaciones.

---

<sup>275</sup> Al respecto véase: GTA Independent monitoring of policies that affect world trade. Report a measure, advanced Search. Op. Cit.

<sup>276</sup> GARCÍA MENÉNDEZ José Ramón. Neoproteccionismo, dumping social y eco-dumping. Nueva Sociedad Volumen 1, N° 143, 1996 P 124-141. Disponible en: [http://nuso.org/media/articles/downloads/2505\\_1.pdf](http://nuso.org/media/articles/downloads/2505_1.pdf) (Consultado en Abril de 2013).

<sup>277</sup> Véase al respecto: OMC Foro público de la OMC ¿Qué OMC queremos para el siglo XXI P 37 2006. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/public\\_forum06\\_s.pdf](http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/public_forum06_s.pdf) (Consultado en Agosto de 2015).

## Esquema 6

### Los 8 tipos de medidas proteccionistas más implementadas en el comercio internacional

Posición y Medida	Porcentaje	Posición y Medida	Porcentaje
1. Medida arancelaria BA	19,8%	5. Requisito de localización	6,1%
2. Medida de defensa comercial (Antidumping, Medidas Compensatorias, Salvaguardia)	17,7%	6. Restricciones y aranceles a la exportación	5,1%
3. Medida de ayuda de rescate	13,9%	7. Medidas Migratorias	4,7%
4. Medida de Inversión	7,8%	8. Las demás medidas	24,9%

NOTAS: En la presente tabla se pueden identificar en términos porcentuales algunas de las medidas más populares empleadas por los estados para restringir el comercio. En las cifras se discrimina el papel de las restricciones y los aranceles a las exportaciones como la sexta medida más común para restringir el comercio con un 5,1% aparte de las Medidas Arancelarias y/o BA estableciéndose así una categoría propia para esta clase de medidas comerciales.

FUENTE: GTA Independent monitoring of policies that affect world trade. Report a measure, advanced Search. Disponible en: <http://www.globaltradealert.org/advanced-search> (Consultado en Agosto de 2015).

De acuerdo a todo lo anterior se puede decir entonces que el proteccionismo parece que terminó siendo contenido en un primer momento por el GATT, cuando muchos países se hicieron contratantes de éste acuerdo; y posteriormente en un segundo momento, cuando se hizo oficial la configuración de la OMC y se desarrollaron así diversos compromisos en torno a las listas de concesiones y/o aranceles consolidados que fijaron un techo para este

tipo de barreras comerciales<sup>278</sup>. Este es quizás uno de los factores más llamativos que en efecto evidencian como el sistema multilateral de comercio ha logrado desarrollar diversos mecanismos para garantizar la liberalización del comercio, lo que obviamente ha generado toda una situación de fondo incluso de orden político, en cuyo caso las empresas y gremios tienden a clamar por lo general un mayor intervencionismo por parte del Estado, todo ello a fin de que éste ampare a la industria nacional, debido a que precisamente la OMC ha sido mucho más permisiva con el proteccionismo en el sector agrícola<sup>279</sup> respecto a los demás sectores quienes igualmente suelen experimentar dificultades de competitividad.

[...] es claro que excepcionalmente aparte del sector agrícola, los demás sectores no gozan, en general, de una protección integral; en este caso son las industrias o empresas quienes presionan al Estado para recibir una protección más o menos prolongada en el tiempo. En esta línea, el neoproteccionismo ha surgido como solución para no entrar en conflicto con los compromisos adquiridos por los estados en materia de comercio exterior, fundamentalmente para no tener que violar repetidamente las reglas del GATT<sup>280</sup>.

Parece obvio entonces que la misma liberalización del comercio la cual se ha venido llevando a cabo desde los inicios del sistema multilateral de comercio hasta el presente y que llamativamente ha tendido a enfocarse desde las listas de concesiones en una incisiva disminución de las BA, paradójicamente ha tendido igualmente a elevar la cantidad y las multiplicidad misma de BNA dentro del comercio internacional<sup>281</sup>. Lo que sucesivamente pareciera llevar a pensar entonces, que los diversos intentos del sistema multilateral de comercio por reducir los índices de proteccionismo han conllevado a que paralelamente los estados se vean envueltos en muchos casos a diseñar, desarrollar, e implementar nuevas

---

<sup>278</sup> Al respecto véase: HOEKMAN, Bernard M., MATTOO, Aaditya y ENGLISH, Philip. Development, Trade, and the WTO: A Handbook. Washington, Editorial the World Bank 2002 P 43.

<sup>279</sup> CHIBBARO, Arnaldo y GUARNERIO, Susana. Op. Cit. P 28.

<sup>280</sup> Al respecto véase: OYARZUN DE LA IGLESIA, Javier. GATT, neoproteccionismo y Ronda Uruguay. Cuadernos de relaciones laborales. Volumen 1, N° 2, 1993 P 171. Disponible en: <http://revistas.ucm.es/index.php/CRLA/article/view/CRLA9393120155A/32685> (Consultado en Abril de 2013).

<sup>281</sup> Al respecto véase: Informe sobre el comercio mundial 2012. Op. Cit. P 4.

medidas proteccionistas o en su defecto neoproteccionismo inverso, a fin de contrarrestar los riesgos que en algunos casos comporta el libre comercio; el cual incluso ha llevado también a que muchos estados implementen mecanismos en donde se adopten restricciones aranceles a las exportaciones a fin de garantizar no solo el suministro interno de ciertas materias primas o mercancías, sino además para amparar ciertas empresas del sector secundario que dependen de todos estos recursos<sup>282</sup>.

## **5. El Papel de la OMC frente al neoproteccionismo.**

Aunque el neoproteccionismo inverso sea objeto entonces de diferentes discusiones dada su aparente ambivalencia, en cuya definición pueden coexistir tanto medidas arancelarias como no arancelarias tal y como se puede evidenciar cuando los estados dentro de su política comercial, adoptan por un lado, en los procesos de exportación de mercancías determinados mecanismos como directivas y/o requerimientos especiales, haciéndose efectivo el uso de BNA; o bien cuando los estados adoptan por otro lado, en los procesos de exportación de mercancías diferentes tipos de gravámenes aduaneros. Aunque esto no descarta la posibilidad de que los estados hagan un uso intensivo de ambos tipos de medidas, es decir tanto de BNA como BA simultáneamente tal y como en la actualidad ya ha sucedido con algunos estados dentro del sistema multilateral de comercio<sup>283</sup>; lo que asimismo pareciera suponer una mayor agresividad en la intención de restringir los flujos comerciales de salida.

Es obvio que pese a todas estas vicisitudes que se han venido presentando con el devenir mismo del neoproteccionismo inverso dentro del comercio internacional; el GATT/OMC

---

<sup>282</sup> Véase: GARCÍA MENÉNDEZ José Ramón. Op. Cit. P 124-141.

<sup>283</sup> Es importante recordar que dentro del total de diferencias de neoproteccionismo inverso presentadas ante el OSD dentro del sistema multilateral de comercio (6) seis de estas se caracterizan por la implementación de tanto de barreras de tipo no arancelarias como arancelarias. En este caso puntual todas las diferencias han sido establecidas además en contra de la República Popular China en cuyo caso los demandantes puntuales han sido Estados Unidos en dos oportunidades tanto en la diferencia D394 como en la diferencia DS431, las Comunidades Europeas de ese entonces y la Unión Europea en la diferencia DS395 y la diferencia DS432, México en la diferencia DS398 y por último Japón en la diferencia DS433. Al respecto véase: Las diferencias. Lista cronológica de las diferencias. Op. Cit.

como marco normativo actual del sistema multilateral de comercio, ya había considerado algunos aspectos en torno a este tema; es el caso del artículo XI del GATT “Eliminación general de las restricciones cuantitativas” en el cual se previó este tipo de mecanismos que circunscriben los flujos de salida de las mercancías, por lo cual parecen prohibirse explícitamente las restricciones a la exportación sean éstas ejecutadas por medio de contingentes y/o restricciones cuantitativas, licencias de exportación o por medio de otras medidas no expresadas en el mismo artículo y que conlleven efectivamente al mismo resultado.

De este modo para el caso de la exportación se establece que los países contratantes del acuerdo y miembros actuales del sistema multilateral de comercio, no pueden establecer políticas comerciales restrictivas excepto en casos muy puntuales, como por ejemplo en donde se encuentre en peligro la dinámica del comercio exterior por problemas inherentes al abastecimiento de mercancías, particularmente bienes agrícolas y alimentos, los cuales son evidentemente imprescindibles para cualquier sociedad; como también en otros casos asociados a requerimientos o vistos buenos gubernamentales, los cuales apunten efectivamente al cumplimiento de ciertos estándares, a fin de que los productos no atenten contra la salud pública y en efecto a que los productos gocen de una calidad alta en términos generales a fin de prever situaciones problemáticas en este sentido con las exportaciones o la salida de mercancías hacia otros territorios aduaneros. Es así entonces como los apartados a) y b) del artículo XI “Eliminación general de las restricciones cuantitativas” del GATT parecen establecer desde su interpretación que extraordinariamente podrán ser adoptadas por parte de los estados este tipo de medidas.

- a) Prohibiciones o restricciones a la exportación aplicadas temporalmente para prevenir o remediar una escasez aguda de productos alimenticios o de otros productos esenciales para la parte contratante exportadora; b) Prohibiciones o restricciones a la importación o exportación necesarias para la aplicación de

normas o reglamentaciones sobre la clasificación, el control de la calidad o la comercialización de productos destinados al comercio internacional<sup>284</sup>.

De otro lado, el artículo XX del GATT “Excepciones generales” y algunos de sus apartados pareciera que también intentaron anticiparse también desde un principio a situaciones muy concretas respecto a políticas proteccionistas que en aquel entonces se pensó que pudiesen aplicar los países en el futuro tal y como justamente parece estar sucediendo en el presente; políticas que además se relacionan significativamente con los motivos de fondo del apartado b) del artículo XI “Eliminación general de las restricciones cuantitativas” del GATT anteriormente mencionado, ya que el control de la calidad puede asociarse en sentido estricto con las propiedades físico-químicas del producto y por consiguiente con la inocuidad de éstos mismos.

A reserva de que no se apliquen las medidas enumeradas a continuación en forma que constituya un medio de discriminación arbitrario o injustificable entre los países en que prevalezcan las mismas condiciones, o una restricción encubierta al comercio internacional, ninguna disposición del presente Acuerdo será interpretada en el sentido de impedir que toda parte contratante adopte o aplique las medidas: [...] b) necesarias para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales<sup>285</sup>.

Así pues resulta obvio que si cualquier Estado contemplase dentro de sus políticas comerciales adoptar requerimientos técnicos u otros mecanismos que en teoría apunten a garantizar la salud pública y la calidad de los productos, pero que en realidad se demuestre que tales terminan apuntando a hacer efectiva una medida en cuyo caso se materialice una práctica proteccionista encubierta, éstos serán entonces considerados como requerimientos técnicos improcedentes dentro del marco normativo del sistema multilateral de comercio y serán efectivamente entendidos como BNA; no obstante, el tema de la opacidad de estas

---

<sup>284</sup> Véase al respecto: El GATT Artículo XI “Eliminación general de las restricciones cuantitativas”; apartado a) Disponible en: [http://www.sice.oas.org/trade/ronda\\_ur/58.asp](http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/58.asp) (Consultado en Agosto de 2015).

<sup>285</sup> *Ibíd.* apartado b).



medidas será siempre un aspecto importante a considerar<sup>286</sup>. De este modo se puede afirmar que cualquier tipo de mecanismo que los estados pudiesen llegar a contemplar aduciendo el cumplimiento de políticas públicas, pero que en su defecto sean llevados a cabo con el propósito latente de restringir la exportación de mercancías; se encuentran –al menos en teoría– expresamente prohibidos por el GATT en la actualidad.

En este sentido y considerando las nociones anteriores, es importante agregar también que existe otro concepto similar pero que difiere de las BNA, ya que estas políticas efectivamente apuntan a garantizar la inocuidad y la calidad de las mercancías, según la misma OMC estos mecanismos son conocidos como Medidas No Arancelarias (MNA)<sup>287</sup>; no obstante, y pese a estas diferencias ambos mecanismos estarán siempre sometidos al tema de la opacidad y la suspicacia en muchos casos de ciertos estados, por lo cual ambos mecanismos pueden constituir en efecto una forma de neoproteccionismo inverso, cuyo efecto interfiere igualmente en la dinámica misma del comercio internacional de ahí precisamente que en algunos casos puedan ser asociados como sinónimos.

Desde ésta lógica es obvio que existe una importante incidencia en las prácticas actuales del comercio internacional en cuyo caso la notable multiplicidad de estas BNA que emplean cada vez más los estados; dificultan sustancialmente la identificación real de todos aquellos mecanismos que han sido diseñados en un principio para el cumplimiento de objetivos en materia de políticas públicas que intentan garantizar aspectos técnicos de los productos y por ende la seguridad, la salud, el bienestar de los consumidores e incluso el cuidado del

---

<sup>286</sup> Al respecto véase: OMC Serie de Acuerdos de la OMC, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. Op. Cit. Y asimismo véase también: Informe Sobre El Comercio Mundial 2012. Op. Cit.

<sup>287</sup> Este tipo de políticas comerciales apuntan teóricamente a garantizar la inocuidad de las mercancías y en efecto proteger a los consumidores, es decir que éstas apuntan usualmente objetivos no económicos, como la protección de la salud pública; no obstante, los dirigentes políticos también pueden utilizarlas para proteger a los productores nacionales. En la actualidad la gama de esas medidas es vasta y compleja, obedece a múltiples motivos de política, y está en constante transformación por ello en cualquier caso la utilización de MNA, independientemente del motivo a que obedezcan, tendrá con frecuencia efectos en el comercio tal cual como los datos evidencian especialmente a partir de la década de los ochentas que es cuando más se ha acentuado el uso de estos mecanismos que sin dudas constituyen un importante rasgo de funcionamiento del comercio internacional Véase: LEVY-DABBAH, Simón, Globalización Económica. Ciudad de México Editorial ISEF 2003 P 31. Véase también: Informe sobre el comercio mundial 2012 de la OMC. Op. Cit. P 4-6

medio ambiente; y no propiamente para llevar a cabo un mecanismo de protección encubierta al comercio internacional<sup>288</sup>.

Aunque llamativamente es posible agregar de igual modo respecto al apartado b) del artículo XX del GATT, que si bien la intención de todos estos mecanismos apuntan al cumplimiento cabal de objetivos legítimos sobre la implementación políticas públicas, en donde la inocuidad de los productos se torna determinante e imperativa; también es cierto que paralelamente estas medidas terminan convirtiéndose al fin y al cabo en una barrera al comercio internacional indiferente de que ese no haya sido su propósito inicial.

[...] En la práctica esas intervenciones podrían tener un doble propósito. Pueden diseñarse o administrarse de forma que restrinjan deliberadamente el comercio, aun cuando su principal propósito sea contribuir a un objetivo de política. Este fenómeno, se denominado "sustitución de políticas", y surge cuando los gobiernos no pueden aplicar otras políticas menos opacas (como los aranceles), o cuando los responsables de la formulación de políticas desean ocultar sus objetivos<sup>289</sup>.

Otro aspecto que tiende a convertirse en un asunto problemático desde la interpretación misma de este artículo del GATT y su apartado b), es el hecho de que con la intención de lograr este propósito de tomar las medidas concernientes para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales, los estados han adoptado reglamentos técnicos y normas que usualmente pueden tener variaciones de un país a otro, además de que en muchos casos los gobiernos tienden a implementar reglamentos propios en base a sus requerimientos y a los objetivos de sus políticas públicas, lo que por consiguiente significa que todos estos reglamentos no tienden a ser uniformes y en definitiva suelen representar una importante dificultad a productores y exportadores quienes pueden verse afectados por toda esta gama de mecanismos y por los requerimientos

---

<sup>288</sup> *Ibíd.*

<sup>289</sup> *Ibíd.*

explícitos de cada gobierno, quien discrecionalmente determina el umbral de protección sanitaria y de calidad que más considere apropiado dada la adaptación a las condiciones de cada caso<sup>290</sup>.

Teniendo en cuenta las diferencias en cuanto a clima, plagas o enfermedades existentes y situación en materia de inocuidad de los alimentos, no siempre resulta apropiado imponer las mismas prescripciones sanitarias y fitosanitarias a los artículos alimenticios y a los productos de origen animal o vegetal procedentes de diferentes países. Por consiguiente, las medidas sanitarias y fitosanitarias varían a veces según el país de origen del artículo alimenticio o del producto animal o vegetal de que se trate<sup>291</sup>.

Sobre todo este asunto otra situación de notable importancia llama la atención y es el hecho que tras la anteriormente mencionada Ronda de Tokio que finaliza en 1979 y que además tenía como objetivo abordar diversos asuntos, entre los que primaban aspectos asociados directamente a las MNA; es el hecho de que se desarrollaron los denominados “códigos de buena conducta” en el marco de la OMC. Así éstos apuntaban al desarrollo y elaboración de normas sobre los productos, todo ello por parte de instituciones públicas o incluso privadas que pretendían llevar a cabo operaciones de normalización del comercio dentro de los estados; de hecho estos códigos están en el presente legitimados por ejemplo en el mismo Acuerdo OTC en su Anexo 3 el cual establece igualmente que la elaboración, adopción y aplicación de todas estas normas por parte de instituciones de normalización, dependerán directamente del gobierno central.

Por lo tanto, de acuerdo a lo anterior “uno de los principales logros de la Ronda Tokio fue abordar el problema de las medidas de protección no arancelarias [...] en cuyo caso se

---

<sup>290</sup> ROJAS AMANDI, Víctor. La protección del medio ambiente en el TLCAN y la OMC. Oxford Editorial Oxford University Press 2000 P 110.

<sup>291</sup> Véase al respecto: OMC Explicación del Acuerdo de la OMC sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. Adaptación a las condiciones. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/sps\\_s/spsund\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/sps_s/spsund_s.htm) (Consultado en Agosto de 2015).

alcanzaron varios acuerdos, en donde sobresalen los OTC; así estos códigos se consideran tratados independientes que vinculan solamente a las partes contratantes firmantes de los mismos”<sup>292</sup> lo que se convierte sucesivamente en otro asunto problemático y crítico, dada la ausencia de uniformidad y la independencia por parte de los gobiernos y sus instituciones para definir criterios estandarizados en torno a este tema.

En cualquier caso y retomando la idea central sobre el papel de la OMC frente al neoproteccionismo inverso, es preciso también hacer mención a como el apartado g) del artículo XX sobre “Excepciones generales” del GATT, parece plantear que las medidas “[...] relativas a la conservación de los recursos naturales agotables, se pueden adoptar a condición de que tales medidas se apliquen conjuntamente con restricciones a la producción o al consumo nacionales”<sup>293</sup>; en este sentido la interpretación del párrafo g) de éste artículo, sugiere que tales mecanismos se pueden aplicar, todo ello siempre y cuando todas estas medidas para restringir la exportación de mercancías no resulten discriminatorias, favoreciendo particularmente a la industria nacional y sus mercancías, elaboradas en este caso con estos recursos y materias primas que presuntamente experimentan una condición de escasez y/o carencia excesiva. No obstante, las restricciones no solo van encaminadas a cubrir este aspecto concerniente al favorecimiento deliberado de la industria nacional, igualmente el párrafo i) del mismo artículo XX del GATT agrega que será posible dentro de las “Excepciones generales” aplicar también medidas...

[...] que impliquen restricciones impuestas a la exportación de materias primas nacionales, que sean necesarias para asegurar a una industria nacional de transformación el suministro de las cantidades indispensables de dichas materias primas durante los períodos en que el precio nacional sea mantenido a un nivel inferior al del precio mundial en ejecución de un plan gubernamental de estabilización, a reserva de que dichas restricciones no tengan como

---

<sup>292</sup> Al respecto véase: OYARZUN DE LA IGLESIA, Javier. Op. Cit. P 163.

<sup>293</sup> Al respecto véase: El GATT Artículo XX apartado g) “Excepciones generales”, Disponible en: [http://www.sice.oas.org/trade/ronda\\_ur/58.asp](http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/58.asp) (Consultado en Agosto de 2015).

consecuencia aumentar las exportaciones de esa industria nacional o reforzar la protección concedida a la misma y de que no vayan en contra de las disposiciones del presente Acuerdo relativas a la no discriminación<sup>294</sup>.

Incluso dentro de éste mismo artículo el párrafo j) agrega al respecto que se podrán también llevar a cabo medidas “esenciales para la adquisición o reparto de productos de los que haya una penuria general o local; sin embargo, dichas medidas deberán ser compatibles con el principio según el cual todas las partes contratantes tienen derecho a una parte equitativa del abastecimiento internacional de estos productos”<sup>295</sup>. Por lo cual pareciera que el artículo XX tiende a establecer bajo qué circunstancias los estados pueden limitar los flujos comerciales de salida total o parcialmente; es decir, que esta disposición parece circunscribir bajo qué circunstancias pueden o no los estados aplicar restricciones a la exportación sin violar la normativa del GATT dentro de la OMC todo ello cuando se configure o haya lugar en la mayoría de los casos, inconvenientes asociados a desabastecimiento o escasez con todos aquellos productos o mercancías que sean susceptibles de ser exportadas.

De esta manera a partir del análisis e interpretación del artículo XX sobre “Excepciones generales”, tanto el párrafo g) el i) e incluso el j) los cuales pareciesen pues dejar una noción muy obvia en torno al como existe dentro de la normativa del sistema multilateral de comercio, una posición aparentemente clara respecto a la validez de las políticas comerciales de los estados, todo ello en torno a las restricciones a la exportación de mercancías en el derecho de la OMC, noción que de igual modo ha sido tenidas en cuenta para intentar solución a las recientes diferencias de neoproteccionismo inverso<sup>296</sup>.

Es en este sentido que se puede agregar entonces que siguiendo la lógica de todas las reflexiones anteriores que intentan establecer una acepción sobre qué es exactamente el

---

<sup>294</sup> *Ibíd.*

<sup>295</sup> *Ibíd.*

<sup>296</sup> Al respecto véase las diferencias DS394, DS395, DS398, DS431, DS432 y DS433 presentadas ante el OSD en contra de China. Disponible en: Las diferencias. Lista cronológica de las diferencias. Op. Cit.

neoproteccionismo o sobre el cómo se puede definir éste concepto; resulta lógico, aseverar que el mismo GATT y sus redactores de aquel entonces, ya habían previsto de cierta manera este asunto y por ello plantearon algunas nociones dentro de algunos artículos y disposiciones del mismo; no obstante, esto no es suficiente ya que no se regula a cabalidad el tema del neoproteccionismo inverso y/o las restricciones a la exportación, motivo por el cual algunos expertos sugieren que este tema se encuentra aún pendiente dentro de la OMC<sup>297</sup>.

Por lo tanto, en términos generales es evidente pues que los artículos XI “Eliminación general de las restricciones cuantitativas” y XX “Excepciones generales” del GATT ofrecen un importante punto de partida, para establecer bajo qué circunstancias sería válido que se efectúen restricciones totales o parciales a la exportación y por consiguiente de mecanismos que podrían ser denominados como neoproteccionismo inverso dados todos los argumentos expuestos anteriormente. También concretamente sobre el artículo XI es necesario plantear la reflexión, respecto al cómo pese a la existencia de una formulación jurídica muy general en donde la expresión “o por medio de otras medidas” consignada en la introducción del mismo artículo, deja entrever como el GATT en su momento pudo anticiparse al uso de muchas medidas neoproteccionistas, pero es evidente que la más que notable multiplicidad de mecanismos de este tipo, hace que todas estas BNA o MNA posean un nivel considerable de opacidad la cual hace significativamente difícil tipificarlas; además del hecho mismo que los estados terminan solicitando, en muchos casos, requerimientos a discreción sobre los flujos comerciales de entrada y salida buscando alcanzar objetivos concretos en materia de políticas públicas además de que estos pueden también llegar a incurrir la solicitud excesiva de vistos buenos los cuales pueden conllevar a la configuración de una protección encubierta al comercio<sup>298</sup>.

---

<sup>297</sup> Al respecto véase: LAMBERT, Jeanne y RUEFFER, Sasha. Op. Cit.

<sup>298</sup> Al respecto véase: OMC Serie de Acuerdos de la OMC, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. Op. Cit.

## SEGUNDA PARTE

---

### RESTRICCIONES A LA EXPORTACIÓN DE MERCANCÍAS

**SUMARIO:** 1. *Generalidades y definición* 2. *Causas y posibles efectos* 3. *Clasificación y tipología* 4. *Identificación de casos dentro del sistema multilateral de comercio* 5. *La OMC y las restricciones no arancelarias a la exportación* 6. *Aspectos jurídicos* 7. *Aspectos Económicos* 8. *Aspectos Sociopolíticos*

## 1. Generalidades y definición

Tal y como anteriormente se hizo referencia cuando se intentó caracterizar el concepto “restricción” es evidente pues, que éste tiene que ver con todas aquellas medidas o políticas comerciales las cuales buscan responder a situaciones problemáticas propias e inherentes de la economía de un país, como bien puede ser la escasez de ciertos productos y/o mercancías o por otras situaciones que pueden estar asociadas a la adopción misma de prácticas especulativas, prácticas colusorias e incluso prácticas monopolísticas en torno al precio tales productos; es este sentido entonces como los gobiernos deliberadamente configuran una limitación o reducción la cual es interpuesta al suministro de productos de consumo destinado hacia el exterior, esto a fin de garantizar y dinamizar el abastecimiento de las mercancías en el mercado interno, todo ello buscando sucesivamente restablecer el precio de los productos y permitiendo además que ciertos sectores de la industria nacional se vean favorecidos justo como anteriormente fue señalado en la primera parte de esta investigación<sup>299</sup>.

A partir de esta lógica es imprescindible resaltar que una restricción a la exportación como política comercial se puede conjugar en todas aquellas medidas que los estados implementan haciendo uso de gravámenes aduaneros o cualquier otra medida arancelaria y/o BA; no obstante, concretamente en esta parte del trabajo solo serán tenidas en cuenta exclusivamente aquellas restricciones a la exportación, en donde los gobiernos apliquen algún tipo de directriz o medida no arancelaria y/o BNA que impidan la salida parcial o total de mercancías hacia otro territorio aduanero sin obviamente hacer uso de gravámenes.

Partiendo entonces de la anterior premisa cabe señalar que algunos de los mecanismos más convencionales empleados por los gobiernos para circunscribir la salida de mercancías a través de la implementación de BNA, responden por un lado, al uso de restricciones cuantitativas como también al uso de los ya mencionados Acuerdos de Autolimitación

---

<sup>299</sup> BOLOTOVA, Yuliya V. Op. Cit. P 321–341.



(ADA) y/o Restricciones Voluntarias a la Exportación (RVE) medidas en cuyo caso se hace efectiva una limitación parcial de flujo de mercancías; aunque también de otro lado, se destaca el uso y aplicación de salvaguardias, entendiéndose todas éstas como una limitación gubernamental absoluta al flujo de mercancías que por lo general solo debe aplicarse cuando se demuestre que se ha configurado un daño grave e importante a una rama de producción nacional existente<sup>300</sup>.

Así pues toda esta multiplicidad de escenarios dejan entonces entrever aspectos que jurídicamente se pueden analizar desde la lógica y el nivel mismo de legalidad de todas estas acciones dentro del sistema multilateral de comercio, particularmente cuando son implementados esta clase de mecanismos, los cuales en efecto restringen los flujos comerciales de salida, y en cuyo caso se puede establecer además una reflexión en torno a la tipología de la política comercial implementada por los gobiernos, dado que a través de la aplicación de éstas medidas parece configurarse el ya denominado con antelación neoproteccionismo inverso.

Lo anterior no solo por ser adoptadas políticas restrictivas al comercio las cuales claramente pueden favorecer a la industria nacional garantizando el suministro interno de ciertos recursos y mercancías; sino porque además muchas de estas BNA y/o MNA aunque hayan podido ser contempladas inicialmente por el GATT para el caso de los flujos comerciales de entrada y/o importación, son medidas que claramente tienden a aumentar cada vez más con el tiempo<sup>301</sup>, alcanzando un nivel en muchos casos inédito tal y como del mismo modo mismo puede suceder con las medidas que restringen la exportación de mercancías hacia otros países.

Es importante agregar que desde la perspectiva del comercio internacional los ADA y/o RVE son considerados como mecanismos neoproteccionistas que se configuran cuando un

---

<sup>300</sup> REIS, Jose y FAROLE, Thomas. Op. Cit. P 85.

<sup>301</sup> GTA. Independent monitoring of policies that affect world trade. Cumulative number of protectionist measures taken. Op. Cit.

Estado (generalmente el importador) solicita al país exportador que implemente políticas o restricciones explícitas a las exportaciones de mercancías, todo ello ofreciendo como contraprestación, el no uso de medidas que en teoría puedan ser claramente mucho más graves y perjudiciales, como bien pueden ser las medidas compensatorias u algún otro tipo de represalia comercial, la cual puede encontrarse además autorizadas por el marco normativo del GATT<sup>302</sup>. Desde tal lógica parece evidente la pertinencia entonces de los ADA y/o RVE entre estados especialmente cuando esta misma medida ofrece la posibilidad de mantener cierto monitoreo en los precios de las mercancías por parte de ambos países como incluso generar una serie de ventajas paralelas.

[...] el país importador decide utilizar un acuerdo de autolimitación ya que, por una parte, descarta el uso de las medidas unilaterales previstas en el Artículo XIX puesto que aquellas no son tan efectivas para sus propósitos pues están sometidas a la cláusula de Nación Más Favorecida y permiten las represalias; por otro lado, la aplicación de medidas de defensa comercial (artículos VI y XVI) conllevan la creación de un mal ambiente en el comercio internacional; por lo que prefieren, en todo caso, amenazar con la posible aplicación de este tipo de medidas y negociar en acuerdos bilaterales que limiten la competencia de manera directa. Así el país exportador decide la adopción de un acuerdo de autolimitación ante la amenaza de aplicación por parte del país importador de medidas de defensa comercial previstas en los artículos VI y XVI (o de protección comercial del artículo XIX en su caso) o por la negociación con éste de unos precios mínimos de importación para cantidades limitadas del producto<sup>303</sup>.

Lo llamativo de todo esto es que el artículo XI en sus apartados a) y b) y el artículo XX en sus apartados b), g), i), y j) otorgan una idea y una posición considerablemente válida en torno al como los estados signatarios de la OMC y por consiguiente sujetos a las disposiciones del GATT deben a partir de ese marco normativo, no establecer restricciones

---

<sup>302</sup> REIS, Jose y FAROLE, Thomas. Op. Cit. P 71.

<sup>303</sup> GARCIA CASTRILLON, Ana Otero Op. Cit. P 6.

o cualquier tipo de política comercial que pueda impedir la salida de mercancías, exceptuando claro está, situaciones muy puntuales como las que se mencionaron con anterioridad todas éstas asociadas al abastecimiento o bien para garantizar la calidad de las mercancías.

Por lo tanto, aunque esta normativa marco del GATT parece bastante clara frente a la no restricción de mercancías dentro del derecho de la OMC, cabe mencionar que históricamente muchos países antes de la configuración de éste organismo ya hacían uso de los ADA y/o RVE los cuales solían ser mayoritariamente empleados incluso por encima de la invocación misma de alguna de las excepciones del artículo XIX dentro del marco del GATT el cual no solo operaba como ordenamiento jurídico del comercio internacional de la mayoría de países anteriormente, sino que incluso es considerado en el presente como el predecesor mismo de la OMC y el punto de partida para la configuración de lo que hoy es denominado como el sistema multilateral de comercio.

[...] Respecto a éstas excepciones cabe anotar que no se utilizaron con frecuencia, al preferir algunos gobiernos proteger a las ramas de producción nacionales mediante medidas de “zona gris”; es decir, valiéndose de negociaciones bilaterales celebradas al margen del GATT, convencían a los países exportadores para que limitaran “voluntariamente” las exportaciones o aceptaran otras fórmulas de reparto de los mercados. Se llegó a acuerdos de este tipo con respecto a una amplia gama de productos: por ejemplo, automóviles, acero y semiconductores.<sup>304</sup>

Para la consecución de los objetivos del sistema comercial de ese entonces, frente a las restricciones a la exportación la “Cláusula de Salvaguardia” recogida en el artículo XIX del

---

<sup>304</sup> Al respecto véase: Entender la OMC: los acuerdos Antidumping, subvenciones, salvaguardias: casos imprevistos, etc. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/agrm8\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/agrm8_s.htm) (Consultado en Agosto de 2015).

GATT parece ser definitiva<sup>305</sup>; no obstante, es evidente que existen vías alternativas de escape a las normas, dado que a través de diversos artificios los estados logran maneras distintas de satisfacer sus intereses tal y como sucede por ejemplo con las denominadas medidas de “zona gris” que llamativamente aunque tuvieron que ser circunscritas por la OMC aún siguen siendo aplicadas tal y como sucede en este caso con la firma de ADA y/o RVE<sup>306</sup> los cuales además en su defecto como mecanismos de protección al comercio, han sido por mucho tiempo de uso común dentro de los estados sujetos a las disposiciones del GATT, de hecho se estima que en 1980 más de un 10% del comercio mundial se encontraba regido por este tipo de medidas de neoproteccionismo<sup>307</sup>.

Y aunque dentro de la Ronda de Tokio se logró discutir sobre la validez de este tipo de mecanismos que plantearon una notable polémica en torno a si la cláusula de salvaguardia era pertinente y si esta requería de alguna revisión o aporte, ya que se cuestionó duramente la formulación y los propósitos mismos de este tipo de acuerdos entre los estados además de generarse críticas en la compatibilidad misma tales acuerdos con el GATT<sup>308</sup>.

En este orden de ideas se puede decir al respecto que pese a los esfuerzos en definitiva la Ronda de Tokio fracasa en su propósito de llegar a un consenso en torno a este delicado tema; es pues entonces en este sentido que solo la Ronda de Uruguay de 1986 terminaría resultando determinante para zanjar, en teoría, la notable problemática en torno a todo este asunto. Por lo tanto, los resultados de esta última Ronda en lo que a los ADA y/o RVE se refiere, terminó por establecer innovaciones sustantivas al prohibir tajantemente las medidas de zona gris y por ende la implementación de esta clase de mecanismos o acuerdos; además de establecer plazos concretos para todas las medidas de salvaguardia que se aplicarán a partir de ese momento, lo que se denominaría como la “Cláusula de Extinción” tal cual como quedó finalmente consignado en un nuevo acuerdo aplicable para

---

<sup>305</sup> Al respecto véase: El GATT Artículo XIX “Cláusula de Salvaguardia”, Disponible en: [http://www.sice.oas.org/trade/ronda\\_ur/58.asp](http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/58.asp) (Consultado en Agosto de 2015).

<sup>306</sup> GARCIA CASTRILLON, Ana Otero Op. Cit. P 6.

<sup>307</sup> *Ibíd.* P 8.

<sup>308</sup> NOUEL, Emilio. Op. Cit. P 97.

todos los estados sujetos a las normas del GATT, el cual se denominó como el Acuerdo Sobre Salvaguardias (SG), entendido éste como el resultado de las deliberaciones en torno a este tema<sup>309</sup>. No obstante, el tema en últimas parece haber quedado relegado a un segundo plano para algunos estados, lo que en retrospectiva pareciese evidenciar cierto grado de “elusión”<sup>310</sup> dentro del sistema multilateral de comercio por parte de aquellos países que continúan implementando este tipo de prácticas.

Claramente parece entonces no existir ninguna duda, en torno a sí resulta aún dentro del comercio internacional normal la aplicación misma de ADA y/o RVE, dado que el Acuerdo SG ha logrado ahondar con mucha más pertinencia en las normas marco del GATT, logrando en definitiva regular con mayor precisión un apartado concreto de éste ordenamiento jurídico, en donde existían vacíos normativos que interferían en la consecución de los propósitos mismos del GATT. Por lo cual, y pese a las dificultades en las prácticas actuales, muchos de estos inconvenientes terminaron siendo circunscritos con la creación del Acuerdo SG y otros textos jurídicos complementarios, cuando se logró la configuración del sistema multilateral de comercio con el inicio mismo de la OMC.

Obviamente es preciso hacer énfasis a que este aporte o complementación en la normativa, terminó convirtiéndose en la clave de toda esta discusión, ya que en el párrafo 2 de éste nuevo acuerdo se logra establecer al respecto que “[...] reconociendo la necesidad de aclarar y reforzar las disciplinas del GATT, y concretamente las de su artículo XIX (Medidas de urgencia sobre la importación de productos determinados), de restablecer el

---

<sup>309</sup> *Ibíd.*

<sup>310</sup> Este concepto técnico empleado en el argot de la OMC hace referencia a la evasión en el cumplimiento de los compromisos de la OMC expresados en el GATT y los demás textos jurídicos complementarios, tales como los compromisos de limitación de las subvenciones a la exportación de productos agropecuarios. Por ejemplo: evitar la imposición de contingentes y otras restricciones modificando el país de origen de un producto; medidas adoptadas por los exportadores para evadir la imposición de derechos antidumping o compensatorios. Cabe señalar que si bien la presente tesis discute en torno a la ausencia de normas en materia de regulación para los flujos comerciales de salida, es evidente que los estados Miembros del sistema multilateral de comercio bien pueden desconocer deliberada o no deliberadamente las normas que explícitamente pueden estar regulando explícita y efectivamente ciertas situaciones asociadas al tema. Al respecto véase: Glosario de Términos. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/glossary\\_s/circumvention\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/circumvention_s.htm) (Consultado en Agosto de 2015).

control multilateral sobre las salvaguardias y de suprimir las medidas que escapen a tal control”<sup>311</sup> así y de acuerdo con lo anterior, bajo esta lógica el Acuerdo SG terminó por delimitar con mayor precisión y contundencia el comportamiento de los estados contratantes; en este sentido el artículo 11 de éste mismo acuerdo “Prohibición y eliminación de determinadas medidas” complementa que “[...] ningún miembro tratará de adoptar, adoptará ni mantendrá limitaciones voluntarias de las exportaciones, acuerdos de comercialización ordenada u otras medidas similares respecto de las exportaciones o las importaciones. Quedan comprendidas tanto las medidas tomadas por un solo miembro como las adoptadas en el marco de acuerdos, convenios y entendimientos concertados por dos o más miembros”<sup>312</sup> inclusive el mismo artículo termina afirmando que “toda medida de esta índole que esté vigente en la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC se pondrá en conformidad con el presente Acuerdo o será progresivamente eliminada con arreglo a lo dispuesto en el párrafo 2”<sup>313</sup> lo que termina inclusive siendo completamente congruente con la misma cláusula de extinción anteriormente mencionada.

En definitiva el desarrollo del Acuerdo SG logró no solo dar más claridad a la normativa existente prohibiendo expresamente los ADA y/o RVE; sino que actualmente promueve la aplicación cabal de la cláusula de salvaguardia en los casos o excepciones que el marco del GATT o que en su defecto el mismo Acuerdo SG establezca; igualmente éste último acuerdo logró establecer incluso los tiempos máximos cuando se apliquen este tipo de restricciones a la exportación, aspecto que antes del acuerdo era completamente ambiguo.

De otro lado, el Acuerdo SG logró también la creación de un comité de salvaguardias, el cual según éste se conformará por cualquier país miembro de la OMC y su función principal apuntará principalmente en vigilar de manera estricta el cumplimiento del acuerdo como también buscará asesorar y ayudar a los miembros que lo soliciten, dado que es ante

---

<sup>311</sup> Al respecto véase: Acuerdo Sobre Salvaguardias. Op. Cit.

<sup>312</sup> *Ibíd.*

<sup>313</sup> *Ibíd.*

tal estamento que se notifica la aplicación de políticas comerciales específicas como por ejemplo la implementación misma de la cláusula de salvaguardia<sup>314</sup>.

## 2. Causas y posibles efectos

Se puede decir que cada vez el agotamiento de diversos recursos naturales y la disponibilidad misma de estos resulta determinante para que los precios de un bien tiendan a aumentar en el tiempo, esta es quizás una de las principales explicaciones del porque los gobiernos tienden cada vez más a implementar políticas que apunten a mantener un suministro constante de todos aquellos productos escasos que son claves para el funcionamiento de la economía de un país<sup>315</sup>. De hecho existen trabajos científicos en donde se adopta y aplica el modelo de la curva de *Hubbert* para muchos otros recursos como los minerales por ejemplo; y los resultados de estas investigaciones arrojan estimaciones bastante reveladoras, las cuales sostienen que muchos de estos recursos se están agotando a un ritmo significativamente rápido.

[...] Los resultados obtenidos no se deben tomar como definitivos. Ellos deben ser considerados más bien como una aproximación del estado de las reservas de minerales no energéticos de la tierra. Además no se puede olvidar que hay todavía muchos lugares en el mundo que permanecen sin explorar. No obstante, el mismo análisis de *Hubbert* adaptado supone un pico para el carbón y el hierro en 2112 y 2111, respectivamente, para el aluminio en 2085, para el cobre en 2056; para el gas natural en 2049 y para el aceite en 2038. Esto significa que a excepción del carbón y el hierro, el cenit es ya crítico para ciertos recursos; por lo tanto, ya pesar de que las cifras son sólo aproximaciones, los resultados apuntan a que la tasa de extracción de mineral en un solo un siglo ha sido excesiva, en comparación con los períodos anteriores de tiempo. De hecho muchos productos ya están sufriendo problemas de escasez y se debe prestar

---

<sup>314</sup> *Ibíd* y véase también: CONDON, Bradley J. Op. Cit. 517

<sup>315</sup> TARDIF, Eric. Op. Cit. P 765-800.

especial atención a los minerales no combustibles, que son más vulnerables que los combustibles fósiles, ya que la energía siempre se puede conseguir de otras fuentes, mientras que muchos metales a menudo presentan dificultades para ser sustituidos<sup>316</sup>.

Es evidente entonces que la extracción excesiva de los recursos y el inexorable crecimiento mismo de la economía mundial ha conllevado a que muchos recursos paulatinamente tiendan a ser cada vez más escasos y que desde tal lógica el siglo XXI tienda a configurarse como un periodo determinante en torno al consumo de las principales reservas de minerales del planeta entre otros recursos más; lo que explicaría entonces por qué el precio de todos estos recursos tiende a aumentar –exceptuando los casos de crisis económicas en donde la lógica no es precisamente la misma dado que la demanda cae de manera tal que indiferente de la disponibilidad de los recursos, se presenta una fuerte caída de los precios–, esto considerando específicamente el hecho de que muchos de estos recursos son estratégicos para el funcionamiento de las industrias y por ende para la dinámica misma del comercio de muchos países<sup>317</sup>.

Consecuentemente en los últimos años el nivel de los precios de los productos a nivel mundial han venido experimentando un comportamiento bastante inestable con notables fluctuaciones; asimismo, cabe destacar que en términos generales dentro de este comportamiento se ha hecho visible una tendencia al alza en los precios, particularmente cuando la economía mundial atravesó por la crisis del 2007-2009, en donde se pasó según la UNCTAD de una tasa de inflación de 4,41% en el 2006 a 5,06% en el 2007 hasta alcanzar una sorprendente cifra 8,95% en el 2008 justo antes de que colapsara la economía<sup>318</sup>. Es evidente entonces que en cierto modo todo este fenómeno puede ser explicado por el agotamiento y la escasez misma de ciertos recursos, la significativa

---

<sup>316</sup> Al respecto véase: VALERO, Alicia y VALERO, Antonio Op. Cit. P 1074-1083.

<sup>317</sup> TARDIF, Eric. Op. Cit. P 765-800.

<sup>318</sup> Al respecto véase: UNCTAD STAT Consumer price indices, annual, 1980-2014. Disponible en: <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=37469> (Consultado en Septiembre de 2015).



demanda generada por las condiciones del mercado, el precio del petróleo y diversos minerales a nivel mundial, entre otra importante multiplicidad de aspectos económicos, los cuales pueden en parte arrojar diversas explicaciones al respecto sobre los motivos de fondo del porque la inflación a nivel mundial ha alcanzado tales límites. Cabe destacar también que entre los bienes que más incremento han tenido en su nivel de precios, han sido por ejemplo los productos agrícolas como los alimentos, los cuales han en los últimos años, e igualmente justo antes de la crisis económica, manifestaron un incremento considerable tal y como sucedió con el trigo, los granos, el arroz y otras materias primas de este tipo<sup>319</sup>.

De hecho en la última década de este siglo la evolución en el precio de los productos parece tornarse sorprendente hasta la misma crisis económica mundial<sup>320</sup>, no solo porque se hace presente una situación en cuyo caso puede haberse manifestado una reducción en el abastecimiento de diversos recursos y viveres, los cuales –tal y como se hizo mención anteriormente– son vez más limitados y menos disponibles en el mercado; sino porque además este tipo de fenómenos económicos tienden a generar comportamientos especulativos que inciden cada vez más en el aumento del precio y que en definitiva interfieren en el acceso mismo a tales mercancías, generando dificultades sustantivas en la dinámica del comercio internacional<sup>321</sup>.

---

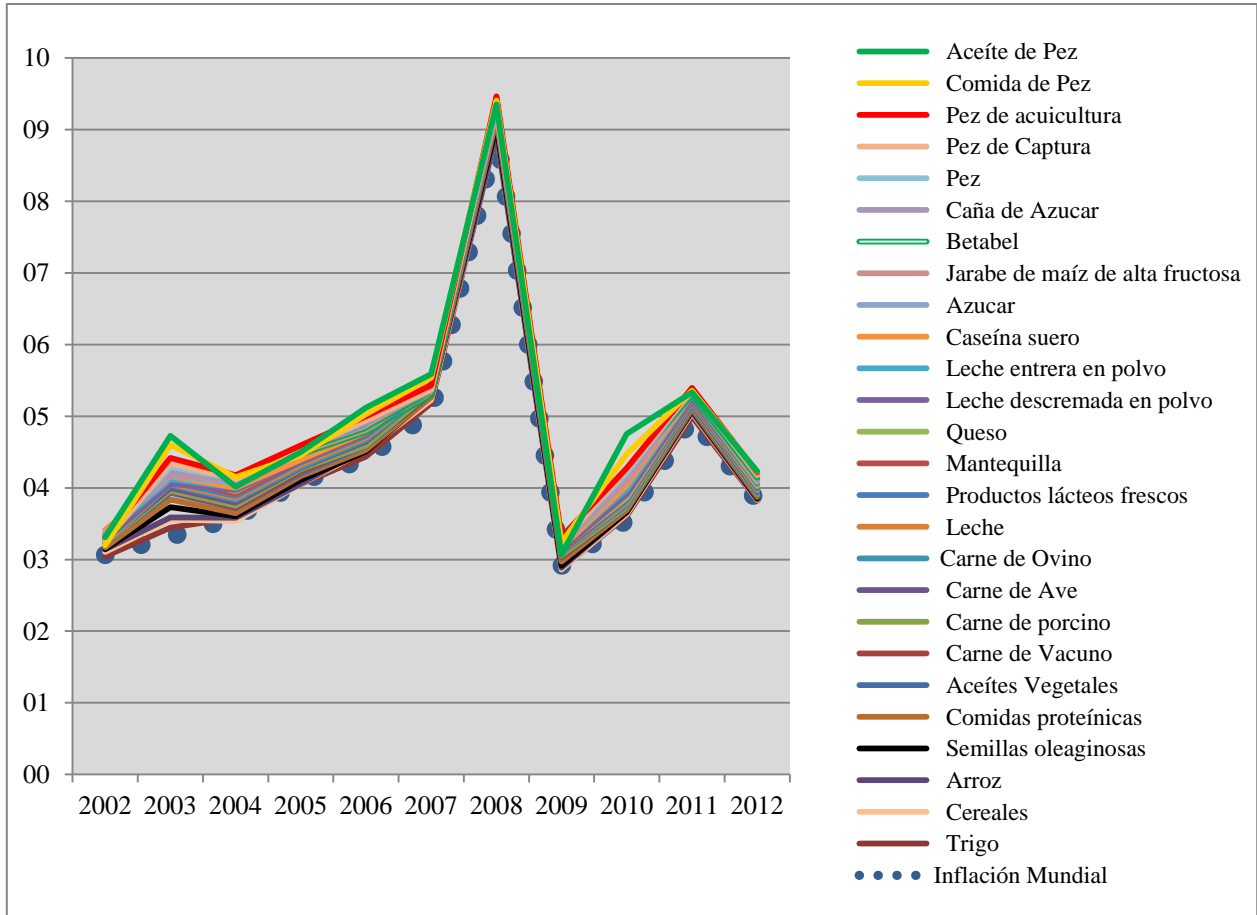
<sup>319</sup> Al respecto véase: OECD-FAO Agricultural Outlook 2012-2021: Agricultural Outlook 1970-2021, by commodity. Disponible en: <http://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?QueryId=36355&vh=0000&vf=0&l&il=blank&lang=en#> (Consultado en Septiembre de 2015)

<sup>320</sup> Es evidente que durante todo este periodo la demanda ha tendido a caer notablemente, lo cual explica porque con esta cayeron también los precios y no necesariamente por un incremento de la oferta. Para conocer el comportamiento de las exportaciones e importaciones dentro de comercio mundial véase: IMF Data Mapper Exports of Goods and Services. Disponible en: <http://www.imf.org/external/datamapper/> (Consultado de Septiembre de 2015).

<sup>321</sup> SCHUTTER, Olivier. Especulación con alimentos básicos y crisis de los precios de los alimentos Nota Informativa 02 Naciones Unidas. 2010 Disponible en: [http://www.ohchr.org/Documents/Issues/Food/BN2\\_SRRTF\\_Speculation\\_SPANISH.pdf](http://www.ohchr.org/Documents/Issues/Food/BN2_SRRTF_Speculation_SPANISH.pdf) (Consultado en Septiembre de 2015).

### Esquema 7

## Comportamiento del índice de precios de los bienes agrícolas y la inflación mundial 2002-2012



NOTAS: En el gráfico se aprecia como en el lapso de una década, el precio de los productos agrícolas ha tendido a aumentar significativamente, superando en la mayoría de los casos el índice del 20% y en otros casos especiales la variación ha alcanzado más del 50% de diferencia respecto al periodo inicial. Igualmente cabe destacar como pese a la caída de los precios por la desaceleración de la economía mundial en la mayoría de los productos analizados se evidencia una tasa que supera la inflación mundial misma. Cabe agregar también que la presentación habitual de referencia en el cómo se vende el producto es acorde a la práctica y la costumbre dentro del comercio internacional.

FUENTE: Elaboración propia con datos de OECD-FAO Agricultural Outlook 1970-2021, by commodity. Food And Agriculture Organization (FAO) Disponible en: <http://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?QueryId=36355&vh=0000&vf=0&l&il=blank&lang=en#> (Consultado en Septiembre de 2013).

Inclusive otros motivos de fondo que pueden también explicar en parte el crecimiento en el nivel de los precios tiene que ver la relación en el hecho puntual de que en los últimos años la población total mundial aumente de manera constante, mientras que el porcentaje de población rural particularmente experimente una reducción la cual parece mantenerse en el tiempo y en cuyo caso se ha pasado de 50,37% en 2006 a 49,87% en el 2007, de 49,37% en el 2008 a 48,88% en el 2009 y así sucesivamente hasta alcanzar un 46,53% en el 2014<sup>322</sup>; todo esto visto por supuesto desde la lógica de que en parte la población rural como factor productivo tiende a ser determinante para la extracción de ciertos recursos y materias primas imprescindibles para el funcionamiento del comercio a nivel general.

Respecto al petróleo además de una notable cantidad de minerales, todas estas mercancías y materias primas se tornan determinantes para la industria y por ende claves para mantener estables en buena medida el nivel de los precios dentro de la economía de un país; en este sentido también hay que decir que éstos bienes han logrado en los últimos años experimentar un crecimiento más que significativo en su propio precio<sup>323</sup>; el cual igualmente influye en comportamiento de la inflación a nivel mundial, dado que muchos de estos bienes son imperativos para el funcionamiento de las diferentes ramas de la producción nacional de un país.

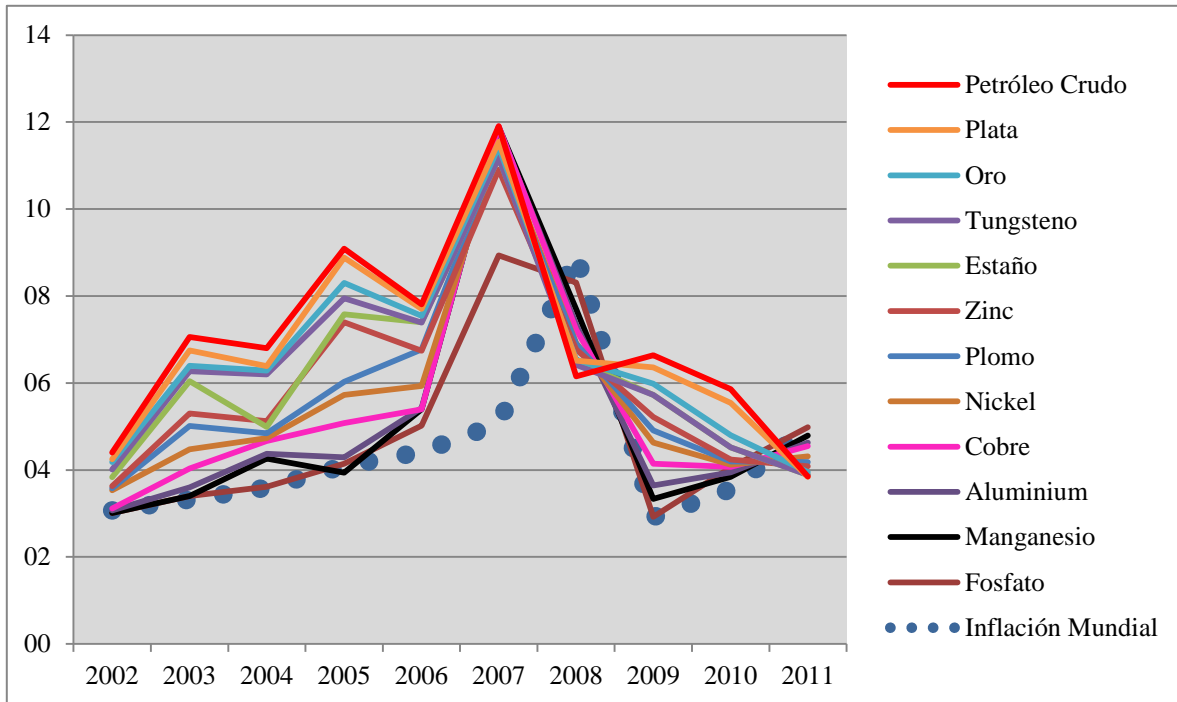
---

<sup>322</sup> Al respecto véase: Población rural (% de la población total). Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/indicador/SP.RUR.TOTL.ZS> (Consultado en Septiembre de 2015).

<sup>323</sup> Véase en relación al tema: UNCTAD STAT Free market commodity prices, annual, 1960-2014. Disponible: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=30727> (Consultado en Septiembre de 2015).

### Esquema 8

#### Comportamiento del índice de precios de minerales y la inflación mundial 2002-2011



NOTAS: En el gráfico se puede notar como durante una década el precio de diferentes materias primas necesarias para la producción de la industria –tal y como sucede con ciertos minerales y el petróleo–; han venido incrementado su precio, en la mayoría de casos, hasta la crisis económica mundial. Paralelamente puede resaltarse que estos bienes por lo general se encuentran por encima del índice de inflación mundial tal y como sucede con muchos de los bienes agrícolas analizados anteriormente.

FUENTE: Elaboración propia con datos de UNCTAD Free market commodity prices, annual, 1960-2012 (FAO). Disponible en: <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=30727> (Consultado en Julio de 2013).

Asimismo y de un modo más contundente hay que señalar que para el caso de todos estos minerales, el precio ha tendido a incrementarse a niveles importantes y podría alcanzar niveles sin precedentes ya que muchos de estos recursos naturales son de carácter no renovable, es decir que éstos no se pueden restaurar por procesos naturales a una

velocidad superior a la del consumo de los seres humanos; o incluso porque en ciertos casos su suministro puede encontrarse en niveles críticos debido a que muchos de estos recursos se encuentran relativamente cerca de su extinción<sup>324</sup>. Por lo tanto, es claro que todos estos recursos son altamente proclives a concebir diversos fenómenos económicos que tienden a desestabilizar el valor asimismo de otras mercancías o bienes terminados que requieren en un primer momento de todos estos insumos o materias primas.

Es evidente entonces que existe una significativa relación entre la escasez de los recursos y la implementación misma de BNA para la exportación de mercancías, así de forma paradójica, la carencia misma en la disponibilidad de recursos termina sucesivamente propiciando un entorno que empeora aún más la situación respecto a los precios, ya que los gobiernos en un intento por garantizar el suministro interno de mercancías y recursos, pueden optar por la implementación de mecanismos que en definitiva, terminan por influir sobre el precio de todos estos recursos naturales<sup>325</sup>. De hecho cuando se analiza el comportamiento en el tiempo de algunas de las principales BNA y/o MNA, se hace evidente un patrón importante en cuyo caso, los años en donde más salvaguardias se han implementado, han sido aquellos en donde el crecimiento del comercio mundial ha experimentado inconvenientes puntuales asociados a desaceleraciones y crisis económicas; es así entonces como en este sentido se puede decir también que en casi dos décadas de existencia de la OMC se ha manifestado paralelamente una tendencia que revela como durante este tiempo, las medidas de esta naturaleza ha aumentado<sup>326</sup>.

En términos generales, las restricciones a la exportación de mercancías parecen coincidir sorprendentemente con el comportamiento de la economía mundial ya que –como se discutió anteriormente–, en ciertos momentos cuando la crisis se acentúa más, parece que en términos generales el proteccionismo tiende a aumentar debido a que los países se ven

---

<sup>324</sup> Al respecto véase: VALERO, Alicia y VALERO, Antonio Op. Cit. P 1074-1083.

<sup>325</sup> Véase al respecto: TARDIF, Eric. Op. Cit. P 765-800.

<sup>326</sup> Véase al respecto: OMC Safeguard measures. Statistics on safeguard measures. Disponible en: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/safeg\\_e/safeg\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/safeg_e/safeg_e.htm) (Consultado en Septiembre 2015).

notablemente tentados a implementar distintas políticas intervencionistas que apunten a amparar a la industria nacional<sup>327</sup>, en una especie de nuevo proteccionismo en cuyo caso tales medidas no solo se aplican para las importaciones, sino que tal y como se ha logrado mostrar también para las exportaciones, dada la trascendencia de ciertos recursos cada vez más estratégicos para el comercio internacional.

Lo llamativo de toda esta situación es que dentro de los posibles efectos que se pueden llegar a presentar, se encuentran el progresivo aumento en el precio mismo de tales materias primas; esto debido no solo al agotamiento inexorable de tales recursos estratégicos; sino particularmente por el hecho mismo de que todos estos recursos tienda a ser cada vez más controlados por los estados<sup>328</sup> y que se apliquen efectivamente desde los gobiernos centrales restricciones a la exportación que evidentemente acentúen aún más todo el problema.

Es importante resaltar que entre otros de los posibles efectos que se pueden llegar a presentar dentro del comercio internacional –en la medida en que se mantengan estas restricciones–, bien podría ser la configuración misma de prácticas colusorias, proliferación de carteles y monopolios, los cuales consecuentemente en el tiempo pueden terminar por administrar las cantidades de productos en los mercados de un modo en el cual se generan desequilibrios en la asignación de los precios respecto al valor en condiciones normales, es decir donde los excesos de oferta o en este caso puntual los excesos de demanda respecto a la disponibilidad de productos influyen en la dinámica misma del mercado interfiriendo en la libre competencia proliferando así escenarios monopolísticos<sup>329</sup>.

---

<sup>327</sup> STEINBERG, Federico. Recesión global y tentación proteccionista. ICE Revista de economía 2009 Volumen 1, N° 851, P 67-76. Disponible en: [http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE\\_851\\_67-76\\_84FFAB05CAF8317978A5D083EAFE6DB8.pdf](http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_851_67-76_84FFAB05CAF8317978A5D083EAFE6DB8.pdf) (Consultado en Septiembre de 2015).

<sup>328</sup> Véase al respecto: TARDIF, Eric. Op. Cit. P 765-800.

<sup>329</sup> BOLOTOVA, Yuliya V. Op. Cit. P 321-341.

### 3. Clasificación y tipología

Este fenómeno conocido también como controles a la exportación ha venido convirtiéndose en los últimos años en un asunto que toma cada vez más relevancia dentro de las políticas comerciales de los gobiernos, generando además preocupación dentro del sistema multilateral de comercio; ya que dependiendo de todos estos mecanismos se puede –como bien se mostró anteriormente–, mantener en buena medida la estabilidad de los precios de ciertos productos y materias primas en general, especialmente alimentos y minerales, cuyo papel en muchos casos puede tornarse imprescindible para el funcionamiento de cualquier economía y sucesivamente para garantizar la dinámica del comercio internacional<sup>330</sup>.

Consecuentemente hay que decir también que si bien el tema es discutido y se torna cada vez más importante, por la tendencia misma de que ciertos productos tiendan a agotarse; todo este asunto sobre las restricciones a la exportación no es precisamente reciente, de hecho en algunas Rondas de Negociación tanto del GATT –en su momento– como hoy por hoy de la OMC, el tema ha sido objeto de discusión; inclusive durante la agenda de desarrollo de Doha del 2001 este tema sobre las restricciones a la exportación, logró inclusive convertirse en un asunto de interés general para los países que integran el sistema multilateral de comercio<sup>331</sup>. No obstante, y pese a todos los más que notables inconvenientes de esta Ronda de negociación, el tema mantuvo cierto protagonismo teniendo en cuenta el creciente aumento en las prácticas de este tipo y la dinámica misma del comercio mundial en el presente<sup>332</sup>.

Sobre las restricciones a la exportación igualmente hay que resaltar que la literatura al respecto tiende vertiginosamente a hacerse más amplia y que además muy posiblemente el

---

<sup>330</sup> Al respecto véase: OMC Report on G20 Trade Measures (MID-OCTOBER 2010 TO APRIL 2011) Export restrictions becoming a cause of concern. Disponible en: [https://www.wto.org/english/news\\_e/news11\\_e/igo\\_24may11\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/news11_e/igo_24may11_e.htm) (Consultado en Septiembre de 2015).

<sup>331</sup> HOEKMAN, Bernard M., MATTOO, Aaditya y ENGLISH, Philip. Op. Cit. P 97. Y véase también: OLARREAGA, Marcelo. Op. Cit. 37.

<sup>332</sup> OMC Report on G20 Trade Measures. Op. Cit.

análisis de las diferencias comerciales establecidas dentro de la OMC y la jurisprudencia que ha venido suscitándose en base a todos estos casos, tenderá en el tiempo a tipificar con mayor claridad este tipo de prácticas comerciales, las cuales son definidas actualmente en algunos trabajos y estudios al respecto como “[...] una medida en frontera que toma la forma de una ley o regulación gubernamental que limita expresamente la cantidad de exportaciones o fija condiciones explícitas para las circunstancias en que se autorizan las exportaciones, o que toma la forma de una tasa impuesta por el gobierno o inclusive como el impuesto a las exportaciones de los productos que hayan de limitar la cantidad de las exportaciones”<sup>333</sup> así en efecto desde esta apreciación final es válido afirmar que también en algunos casos todos estos obstáculos relativos a la exportación de mercancías, pueden también combinarse en circunstancias especiales; es decir, por ejemplo en BNA y/o MNA como bien pueden ser las restricciones cuantitativas, las salvaguardias o cualquier otro obstáculo comercial de esta naturaleza, todo ello usualmente como consecuencia de una percepción por parte de los gobiernos de que las BA, previamente implementadas, ya no son suficientes para alcanzar ciertos objetivos de política pública<sup>334</sup>.

Es entonces en este sentido como se puede decir que las restricciones o controles a la exportación se pueden entender como una política comercial adoptada por algunos estados quienes a través de sus respectivos gobiernos, pueden llegar a implementar mecanismos para reducir parcial o totalmente los flujos comerciales de mercancías desde un territorio aduanero nacional a hacia otro, todo esto por motivos estratégicos usualmente relacionados a seguridad nacional lo que en cualquier caso genera importantes preocupaciones sobre otros estados<sup>335</sup>. Por lo tanto, en el contexto de esta investigación las restricciones de tipo

---

<sup>333</sup> JEONGHOI, Kim. Op. Cit. P 1-47 y véase además la interpretación del caso DS194 de la OMC en: Estados Unidos- Medidas que tratan como subvenciones las limitaciones de las exportaciones. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/cases\\_s/ds194\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds194_s.htm) (Consultado en Agosto de 2013).

<sup>334</sup> DEARDORFF, Alan. Why do governments prefer nontariff barriers? Carnegie Rochester Conference Series on Public Policy 26 1987 P 191-216. Disponible: <http://deepblue.lib.umich.edu/bitstream/handle/2027.42/26747/0000299.pdf?sequence=1> (Consultado en Septiembre de 2015).

<sup>335</sup> ZHAO, Yun y BIAN, Yongmin. Export control regime for space items in China: Opportunities and challenges in the new era. Space Policy 2011, Volumen 27, N° 2, P 107–112. Disponible en: [http://ac.els-cdn.com/S0265964611000312/1-s2.0-S0265964611000312-main.pdf?\\_tid=ffb6792a-52fd-11e5-b773-](http://ac.els-cdn.com/S0265964611000312/1-s2.0-S0265964611000312-main.pdf?_tid=ffb6792a-52fd-11e5-b773-)



no arancelarias deben ser entendidas efectivamente como todas aquellas medidas de política comercial que hacen uso puntual BNA y/o MNA para frenar los flujos comerciales de salida y/o exportaciones, en cuyo caso además no se hace uso de ninguna clase de impuesto aduanero que pueda interferir directamente sobre el valor de la mercancía; mientras que las segundas aunque son también restricciones y medidas de política comercial, éstas hacen uso puntual BA, es decir cobrando impuestos aduaneros y/o aranceles sobre los flujos comerciales de salida y/o exportaciones.

Teniendo en cuenta entonces la anterior aclaración, en este apartado concreto se tipifican dentro de esta categoría todos aquellos mecanismos y restricciones donde los estados por lo general tienden a ser más más difícil de categorizar dada la multiplicidad de formas en que los estados pueden establecer formas para restringir los flujos comerciales por ello “[...] estas medidas son generalmente opacas y responden a consideraciones muy distintas. Se caracterizan por su diversidad, y esa diversidad se traduce en efectos muy variables en el comercio y en el bienestar. Además sus efectos en el comercio no dependen solamente de las medidas en sí mismas, sino también de la forma en que se aplican”<sup>336</sup>.

De acuerdo a lo anterior esta es entonces una de las razones más sobresalientes para llamar a estas políticas comerciales como neoproteccionismo inverso no arancelario, ya que el hecho de restringir el comercio de mercancías, a través de tantos mecanismos posibles y sin emplear gravámenes, supone todo un cambio significativo en el cómo los países se desenvuelven dentro del comercio internacional en la actualidad; todo esto en especial cuando tales restricciones se aplican no solo a las importaciones sino también a las exportaciones, en cuyo caso se pueden apreciar igualmente excesos en los requerimientos por medio de trámites baladíes que pueden alegar la protección de los consumidores, la

---

0000aab0f02&acdnat=1441368837\_4fe896a1298b72ff210b09659a48c8f3 (Consultado en Septiembre de 2015).

<sup>336</sup> Informe sobre el comercio mundial 2012 de la OMC. Op Cit. P 37

preservación de la inocuidad de las mercancías o la conservación del medio ambiente pero que en definitiva responden a una política de protección encubierta al comercio<sup>337</sup>.

De cualquier forma e indiferente de la sorprendente variedad de BNA y/o MNA que pueden existir dentro del comercio internacional y que paralelamente tiendan a desarrollarse también este tipo de medidas para el caso de la exportación de mercancías<sup>338</sup>; es importante agregar también que al respecto se han venido llevándose a cabo distintos estudios en cuyo caso se plantean posibles categorías y descripciones entre el voluminoso inventario de políticas de este tipo que pueden llegar a emplearse. Precisamente sobre este aspecto la UNCTAD en su informe de “Clasificación de medidas no arancelarias” del año 2012 (véase Esquema 9) ha logrado desarrollar por ejemplo una caracterización en la cual se pueden identificar un total de diez y seis (16) categorías distintas de mecanismos proteccionistas de las cuales se derivan a su vez distintos tipos concretos en cuyo caso se emplean BNA y/o MNA para generar algún tipo de restricción a la exportación de mercancías<sup>339</sup>. Aunque la primera parte del anterior informe se caracteriza por describir expresamente todas aquellas BNA y/o MNA o restricciones puntuales a los flujos de entrada de mercancías; la parte final de dicho informe este se dedica a llevar a cabo una meticulosa clasificación, la cual se enfoca estrictamente en todas aquellas BNA y/o MNA que los gobiernos implementan sobre los flujos de salida de mercancías, es decir todas aquellas medidas relativas a la exportación.

De forma complementaria también es importante relacionar otros estudios y categorizaciones igualmente importantes, tal y como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) en cuyo caso se lleva a cabo otra clasificación similar

---

<sup>337</sup> KIM, Moonhawk. Disguised Protectionism and Linkages to the GATT/WTO. World Politics 2012. Volumen 64, N° 3, P 426-475. Disponible en: [http://muse.jhu.edu/login?auth=0&type=summary&url=/journals/world\\_politics/v064/64.3.kim.html](http://muse.jhu.edu/login?auth=0&type=summary&url=/journals/world_politics/v064/64.3.kim.html) (Consultado en Septiembre de 2015).

<sup>338</sup> Véase al respecto: GTA Independent monitoring of policies that affect world trade. Report a measure, advanced Search. Op. Cit.

<sup>339</sup> Al respecto véase: UNCTAD Classification of Non-Tariff Measures February, 2012 Version. P 1-52. Disponible en: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab20122\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab20122_en.pdf) (Consultado en Septiembre de 2015).

para todas estas políticas comerciales de neoproteccionismo inverso no arancelario o en su defecto BNA y/o MNA dentro de la exportación de mercancías<sup>340</sup>. Desde esta lógica entonces los trabajos de la OCDE compilados en “El balance de las medidas de restricción de la exportación de materias primas” permiten identificar –al igual que el informe de la UNCTAD– un inventario de las políticas comerciales de este tipo más usadas para limitar los flujos de salida de mercancías (véase Esquema 9) de este modo en este último trabajo de la OCDE se logran reconocer al menos diez (10) tipos de medidas distintas de este tipo de las cuales la gran mayoría logran particularmente coincidir con la categorización de la UNCTAD.

Llamativamente dentro de estas medidas de neoproteccionismo inverso no arancelario a las exportaciones, existe una importante cantidad de mecanismos que apuntan a restringir específicamente diversas materias primas y minerales (véase Esquema 9); situación explicada muy posiblemente –tal y como se discutió con anterioridad– porque cada vez todos estos recursos se tornan imprescindibles, por su limitado suministro y su condición de no renovables, todo ello en ciertas industrias de alta tecnología e incluso de defensa, las cuales sucesivamente suelen ser significativamente más rentables dado el alto valor agregado de todos sus bienes terminados, cuyas utilidades son consecuentemente mayores y económicamente más rentables pero dependientes de estas materias primas y recursos naturales estratégicos<sup>341</sup>.

---

<sup>340</sup> Al respecto véase: FLIESS, Barbara y MÅRD, Tarja. Taking Stock of Measures Restricting the Export of Raw Materials Analysis of OECD Inventory Data. OECD Trade Policy Papers 2012, Volumen 1, N° 140, Disponible: [http://www.oecd-ilibrary.org/trade/taking-stock-of-measures-restricting-the-export-of-raw-materials\\_5k91gdmdjbt-en](http://www.oecd-ilibrary.org/trade/taking-stock-of-measures-restricting-the-export-of-raw-materials_5k91gdmdjbt-en) (Consultado en Septiembre de 2015).

<sup>341</sup> TARDIF, Eric. Op. Cit. 765-800.

## Esquema 9

### Neoproteccionismo no arancelario a las exportaciones desde lo estudios de UNCTAD y OCDE.

Medida	Definición	Ejemplo
<b>Salvaguardia</b>	Prohibición a la exportación de ciertos productos.	La exportación de maíz se prohíbe debido a la escasez en el consumo interno.
<b>Cuotas</b>	Las cuotas que limitan el valor o el volumen de las exportaciones.	Una restricción en las cantidades de exportación de carne de vacuno se establece para garantizar la oferta adecuada en el mercado nacional.
<b>Los requisitos de licencia o permiso para exportar</b>	Requerimientos para obtener una aprobación o un permiso del gobierno para exportar productos.	Las exportaciones de diamantes minerales pueden estar sujetas a licencias de los gobiernos cuando son vendidos a otro país.
<b>Requisitos de registro y licencias de exportación</b>	La obligación de registrar los productos antes de ser exportados (Para efectos de control).	Los productos farmacéuticos deben ser registrados antes de su exportación. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Licencias automáticas</li> <li>• Licencias no automáticas.</li> </ul>
<b>Precio de referencia mínimo de exportación para las exportaciones.</b>	El gobierno establece un precio mínimo permitido para un bien que se exporta.	Las tierras raras que salen hacia mercados internacionales poseen un precio mínimo de venta establecido por el gobierno a fin de garantizar ciertos ingresos y restringir su salida.
<b>Sistema de precios duales</b>	El gobierno aplica diferentes precios para un producto cuando se exporta y otro distinto cuando se vende en el mercado interno.	El gobierno establece reglamentación en donde obliga a los proveedores de materias primas a venderlas a nivel interno por debajo del precio que se debe vender la misma mercancía en el exterior.
<b>Restricción de despacho aduanero o punto para las exportaciones</b>	El gobierno especifica los puertos y/o puntos de acceso a través del cual la exportación de un bien o mercancía debe ser canalizada o embarcada.	Las exportaciones de mercancías de cierta naturaleza deben de ser despachadas exclusivamente desde ciertos puertos o lugares establecidos por el gobierno.
<b>Obligación mercado nacional <i>Domestic Market Obligation (DMO)</i><sup>342</sup></b>	Obligación de una empresa frente al Estado, con la cual se compromete una fracción de la	La exportación de ciertos minerales solo se puede llevar a cabo siempre y cuando una empresa haya cumplido con un cupo de mercancía que se

<sup>342</sup> Este término técnico responde a una política comercial de carácter restrictiva sobre las exportaciones que aparece concretamente en Indonesia y que se introdujo a fin de garantizar una parte del suministro interno de carbón y otros recursos minerales imprescindibles para la producción nacional de ciertas empresas e industrias. Al respecto véase: Domestic market obligation of coal policy in Indonesia. Disponible en: [http://gwwweb.jica.go.jp/km/FSubject0901.nsf/b9ebd9a793e2456249256fce001df569/30aaaa5b0df928a84925796000084b3e/\\$FILE/MEMR%20Coal.pdf](http://gwwweb.jica.go.jp/km/FSubject0901.nsf/b9ebd9a793e2456249256fce001df569/30aaaa5b0df928a84925796000084b3e/$FILE/MEMR%20Coal.pdf) (Consultado en Septiembre de 2015).

	producción anual para el mercado nacional.	destina para el mercado doméstico.
<b>Minería captiva</b>	Aprobación otorgada por el Estado para la explotación de minas con la intención de destinar la producción exclusivamente hacia el mercado doméstico.	El Estado otorga permisos a empresas que explotan recursos para el consumo interno, todo ello a fin controlar el precio y la disponibilidad de un producto además de desincentivar las exportaciones.
<b>Exportación de las restricciones cuantitativas “No especificadas previamente”</b>	Medidas que influyen <i>de jure o de facto</i> en el nivel o la dirección de las exportaciones de bienes y materias primas.	Cualquier otro mecanismo similar no señalado anteriormente.

NOTAS: En la tabla se pueden apreciar las diferentes BNA y/o MNA que se han logrado detectar en términos generales para restringir la exportación de mercancías en el mundo.

FUENTE: Elaboración propia con datos de UNCTAD Classification of non-tariff measures Páginas 43-46. Disponible en: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab20122\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab20122_en.pdf) y datos la OCDE Taking Stock of Measures Restricting the Export of Raw Materials ANALYSIS OF OECD INVENTORY DATA Páginas 24-25. Disponible en: <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/5k91gdmdjbt.pdf?expires=1378139267&id=id&accname=guest&checksum=D144B249C847DF00E5BF9387E9176CE2> (Consultado en Septiembre de 2015)

Por lo tanto, es válido afirmar que es absolutamente claro y que además parecen no haber dudas respecto a la notable cantidad de mecanismos y artificios que pueden llegar a desarrollar los estados para establecer de barreras a la exportación de mercancías de tipo no arancelarias; y aunque tales medidas en su mayoría puedan estar aparentemente prohibidas por la normativa de la OMC, dicho organismo también plantea que pueden existir casos o circunstancias especiales en donde puntualmente bajo condiciones muy específicas se puedan aplicar este tipo de BNA y/o MNA a la exportación, tal y como se contempla en el artículo XI “Eliminación general de las restricciones cuantitativas” del GATT de 1994<sup>343</sup>.

<sup>343</sup> Véase al respecto: El GATT Artículo XI “Eliminación general de las restricciones cuantitativas”. Op. Cit.

De igual forma como se ha hecho énfasis anteriormente, la más que creciente tendencia de los estados por desarrollar mecanismos de esta naturaleza conlleva igualmente a una situación bastante peculiar en donde el marco normativo del GATT parece tornarse insuficiente en algunos momentos, debido a que esta multiplicidad de prácticas evidencian también matices que no siempre pueden estar expresamente contemplados en la normativa, precisamente por la opacidad misma y la multiplicidad de alternativas que pueden derivarse de las BNA y/o MNA a la exportación de mercancías dentro del comercio internacional.

#### **4. Identificación de casos dentro del sistema multilateral de comercio**

Tal y como bien se logró hacer referencia en apartados anteriores de esta investigación, desde la creación misma del ordenamiento jurídico del GATT en 1947 y su actualización en 1994 que conllevaría sucesivamente a la génesis o configuración definitiva del sistema multilateral de comercio en 1995, ya se habían registrado un total de tres (3) casos entre todos sus estados contratantes<sup>344</sup> (véase Esquema 5). De igual modo cabe destacar igualmente que dentro de estas pocas diferencias establecidas en el marco del GATT –al menos las formalmente reportadas– absolutamente todas corresponden a BNA y/o MNA; lo que significa entonces que durante un periodo constituido por casi cinco décadas, tales mecanismos respondieron exclusivamente a políticas de neoproteccionismo inverso de tipo no arancelario aplicado sobre los flujos comerciales de salida y/o exportación de mercancías, lo que parece entonces evidenciar en definitiva que las BA a la exportación de mercancías no fueron objeto de diferencias comerciales dentro del propio GATT.

Desde esta perspectiva los casos propios de este periodo son (véase Esquema 10) en primer lugar el BISD II/28 de 1949<sup>345</sup> en donde Checoslovaquia demanda a lo Estados Unidos por implementar restricciones a la exportación de mercancías imponiendo presuntamente

---

<sup>344</sup> Véase al respecto: Solución De Diferencias: Informes De Grupos Especiales. Diferencias planteadas en el marco del GATT. Op. Cit.

<sup>345</sup> Véase: Contracting Parties Third Session. Summary record of the twenty-second meeting. Disponible en: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/49expres.pdf](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/49expres.pdf) (Consultado en Septiembre de 2015).

certificados y/o licencias de exportación; no obstante, tras deliberaciones de la junta o Comité de Asuntos Especiales –conformado por los mismos 23 países contratantes del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio–, cuyo propósito buscaba además dirimir la diferencia en cuestión a través del análisis de las normas propias del GATT como puntualmente sucedió en este caso con el artículo I “Trato general de la nación más favorecida”<sup>346</sup> y el artículo XXI “Excepciones relativas a la seguridad”<sup>347</sup>; finalmente decide entonces rechazar con un total de 17 votos a favor, 3 abstenciones, 2 ausencias y 1 en contra; la afirmación de la delegación del gobierno de Checoslovaquia de que el gobierno de los Estados Unidos había fracasado en el cumplimiento de sus obligaciones en virtud de dicho acuerdo. Todo lo anterior basándose en términos generales en que los hechos no lograron demostrar objetivamente que las medidas aplicadas por el gobierno de los Estados Unidos en torno a la implementación de normas y requerimientos concernientes a licencias de exportación para ciertas mercancías presuntamente a algunos países, fuese discriminatoria y que afectara además de forma directa los intereses del gobierno de Checoslovaquia; ya de hacerlo el mismo artículo XXI del GATT “Excepciones relativas a la seguridad”<sup>348</sup> legitimaría dichas acciones, dejando incluso de lado las disposiciones del mismo artículo I del GATT “Trato general de la nación más favorecida” sin considerar en definitiva dichas acciones como una desavenencia dado lo extraordinario de la situación y la amplitud de concepto seguridad<sup>349</sup>.

En segundo lugar se encuentra el caso el BISD 35S/98 de 1986<sup>350</sup> en cuya situación Estados Unidos demanda al gobierno de Canadá por el establecimiento de restricciones a la exportación de arenque y salmón sin elaborar; de este modo en el presente caso, se

---

<sup>346</sup> Véase al respecto: El GATT Artículo I “Trato general de la nación más favorecida”. Disponible en: [http://www.sice.oas.org/trade/ronda\\_ur/58.asp](http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/58.asp) (Consultado en Septiembre de 2015).

<sup>347</sup> Véase al respecto: El GATT Artículo XXI “Excepciones relativas a la seguridad”. Disponible en: [http://www.sice.oas.org/trade/ronda\\_ur/58.asp](http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/58.asp) (Consultado en Septiembre de 2015).

<sup>348</sup> *Ibíd.*

<sup>349</sup> Véase: Solución De Diferencias: Informes De Grupos Especiales. Diferencias planteadas en el marco del GATT. Op. Cit.

<sup>350</sup> Véase al respecto: Informe del Grupo Especial, adoptado el 22 de marzo de 1988 (L/6268 - 35S/109) P 12. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/87hersal.pdf](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/87hersal.pdf) (Consultado en Septiembre de 2015).

constituyó un Grupo Especial<sup>351</sup> del GATT el cual intentó analizar a fondo la diferencia, tratando de reconocer no solo la normativa que cada una de las partes empleaba para justificar su posición, sino particularmente intentando interpretar el comportamiento de las partes implicadas, todo ello a partir de los mismos hechos. Es así como tras un largo proceso de deliberaciones, el Grupo Especial consideró que las prohibiciones a la exportación de determinadas especies de salmón sin elaborar y de arenque sin elaborar eran contrarias al artículo XI “Eliminación general de las restricciones cuantitativas” párrafo 1 del GATT el cual establece que “Ninguna parte contratante impondrá ni mantendrá –aparte de los derechos de aduana, impuestos u otras cargas– prohibiciones ni restricciones a la importación de un producto del territorio de otra parte contratante o a la Exportación, o a la venta para la exportación de un producto destinado al territorio de otra parte contratante”<sup>352</sup> y no se ajustaban como posibles excepciones según el mismo artículo XI 2 b) “Las disposiciones del párrafo 1 de este artículo no se aplicarán a los casos siguientes: Prohibiciones o restricciones a la importación o exportación necesarias para la aplicación de normas o reglamentaciones sobre la clasificación, el control de la calidad o la comercialización de productos destinados al comercio internacional” ya que existían inconsistencias bastante significativas en la implementación misma de este tipo de políticas comerciales.

[...] se observó que Canadá aplicaba normas para el control de la calidad del pescado y que prohibía la exportación del pescado que no cumpliera dichas normas. Sin embargo, el Grupo Especial señaló también que Canadá prohibía la

---

<sup>351</sup> Los Grupos Especiales suelen estar comprendidos por tres expertos, y en casos extraordinarios de cinco, igualmente estos son de naturaleza *Ad hoc* ya que no hay ningún grupo especial permanente en el seno de la OSD, sino que se estos se componen particularmente para cada diferencia. En este sentido y en términos generales estos pueden ser entendidos como órganos propios de la OMC, cuyas funciones se asemejan a las de un tribunal y cuyo propósito consiste en dirimir las diferencias que puedan presentarse entre los Miembros en un primer momento además de emplear como espectro jurídico las disposiciones de “Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se Rige la Solución de diferencias”. Al respecto véase: Órganos de la OMC que participan en el proceso de solución de diferencias. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/disp\\_settlement\\_cbt\\_s/c3s3p1\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/disp_settlement_cbt_s/c3s3p1_s.htm) y véase además Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se Rige la Solución de diferencias. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/28-dsu.pdf](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/28-dsu.pdf) (Consultado en Septiembre de 2015).

<sup>352</sup> Véase al respecto: El GATT Artículo XI “Eliminación general de las restricciones cuantitativas”. Op. Cit.



exportación de determinadas especies de salmón sin elaborar y de arenque sin elaborar aunque cumplieran las normas generales de control de la calidad aplicadas al pescado exportado por el Canadá. Por consiguiente, el Grupo Especial consideró que estas prohibiciones a la exportación no podían ser consideradas como "necesarias" para la aplicación de normas en el sentido del mismo artículo XI 2 b)<sup>353</sup>.

También es necesario resaltar sobre este importante caso que el mismo Grupo Especial consideró improcedente la justificación empleada por el gobierno de Canadá de que la medida llevada a cabo era legítima desde el ordenamiento jurídico de la época, ya que presuntamente dicha política comercial intentaba desde las excepciones generales establecidas por la normativa del artículo XX “Excepciones generales” apartado g) del GATT “relativas a la conservación de los recursos naturales agotables, a condición de que tales medidas se apliquen conjuntamente con restricciones a la producción o al consumo nacionales”<sup>354</sup> garantizar el suministro interno de ciertos recursos que para este caso podrían generar trastornos comerciales en dicho país. No obstante, el Grupo Especial consideró en definitiva que tales mecanismos no eran consecuentes respecto a dicho artículo, ya que según este las prohibiciones a la exportación de esta clase de mercancías (salmón sin elaborar y de arenque sin elaborar) no eran propiamente y en esencia una medida de conservación de recursos, sino que colateralmente generaba efectos en la conservación de los mismos, tal y como se consigna en el informe final.

El Programa de Fomento de los Salmónidos incluye especies de salmón a las que se aplican prohibiciones de exportación y otras especies no sujetas a prohibiciones de este tipo. Las prohibiciones a la exportación no limitan el acceso a las existencias de salmón y arenque en general, sino sólo el acceso a las existencias de determinadas especies de salmón sin elaborar y de arenque sin elaborar. Canadá sólo limita las compras de estos pescados sin elaborar cuando

---

<sup>353</sup> Véase: Informe del Grupo Especial, adoptado el 22 de marzo de 1988 (L/6268 - 35S/109) Op. Cit. P 12.

<sup>354</sup> Véase: El GATT Artículo XX apartado g) “Excepciones generales” Op. Cit.

las realizan empresas elaboradoras y consumidores extranjeros y no cuando las realizan empresas elaboradoras o consumidores nacionales<sup>355</sup>.

Consecuente en el informe final del Grupo Especial, se solicitó al gobierno de Canadá suspender dicha práctica comercial de conformidad con las disposiciones del GATT; asimismo el gobierno de los Estados Unidos actuando en calidad de afectado estableció una petición formal ante el Grupo Especial en donde se sugiriera al gobierno de Canadá que no se reemplazaran las prohibiciones a la exportación de este tipo de mercancías por otras medidas que tuvieran resultados semejantes<sup>356</sup>.

Finalmente respecto a la implementación de BNA y/o MNA se encuentra en tercer y último lugar el caso del GATT concretamente el BISD 37S/200 de 1990<sup>357</sup> en donde el gobierno de los Estados Unidos solicita establecer un Grupo Especial, previa consulta por la restricción de desechos de cobre, todo esto conforme al artículo del GATT XXIII “Anulación o menoscabo” parte 2 el cual establece que “Si las partes contratantes interesadas no llegan a un arreglo satisfactorio en un plazo razonable [...] la cuestión podrá ser sometida a las Partes Contratantes”<sup>358</sup> para que de este modo se analicen las políticas comerciales de la Comunidad Económica Europea (CEE) –hoy Unión Europea–, quien presuntamente violaba el ya mencionado artículo XI de la normativa del GATT .

Ninguna parte contratante impondrá ni mantendrá –aparte de los derechos de aduana, impuestos u otras cargas– prohibiciones ni restricciones a la importación de un producto del territorio de otra parte contratante o a la exportación o a la venta para la exportación de un producto destinado al territorio de otra parte

---

<sup>355</sup> *Ibíd.* P 14.

<sup>356</sup> Véase: Solución De Diferencias: Informes De Grupos Especiales. Diferencias planteadas en el marco del GATT. Op. Cit. y véase también: Informe del Grupo Especial, adoptado el 22 de marzo de 1988 (L/6268 - 35S/109) Op. Cit.

<sup>357</sup> Véase al respecto: Informe del grupo especial adoptado el 20 de febrero de 1990 (DS5/R-37S/221). Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/89copper.pdf](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/89copper.pdf) (Consultado en Septiembre de 2015).

<sup>358</sup> Al respecto véase: El GATT Artículo GATT XXIII “Anulación o menoscabo”. Disponible en: [http://www.sice.oas.org/trade/ronda\\_ur/58.asp](http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/58.asp) (Consultado en Septiembre de 2015).

contratante, ya sean aplicadas mediante contingentes, licencias de importación o de exportación, o por medio de otras medidas.<sup>359</sup>

Cabe señalar además que presuntamente la CEE estaba, en aquel entonces, implementando cuotas y/o topes máximos a la exportación de desechos de cobre, no siendo todas estas medidas conformes al artículo XX del GATT sobre Excepciones Generales. De cualquier forma es importante agregar que en definitiva el asunto terminó resolviéndose a través de buenos oficios y de manera consensuada entre las partes, de hecho fue precisamente de este modo como se informó en su momento a los miembros del Grupo Especial de que dado el resultado de las consultas bilaterales llevadas a cabo entre las partes; es decir, entre los Estados Unidos y la CEE, se había resuelto en definitiva y de manera satisfactoria el asunto sometido previamente ante dicho grupo y de que los Estados Unidos establecían una petición formal de que se dieran por terminados los trabajos en curso del Grupo Especial<sup>360</sup>.

### Esquema 10

#### Resumen de las diferencias asociadas a Neoproteccionismo no arancelario dentro del régimen del GATT

Diferencia	Año	Tipología del Proteccionismo	Normas Inmiscuidas	Demandante	Demandado	Mercancía
BISDII/28	1949	BNA	Artículos I y XXI (GATT)	Checoslovaquia	Estados Unidos	Bienes en general
BISD35S/98	1986	BNA	Artículos XI y XX (GATT)	Estados Unidos	Canadá	Arenque y Salmón sin elaborar
BISD37S/200	1990	BNA	Artículo XI (GATT)	Estados Unidos	Comisión Económica Europea	Desechos de Cobre

<sup>359</sup> Al respecto véase: el GATT Artículos XI “Eliminación general de las restricciones cuantitativas”. Op. Cit.

<sup>360</sup> Al respecto véase: Solución De Diferencias: Informes De Grupos Especiales. Diferencias planteadas en el marco del GATT. Op. Cit. y véase también: Informe del grupo especial adoptado el 20 de febrero de 1990 (DS5/R-37S/221). Op. Cit.

NOTAS: En la tabla se pueden apreciar el total de diferencias establecidas por los Estados Contratantes del GATT. El total de diferencias alusivas a neoproteccionismo no arancelario fue de tan solo tres (3) casos y los cuales se presentaron a su vez entre 1947 y 1994 justo antes de que fuese formalizada la creación de la OMC. Al respecto véase: Diferencias planteadas en el marco del GATT. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/gt47ds\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/gt47ds_s.htm) (Consultado en Septiembre de 2015).

En términos generales los tres (3) casos anteriores fueron entonces las diferencias que se llegaron a gestar en el periodo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio; el cual operaba a su vez junto con los Grupos Especiales como mediador para atender todas aquellas divergencias que se suscitaban entre los estados contratantes del mismo GATT. De esta forma es posible afirmar que en 48 años de historia del GATT hasta el final de la Ronda de Uruguay con la cual se dio precisamente origen a la OMC, todas las diferencias que se generaron fueron objeto de políticas comerciales en cuyo caso se hizo exclusivamente uso de BNA y/o MNA como bien se ha señalado.

En este sentido se puede decir entonces que solo desde la configuración formal del sistema multilateral de comercio de 1995 en adelante se empezaron a reportar casos de prácticas de neoproteccionismo inverso. Por lo tanto fue a partir de este periodo concretamente donde se empezaron a adoptar políticas comerciales de tipo arancelario para restringir la exportación de mercancías entre los países miembros de la OMC. Y aunque si bien han sido significativamente pocas las diferencias concernientes a este tipo de barreras a la exportación, reportadas ante el OSD en este segundo periodo desde que surgió la OMC; resulta obvio que al igual que en el proteccionismo convencional para las importaciones, las BNA suelen ser en cantidad, superiores y más abundantes que las BA ya que éstas son más diversas y también opacas además difíciles de clasificar, todo esto dado no solo su naturaleza, sino igualmente debido a la gran multiplicidad de mecanismos de este tipo que se pueden generar dentro del comercio internacional.

De hecho sobre todas estas medidas es importante resaltar que de los diez (10) casos reportados desde el acuerdo de Marrakech con la configuración de la OMC (véase Esquema 5), es claro que las diferencias por la implementación de políticas comerciales asociadas a neoproteccionismo inverso aumentaron, ya que en casi veinte años hasta la fecha, los casos de aplicación de restricciones y aranceles a la exportación de mercancías se dispararon significativamente. Así en este sentido el neoproteccionismo inverso de tipo no arancelario tendió a nivelarse respecto a los casos de neoproteccionismo de tipo arancelario, este último destacado curiosamente porque la totalidad de casos, es decir un 60% de las diferencias que en la actualidad se han presentado dentro del sistema multilateral de comercio –las cuales se analizarán a fondo en la tercera parte de la tesis–, se han tendido a concentrar en la República Popular China, específicamente con ciertas materias primas y recursos no renovables como bien son las denominadas tierras raras. Mientras de otro lado, el 40% de las diferencias restantes corresponden entonces a neoproteccionismo no arancelario, en cuyo caso llegaron a ser demandados países como Pakistán, India, Argentina y Estados Unidos por implementar mecanismos que restringen la salida de mercancías hacia otros países<sup>361</sup>.

Por lo tanto de acuerdo a todo lo anterior se hace necesario analizar las diferencias llevadas a cabo dentro de la OMC (véase Esquema 11); y en este sentido la primera de éstas es concretamente la DS107 de 1997<sup>362</sup> en donde las CE demandan a la República de Pakistán basándose en el hecho de que este último país, a través de un comunicado oficial del Ministerio de Comercio aplicó concretamente en el año 1995 una prohibición a la exportación de cueros y pieles; todo ello, teniendo en cuenta que presuntamente dicha restricción no respondía a una medida de carácter temporal como tampoco tenía como

---

<sup>361</sup> Al respecto véase: Las diferencias. Lista cronológica de las diferencias. Op. Cit.

<sup>362</sup> Véase al respecto: Solución de diferencias: diferencia DS107. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/cases\\_s/ds107\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds107_s.htm) y véase también: Pakistán - Medidas que afectan a las exportaciones de cueros y pieles - Solicitud de celebración de consultas presentada por las Comunidades Europeas. Disponible en: [https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE\\_Search/FE\\_S\\_S006.aspx?Query=%28@Symbol=%20wt/ds107/1%29&Language=SPANISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=%28@Symbol=%20wt/ds107/1%29&Language=SPANISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#) (Consultado en Septiembre de 2015).

propósito remediar una escasez aguda de productos imprescindibles para las exportaciones de Pakistán. A partir entonces de tal situación las CE establecen una notificación al OSD sobre la posibilidad de que Pakistán esté violando las disposiciones del GATT de 1994 correspondiente al artículo XI “Eliminación general de las restricciones cuantitativas”<sup>363</sup>, el artículo XXIII “Anulación o menoscabo”<sup>364</sup> como también incluso otros posibles disposiciones más; por lo tanto, esta medida o política comercial según la CE atenta particularmente con el acceso de la competitivo de su industria sobre ciertas materias primas semielaboradas<sup>365</sup>.

La segunda diferencia es la DS120 de 1998<sup>366</sup> en donde nuevamente la CE establece una petición ante el OSD a fin de que se celebren consultas ya que aparentemente la República de India establece a través de sus organismos competentes, en este caso concreto la Dirección de Comercio Exterior de ese país, una política comercial de exportaciones en donde en donde todos los tipos de cueros y pieles en bruto requieren una licencia, la cual es negada sistemáticamente para este tipo de productos. Asimismo cabe destacar que la CE alega además que presuntamente –al igual que en la demanda anterior ante Pakistán– India está igualmente violando las disposiciones del GATT de 1994 correspondiente al artículo XI “Eliminación general de las restricciones cuantitativas”<sup>367</sup>, el artículo XXIII “Anulación o menoscabo”<sup>368</sup> como otras posibles disposiciones más del ordenamiento jurídico del GATT dentro de la OMC<sup>369</sup>.

---

<sup>363</sup> Al respecto véase: El GATT Artículo XI “Eliminación general de las restricciones cuantitativas”. Op. Cit.

<sup>364</sup> Al respecto véase: El GATT Artículo GATT XXIII “Anulación o menoscabo”. Op. Cit.

<sup>365</sup> Al respecto véase: Solución de diferencias: diferencia DS107. Op. Cit.

<sup>366</sup> Al respecto véase: Solución de diferencias: diferencia DS120. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/cases\\_s/ds120\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds120_s.htm) y véase asimismo: India - Measures Affecting Export of Certain Commodities - Request for Consultations from the European Communities Disponible en: [https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE\\_Search/FE\\_S\\_S006.aspx?Query=%28@Symbol=%20wt/ds120/1%29&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=%28@Symbol=%20wt/ds120/1%29&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#) (Consultado en Septiembre de 2015).

<sup>367</sup> Al respecto véase: El GATT Artículo XI “Eliminación general de las restricciones cuantitativas”. Op. Cit.

<sup>368</sup> Al respecto véase: El GATT Artículo GATT XXIII “Anulación o menoscabo”. Op. Cit.

<sup>369</sup> Al respecto véase: Solución de diferencias: diferencia DS120. Op. Cit.

En este orden de ideas y considerando entonces las dos diferencias anteriores es importante también esclarecer que estos dos primeros casos concretamente el DS107 y el DS120, solo lograron un primer momento dentro del OSD el cual suele conocerse como “Celebración de consultas”<sup>370</sup> en cuya situación los países suelen resolver la diferencia por medios no jurisdiccionales a través de buenos oficios y mutuo acuerdo o evidentemente por mecanismos diplomáticos.

Retomando la idea central de este apartado la tercera diferencia es entonces la DS155 de 1998<sup>371</sup> en cuyo caso las CE demandan a la Argentina por una situación bastante similar a los dos casos anteriores, ya que este último país, implementa una medida de restricción a la exportación de pieles de bovinos que es contraria a la normativa del GATT puntualmente el artículo XI “Eliminación general de las restricciones cuantitativas”<sup>372</sup> tal y como en efecto sucede en los casos anteriores, además de ir en contra inclusive del artículo X “Publicación y aplicación de los reglamentos comerciales” 3 a) del GATT de 1994<sup>373</sup> incluyendo además

---

<sup>370</sup> Este proceso hace referencia al como los miembros de la OMC pueden en un primer momento resolver sus diferencias conforme a los Acuerdos de la OMC tal y como se estipula en el artículo 3 párrafo 7 alusivo al Entendimiento sobre la Solución de Diferencias (ESD). Así se deberán entonces llevar a cabo consultas entre las partes conforme al artículo 4 del ESD, como la primera etapa formal de solución de diferencias en el seno de la OMC. Esta medida permite entonces que las partes implicadas debatan el asunto objeto de la diferencia y lo solucionen satisfactoriamente, sin necesidad de tener que llegar hasta un litigio comercio tal como se estipula en el artículo 4 del ESD. En cualquier caso la OMC plantea también que de no encontrarse una solución en un plazo de dos meses, las partes podrán entonces hacer uso de arbitraje; sin embargo, cabe anotar que la gran mayoría de diferencias en el sistema multilateral de comercio se han mantenido en la etapa de Celebración de Consultas, dado que se han encontrado soluciones satisfactorias o porque una de las partes finalmente decide no proseguir con la diferencia.

Al respecto véase: Etapas de un caso típico de solución de diferencias en la OMC. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/dispu\\_settlement\\_cbt\\_s/c6s2p1\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_settlement_cbt_s/c6s2p1_s.htm) (Consultado en Septiembre de 2015).

<sup>371</sup> Al respecto véase: Solución de diferencias: diferencia DS155. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/cases\\_s/ds155\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds155_s.htm) y véase asimismo: Argentina - Medidas que afectan a la exportación de pieles de bovino y a la importación de cueros acabados - Arbitraje de conformidad con el párrafo 3 (c) de [...] diferencias - Laudo del árbitro. Disponible: [https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE\\_Search/FE\\_S\\_S006.aspx?Query=%28@Symbol=%20wt/ds155/\\*%29%20and%20%28@Title=%20award%20of%20the%20arbitrator%20or%20report%20of%20the%20arbitrator%29&Language=SPANISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=%28@Symbol=%20wt/ds155/*%29%20and%20%28@Title=%20award%20of%20the%20arbitrator%20or%20report%20of%20the%20arbitrator%29&Language=SPANISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#) (Consultado en Septiembre de 2015).

<sup>372</sup> Al respecto véase: El GATT Artículo XI “Eliminación general de las restricciones cuantitativas”. Op. Cit.

<sup>373</sup> Al respecto véase: El GATT Artículo “Publicación y aplicación de los reglamentos comerciales”. Disponible en: [http://www.sice.oas.org/trade/ronda\\_ur/58.asp](http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/58.asp) (Consultado en Septiembre de 2015).

otros artículos de este mismo ordenamiento jurídico, los cuales podrían ser objeto de discusión. Es importante agregar que en esta diferencia se genera un arduo proceso en donde la celebración de consultas fue insuficiente para encontrar un solución satisfactoria entre las partes, motivo por el cual fue necesaria finalmente la configuración de un tribunal arbitral *ad hoc* dentro del OSD, de conformidad con el párrafo 3 c) del artículo 21 del entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias<sup>374</sup>, el cual en definitiva estableció que las prácticas llevadas a cabo por el gobierno argentino debían ser suspendidas en un plazo no superior a 12 meses, lo cual terminó sucesivamente por generar un importante precedente respecto a este tipo de políticas comerciales restrictivas sobre la exportaciones de mercancías dentro de la OMC.

Y finalmente la última demanda alusiva a este tipo de mecanismos en donde son empleadas concretamente BNA y/o MNA dentro del sistema multilateral de comercio es concretamente la DS194 del 2000<sup>375</sup>; en cuyo caso Canadá demanda a los Estados Unidos, por llevar a cabo mecanismos de neoproteccionismo inverso particularmente llamativos, en cuya situación son empleadas medidas que tratan como subvenciones las limitaciones de las exportaciones. Así en este sentido no solo parece ser entonces contrariado el ordenamiento jurídico del GATT puntualmente en el artículo XVI “Subvenciones”<sup>376</sup>, sino también otras normativas complementarias dentro del sistema multilateral de comercio, tal y como sucede con el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (SMC) cuyos artículos son objeto de discusión dentro de la presente diferencia como bien sucede con el artículo 1.1

---

<sup>374</sup> Véase en relación al tema: Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se Rige la Solución de diferencias. Artículo 21: Vigilancia de la aplicación de las recomendaciones y resoluciones. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/28-dsu\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/28-dsu_s.htm) (Consultado en Septiembre de 2013).

<sup>375</sup> Al respecto véase: Solución de diferencias: diferencia DS194. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/cases\\_s/ds194\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds194_s.htm) y véase también: Estados Unidos - Medidas que tratan como subvenciones las limitaciones de las exportaciones - Informe del Grupo Especial – Corrigendum. Disponible en: [https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE\\_Search/FE\\_S\\_S006.aspx?Query=%28@Symbol=%20wt/ds194/r\\*%20not%20rw\\*%29&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=%28@Symbol=%20wt/ds194/r*%20not%20rw*%29&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#) (Consultado en Septiembre de 2015).

<sup>376</sup> Al respecto véase: El GATT Artículo XVI “Subvenciones”. Disponible en: [http://www.sice.oas.org/trade/ronda\\_ur/58.asp](http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/58.asp) (Consultado en Septiembre de 2015).



“Definición de subvención”, el artículo 10 “Aplicación del artículo VI del GATT de 1994”, el artículo 11 “Iniciación y procedimiento de la investigación”, el artículo 17 “Medidas provisionales”, el artículo 19 “Establecimiento y percepción de derechos compensatorios”, y los artículos 32.1 y 32.5 sobre “Otras disposiciones finales”<sup>377</sup>. Al igual que el caso anterior en esta diferencia también fue necesaria la configuración de un tribunal arbitral dentro del OSD y particularmente se terminaron implicando países terceros a la demanda como bien fue el caso de Australia, las CE además de India<sup>378</sup>.

### Esquema 11

#### Resumen de las diferencias asociadas a Neoproteccionismo no arancelario dentro de la OMC

Diferencia	Año	Tipología del Proteccionismo	Normas Inmiscuidas	Demandante	Demandado	Mercancía
DS107	1997	BNA	Artículos XI y XXIII (GATT)	Comunidades Europeas	Pakistán	Cueros y Pieles
DS120	1998	BNA	Artículos XI y XXIII (GATT)	Comunidades Europeas	India	Cueros y Pieles
DS155	1998	BNA	Artículos X y XI (GATT)	Comunidades Europeas	Argentina	Cueros y Pieles
DS194	2000	BNA	Acuerdo SMC Artículos 1, 10, 11, 17, 19 y 32. Artículo XVI:4 (Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio)	Canadá	Estados Unidos	Bienes en general

<sup>377</sup> Al respecto véase: Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias, Artículo 1.1 “Definición de subvención”, artículo 10 “Aplicación del artículo VI del GATT de 1994”, artículo 11 “Iniciación y procedimiento de la investigación”, artículo 17 “Medidas provisionales”, artículo 19 “Establecimiento y percepción de derechos compensatorios”, y los artículos 32.1 y 32.5 sobre “Otras disposiciones finales”. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/24-scm.pdf](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/24-scm.pdf) (Consultado en Septiembre de 2015).

<sup>378</sup> Al respecto véase: Estados Unidos - Medidas que tratan como subvenciones las limitaciones de las exportaciones - Informe del Grupo Especial – Corrigendum. Op. Cit.

NOTAS: En la presente tabla se pueden apreciar el total de diferencias establecidas por los Estados miembros tras la creación de la OMC. Por lo tanto, el total de diferencias alusivas a neoproteccionismo no arancelario para este caso concreto ha sido tan solo de cuatro (4) diferencias; todo ello desde la configuración misma del sistema multilateral de comercio hasta la actualidad y en cuyo caso además el principal demandante han sido las CE. Al respecto véase: Diferencias planteadas en el marco del GATT. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/dispu\\_status\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_status_s.htm) (Consultado en Septiembre de 2015).

En definitiva es claro que en las diferencias establecidas ante el OSD en donde se restringen las exportaciones por medio de medidas no arancelarias, la totalidad de estas tienen en común el hecho de que se haya aplicado como soporte jurídico, concretamente para aquellos países demandantes, el artículo XI del GATT sobre “Eliminación general de las restricciones cuantitativas”<sup>379</sup>; ya que es este artículo el que parece establecer que los países del sistema multilateral de comercio no podrán prohibir o restringir la exportación de mercancías; exceptuándose –claro está– casos muy puntuales como por ejemplo el hecho de que se hagan presentes problemas de escasez aguda o en donde sean necesarias reglamentaciones sobre el control de la calidad de los productos para garantizar la inocuidad de las mercancías y por consiguiente la calidad de las exportaciones.

## **5. La OMC y las restricciones no arancelarias a la exportación**

Como se ha podido apreciar con anterioridad desde la redacción misma del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) concretamente en la primera versión de 1947 e incluyendo por supuesto la enmienda de 1994; pareciera obvio que entre los países sujetos a estas disposiciones no se deben emplear mecanismos y/o políticas restrictivas para frenar las exportaciones de mercancías, tal y como se establece en el artículo XI del GATT sobre “Eliminación general de las restricciones cuantitativas”<sup>380</sup> el cual es en su defecto, de los cuatro (4) casos de diferencias respectivas a BNA y/o MNA, el

---

<sup>379</sup> Al respecto véase: El GATT Artículo XI “Eliminación general de las restricciones cuantitativas”. Op. Cit.

<sup>380</sup> *Ibíd.*

artículo más citado en un 75% por los países que han presentado una demanda ante el Órgano de Solución de Diferencias (OSD) dentro del sistema multilateral de comercio.

De hecho es precisamente este mismo artículo el que intenta esclarecer desde la política comercial de los estados si este tipo de procedimientos son válidos dentro del ordenamiento jurídico de la OMC y es quizás allí donde radica un importante aspecto que hace parte del problema, ya que los estados miembros del sistema multilateral de comercio poseen evidentemente autonomía en muchas de sus políticas comerciales las cuales, en ciertos casos justificados, pueden apuntar a restringir evidentemente la exportación de mercancías de manera “temporal” –como se ha mencionado ya en numerosas oportunidades–, todo ello cuando existan dificultades asociadas por ejemplo a escasez. Cabe anotar incluso que tales restricciones también se encuentran soportadas por la normativa del Acuerdo sobre la Agricultura (ASA)<sup>381</sup> de la OMC firmado en 1994 en el cual concretamente en el artículo 12 “Disciplinas en materia de prohibiciones y restricciones a la exportación”<sup>382</sup> se establecen los parámetros puntuales que debe de seguir un Estado miembro de la OMC para implementar entonces esta clase de restricciones conforme a la ley.

Así en este sentido dicho artículo constituye en “teoría” y de alguna manera un inciso o una aclaración más puntual sobre el mismo contenido del artículo XI del GATT ya que en este se especifica por ejemplo bajo en qué circunstancias se debe llevar a cabo esta medida, exaltando además la importancia de que el país que aplica tal política comercial sea no solo

---

<sup>381</sup> Este acuerdo tiene como objetivo principal reformar los principios y disciplinas relativas a las políticas agrícolas además de reducir las distorsiones en el comercio de productos agropecuarios causadas por el proteccionismo y la ayuda interna a la agricultura. En los últimos decenios, estas fuerzas ha cobrado mucho vigor debido a que los países desarrollados en particular, han buscado medios para proteger sus sectores agrícolas contra las consecuencias del libre mercado. Por tanto, la finalidad del Acuerdo es contrarrestar las políticas que han creado distorsiones en la producción y el comercio agropecuario a nivel mundial. Estas políticas se dividen en tres categorías: en primer lugar restricción del acceso a los mercados, en segundo lugar ayuda interna y en tercer lugar, subvenciones a la exportación. En relación al tema véase entonces: HEALY, Stephen, PEARCE, Richard y STOCKBRIDGE, Michael, Acuerdo sobre la agricultura de la Ronda de Uruguay: repercusiones en los países en desarrollo, Manual de capacitación, Roma Editorial FAO 1999 P 19. Véase también: Agricultura, Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/agric\\_s/agric\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/agric_s/agric_s.htm) (Consultado en Septiembre de 2015).

<sup>382</sup> Véase: Acuerdo Sobre La Agricultura Artículo 12 “Disciplinas en materia de prohibiciones y restricciones a la exportación”. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/14-ag.pdf](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/14-ag.pdf) (consultado en Septiembre de 2015).

consiente de los efectos que tal puede ejercer sobre los países importadores sino además de la relevancia misma de notificar con la mayor antelación posible esta clase de medidas; todo ello acorde al principio de previsibilidad y transparencia<sup>383</sup>. No obstante, es importante agregar que las hipótesis de algunos autores señalan que “[...] ni el artículo XI del GATT ni el artículo 12 del ASA son lo suficientemente específicos para definir las circunstancias que podrían justificar la medida (es decir, la escasez crítica de alimentos) además de que este no indica el alcance, la duración y el límite de las medidas restrictivas que se podrían aplicar”<sup>384</sup>; por lo cual parece ser que el derecho de la OMC no es lo suficientemente claro y preciso para circunscribir el accionar en materia de políticas comerciales restrictivas no arancelarias para la exportaciones de mercancías.

Igualmente es necesario anotar que el mismo artículo XI del GATT plantea escenarios especiales en cuya situación no se aplicarán a cabalidad tales prohibiciones o restricciones citadas en la primera parte del presente artículo; estos posibles casos se refieren entonces según el mismo artículo al apartado XI 2 a) en donde se especifica que se podrán implementar “prohibiciones o restricciones a la exportación aplicadas temporalmente para prevenir o remediar una escasez aguda de productos alimenticios o de otros productos esenciales para la contraparte exportadora”<sup>385</sup>; sin embargo, esta parte concreta no determina el tiempo máximo o la temporalidad precisa con la cual se podrán aplicar dichas medidas; además de que el término de “esencial” no es cabalmente especificado o definido, lo cual podría conllevar a diversas interpretaciones entre las partes o estados miembros de la OMC.

También en el apartado 2 b) del mismo artículo XI es posible apreciar que los estados se pueden reservar el derecho de implementar políticas comerciales específicas para garantizar

---

<sup>383</sup> FLIESS, Barbara. Transparency of Export Restrictions. A checklist promoting good practice. OECD Trade Policy Paper 2014, Volumen 1, No. 164 P 1-268. Disponible en: <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/5jz417hqk38q.pdf?expires=1437057833&id=id&acname=guest&checksum=C070D71C1B06D8D645F1BE4B4B70C48B> (Consultado en Septiembre de 2015).

<sup>384</sup> Al respecto véase: KARAPINAR, Baris. Op. Cit. P 1143.

<sup>385</sup> Al respecto véase: El GATT Artículo XI “Eliminación general de las restricciones cuantitativas”. Op. Cit.

no solo la inocuidad de las mercancías sino también para verificar su calidad y propiedades físicas, así las medidas pueden adoptarse “para la aplicación de normas o reglamentaciones sobre la clasificación, el control de la calidad o la comercialización de productos destinados al comercio internacional”<sup>386</sup> y en este sentido dichas medidas dificultan aún más toda esta situación dada no solo la falta de estandarización entre los países sobre este asunto como también la inmensa cantidad de mecanismos de este tipo que los estados pueden llegar a desarrollar dentro de sus políticas comerciales para “presuntamente” justificar ante la OMC que tales artificios son consecuentes con la normativa y el ordenamiento jurídico del GATT o incluso otros acuerdos multilaterales o complementarios propios del sistema multilateral de comercio; no siendo propiamente así y constituyéndose por consiguiente –en muchos casos–, una protección encubierta al comercio que en definitiva termina por restringir las exportaciones de mercancías.

En este sentido y en términos generales es posible afirmar que las restricciones cuantitativas y los aranceles a las exportaciones aunque no son exactamente iguales debido a que las primeras son BNA y/MNA mientras que las segundas son BA, los resultados sobre el comercio pueden ser exactamente iguales en algunas circunstancias, ya que a través de éstos se puede generar un límite sobre todas aquellas mercancías que para este caso intentan ser enviadas desde un territorio aduanero nacional concreto hacia otro; e incluso con el caso de los gravámenes, ya que todos éstos pueden alcanzar niveles tan altos como sucede con los aranceles prohibitivos que el resultado puede ser en definitiva semejante al de una restricción no arancelaria; ya que se desestimularía en definitiva la exportación de mercancías<sup>387</sup>.

Por consiguiente y de acuerdo a lo anterior se puede decir que el derecho de la OMC parece no ser suficientemente preciso en torno a este tipo de medidas, ni siquiera el mismo artículo

---

<sup>386</sup> *Ibíd.*

<sup>387</sup> TREBILCOCK, Michael; HOWSE, Robert y ELIASON, Antonia. *Op. Cit.* P 258. Y también: LUKAUSKAS, Arvid; STERN, Robert M. y ZANINI, Gianni. *Handbook of Trade Policy for Development.* Oxford Editorial Oxford University Press 2013 P 149.

XI del GATT –considerando incluso las posibles excepciones para casos especiales– lo que hace evidente los problemas de incapacidad de la normativa para regular este tipo de políticas comerciales; además de que el mismo sistema multilateral de comercio ha sido históricamente mucho más incisivo en regular el acceso a los mercados respecto a la regulación misma del tráfico de salida a hacia otros mercados<sup>388</sup>.

De hecho parece ser tan evidente el asunto de la no claridad absoluta y de los vacíos del ordenamiento jurídico de la OMC con el GATT y otras normas complementarias, como el citado ASA, que algunos países que han ingresado a la OMC han tenido que comprometerse en su protocolo de adhesión a no implementar restricciones a las exportaciones de ningún tipo como bien pueden ser las BNA y/o MNA o por supuesto como pueden ser también las BA; además cabe señalar que en el caso excepcional de hacerlo se deberán notificar Consejo del Comercio de Mercancías<sup>389</sup> tal y como en su momento la República Popular China lo hizo cuando ingresó en el 2001 al sistema multilateral de comercio.

Igualmente como se insinuó anteriormente es preciso hacer énfasis en que si bien el sistema multilateral de comercio ha invertido grandes esfuerzos en regular el comercio en torno a la importación de productos, se puede afirmar que también paralelamente ha descuidado la exportación de productos, ya que el GATT durante todos estos años ha logrado no solo desarrollar un completo ordenamiento jurídico para las importación de mercancías; sino que además ha logrado importantes compromisos con las denominadas listas de concesiones o

---

<sup>388</sup> Al respecto véase: KARAPINAR, Baris. Op. Cit. P 1143.

<sup>389</sup> El presente estamento dentro del sistema multilateral de comercio conformado por todos los miembros de la OMC es el responsable del idóneo funcionamiento del GATT y sus disposiciones jurídicas; el Consejo de Comercio de Mercancías está conformado por 10 comités los cuales se encargan de asuntos muy concretos como son por ejemplo la agricultura, acceso a los mercados, subvenciones, medidas antidumping, valoración en aduanas, normas de origen, licencias de importación, Salvaguardias entre otros temas más. Al respecto véase: El GATT y el Consejo del Comercio de Mercancías. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/gatt\\_s/gatt\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/gatt_s/gatt_s.htm) (Consultado en Septiembre de 2015).

aranceles consolidados, lo cual contradictoriamente hasta ahora no ha sido posible con la exportación de mercancías<sup>390</sup>.

Mientras que el GATT contiene un marco detallado para la consolidación de aranceles de importación y por consiguiente una protección en los límites de tal erosión, ésta propone ninguna obligación específica de consolidar los aranceles de exportación. De hecho en las décadas siguientes, el sistema de comercio mundial ha concluido con éxito ocho rondas de negociaciones, lo que lleva a reducciones sustanciales en los aranceles y las barreras no arancelarias a las importaciones. Sin embargo, no hay negociación semejante nunca se ha llevado a cabo para reducir los aranceles y otras barreras a la exportación; [...] aparte parte de las pocas excepciones se mencionan en el GATT, los Miembros de la OMC son libres de imponer derechos a la exportación de cualquier producto<sup>391</sup>.

Evidentemente esta situación demuestra que dentro de la OMC las restricciones no arancelarias a la exportación poseen notables vacíos y aspectos jurídicos por resolver que deberían ser atendidos más a fondo por el sistema multilateral de comercio; especialmente cuando la dinámica del comercio se hace más cambiante, particularmente por el incremento de la demanda y el crecimiento mismo de la industria<sup>392</sup> además del obvio agotamiento de ciertos recursos y materias primas, las cuales parecen incidir directamente en la implementación de políticas comerciales restrictivas por parte de los estados, quienes bajo esta realidad intentan retener este tipo de mercancías, en la mayoría de casos del sector

---

<sup>390</sup> CROSBY, Daniel. Op. Cit.

<sup>391</sup> Al respecto véase: YAN QUIN, Julia. Reforming WTO Discipline on Export Duties: Sovereignty over Natural Resources, Economic Development and Environmental Protection. *Journal of World Trade* 2012, Volumen 46, N° 5, P 1-39. Disponible en: [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2030477](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2030477) (Consultado en Septiembre de 2015).

<sup>392</sup> Al respecto véase: UNCTAD Stat. Merchandise: Trade value, volume, unit value, terms of trade indices and purchasing power index of exports, annual, 1980-2014. Disponible en: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx?ReportId=16421> (Consultado en Septiembre de 2015).

primario, para garantizar su propio suministro interno además de controlar el nivel de los precios de todos estos productos y recursos<sup>393</sup>.

## **6. Aspectos jurídicos**

Tras todas las deliberaciones que se han efectuado anteriormente sobre la legalidad en la implementación de restricciones no arancelarias a la exportación de mercancías dentro del derecho de la OMC; es necesario ahondar sobre los aspectos jurídicos en donde hay una importante situación que considerar, todo ello teniendo en cuenta las dificultades manifiestas dentro del sistema multilateral de comercio; en donde dadas las disposiciones mismas del GATT; en primera instancia, pareciese existir un déficit para reglamentar la multiplicidad de restricciones no arancelarias a la exportación que se pueden presentar dentro del comercio internacional; y en donde también en segunda instancia, se encuentra un complejo asunto que discutir y es el hecho mismo de que la OMC habilite y permita a los estados implementar medidas de este tipo en determinadas “situaciones especiales”; conllevando así a que se generen un cúmulo importante de posibilidades en cuyo caso los estados pueden de manera legítima, implementar restricciones de diversa índole sin que necesariamente sean violadas las normas del GATT y en donde en últimas se terminan por configurar diversas zonas grises en cuyo caso no existe certeza absoluta de cómo aplicar de forma precisa el ordenamiento jurídico.

Particularmente respecto a este último asunto la OMC reconoce a través del mismo ordenamiento jurídico del GATT, según el artículo XI “Eliminación general de las restricciones cuantitativas”<sup>394</sup> que en determinados casos se pueden soslayar las prohibiciones a la exportación de mercancías, siempre y cuando estas busquen básicamente remediar una escasez aguda de productos o cuando se apliquen normas de control de

---

<sup>393</sup> Tardif Op Cit. P 765–800.

<sup>394</sup> Al respecto véase: El GATT Artículo XI “Eliminación general de las restricciones cuantitativas”. Op. Cit.



calidad –entre otros aspectos– por parte del país contratante exportador; todo ello, conforme a los apartes a) y b) respectivamente del presente artículo.

En este mismo sentido el GATT en su artículo XX “Excepciones generales”<sup>395</sup> agrega que los países contratantes podrán estar exentos de aplicar las mismas normas de dicho ordenamiento jurídico, esto siempre cuando se cumplan una serie de circunstancias extraordinarias y muy concretas. Sobre estas excepciones priman entonces aspectos de diversa índole, los cuales por supuesto tienen relación directa con las restricciones a la exportación de mercancías y entre los que se pueden en efecto destacar en primer lugar algunos referentes a la protección del medio ambiente como son los apartados b) y g) del artículo en cuestión, todo ello apuntando siempre a garantizar o amparar la salud y la vida de las personas e inclusive de los animales como también por supuesto resguardar los vegetales u otros recursos naturales susceptibles de ser agotados en el tiempo.

Dentro de estas excepciones del presente artículo XX del GATT se encuentran también en segundo lugar, como referente, el establecimiento de restricciones impuestas a las exportaciones de materias primas nacionales como sostiene el apartado i) toda vez que sean imprescindibles para garantizar el suministro de tales materias primas dentro de la industria nacional, y en efecto a fin de evitar inconvenientes en torno al nivel de los precios en las mismas. No obstante, conforme a estos dos escenarios cabe hacer notable énfasis en que no necesariamente los estados pueden llegar a implementar mecanismos restrictivos en sus exportaciones siguiendo la lógica de estos artículos, ya que en determinadas circunstancias pueden influir factores económicos de fondo como la especulación en los precios o incluso intereses particulares de los estados por amparar a determinados sectores o empresas nacionales en cuyo caso se pueden configurar mecanismos de protección encubierta al comercio, las cuales no son propiamente fáciles de detectar.

---

<sup>395</sup> Al respecto véase: El GATT Artículo XX “Excepciones generales”. Op. Cit.

De hecho existen ya trabajos que plantean esta problemática y que han intentado explicar a fondo esta dificultad con la normativa del GATT, todo ello debido a que en los últimos años el tema toma cada vez más protagonismo dentro del sistema multilateral de comercio, precisamente debido a que el asunto de la seguridad alimentaria es cada vez determinante para mantener la estabilidad económica desde la política comercial de los países; además de que los estados mismos son cada vez más conscientes de la importancia de mantener el suministro de ciertos recursos en sus economías a fin de garantizar no solo la estabilidad en los precios, sino asimismo su disponibilidad para el consumo nacional o para abastecer su propia industria nacional que igualmente puede llevar a cabo operaciones de comercio exterior; es por eso que si un estado posee a nivel mundial un papel y una participación significativa en los mercados de exportación, entonces el comercio internacional será altamente susceptible de las medidas y políticas comerciales que en este sentido dicho Estado aplique.

Sobre todo este asunto, cabe mencionar que en los últimos años los inconvenientes de la crisis mundial del año 2009 generó hasta cierto punto una notable incertidumbre por parte de los estados, los cuales en muchos casos vieron la necesidad de implementar restricciones a la exportación para frenar la salida masiva de esta clase de materias primas y mercancías hacia mercados internacionales. Esto puntualmente con determinados recursos como los alimenticios, planteándose entonces una posible inconsistencia con el ordenamiento jurídico del GATT debido a que la normativa establecida respecto a este tipo de medidas puede tergiversarse y matizarse según los intereses del Estado que desea aplicar esta clase de políticas comerciales.

[...] Las restricciones a la exportación, sin duda son consideradas un área “insuficientemente regulada” en la ley de la Organización Mundial del Comercio (OMC), y el tema se ha vuelto cada vez más importante en los últimos años. De hecho durante la "crisis alimentaria" de 2007-2008, decenas de países impusieron diversas formas de restricciones a la exportación de alimentos de primera necesidad, a fin de mantener la disponibilidad interna de los suministros

y, en algunos casos, para contener el creciente descontento público por el aumento de los precios de los alimentos<sup>396</sup>.

Y aunque desde la visión de los aspectos jurídicos existan inquietudes en torno a sí deliberadamente los redactores del GATT dejaron todo este asunto planteado de tal manera que fuese objeto de debate entre los países en un momento determinado –tal y como se ha insistido con anterioridad–, el asunto clave y de fondo es hacer énfasis en que las prácticas contemporáneas del comercio internacional –por lo menos en lo que respecta a este asunto de las restricciones a la exportación–, han experimentado cambios considerables y la tendencia del agotamiento de los recursos es cada vez más inexorable como sugieren los trabajos sobre “Análisis del pico de *Hubbert* para predecir el agotamiento de los recursos”<sup>397</sup>; lo que en definitiva hace pensar que la problemática de las restricciones a la exportación de mercancías puede hacerse mucho más común y puede representar más inconvenientes y retos para el ordenamiento jurídico del GATT, lo que sugiere en definitiva una mayor atención y en especial posibles ajustes por parte de los estados que actualmente conforman el sistema multilateral de comercio.

Inclusive sobre todo este asunto algunos países de la OMC han advertido sobre tales inconsistencias en el GATT pero llamativamente un asunto netamente jurídico parece traslaparse a uno estrictamente político, ya que los estados no logran consenso respecto la necesidad de establecer cambios en la normativa existente a fin de corregir toda la problemática que se deriva de artículos tales como el XI “Eliminación general de las restricciones cuantitativas”, el XX “Excepciones generales”; y también cierta medida el XXI “Excepciones relativas a la seguridad”, el XXIII “Anulación o menoscabo”; y todos los demás artículos que pueden tener una relación con las restricciones a la exportación de mercancías.

---

<sup>396</sup> KARAPINAR Baris, Op. Cit. P 1139.

<sup>397</sup> Al respecto véase: VALERO, Alicia y VALERO, Antonio Op. Cit. P 1074-1083.

Hay un consenso de que la regulación de la OMC sobre restricciones a la exportación es relativamente limitada, ya que se ofrece un amplio "espacio político" para las consideraciones de política comercial interna. De hecho la cuestión se escapa realmente a la presunta y estricta de regulación de la OMC debido a la falta de previsión por parte de los legisladores, o como resultado de omisiones de los miembros principales que presionan dados sus intereses por el manejo de sus exportaciones. Sin embargo, la pregunta importante es cómo reformar la legislación existente para corregir el "déficit de regulación", teniendo en cuenta toda la gama de consideraciones políticas de cada uno los miembros<sup>398</sup>.

Por lo tanto, los aspectos referentes a la normativa del sistema multilateral de comercio frente a las restricciones a la exportación de mercancías son más complejos de lo imaginado y quizás pase mucho tiempo hasta que todos estos vacíos puedan ser enmendados, dado que ni siquiera los textos jurídicos y los acuerdos complementarios del mismo GATT, creados en su mayoría durante la Ronda de Uruguay entre 1986 y 1994, han podido ser lo suficientemente precisos para regular a cabalidad este tipo de temas en cuestión.

En cualquier caso, y si bien dentro de la enmienda del GATT de 1994 existen una notable cantidad de acuerdos y textos jurídicos complementarios, todos estos agrupados en el anexo 1 –constituido a su vez por tres partes– “Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio de Mercancías”, el “Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS)” y el “Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC)”; en el anexo 2 “Entendimiento sobre Solución de Diferencias” en el anexo 3 “Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales” y en el anexo 4 “Acuerdos Comerciales Plurilaterales”<sup>399</sup>; es preciso hacer hincapié en que tras una exhaustiva revisión de todos estos acuerdos y normas, en definitiva solo aplicaría –para este caso puntual sobre restricciones y aranceles a la exportación de mercancías–, evidentemente la primera parte

---

<sup>398</sup> KARAPINAR Baris, Op. Cit. P 1140.

<sup>399</sup> Al respecto véase: Textos Jurídicos de la OMC. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/legal\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/legal_s.htm) (Consultado en Septiembre de 2015).

del Anexo 1A “Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio de Mercancías”; en cuya situación además muchos de los textos jurídicos no necesariamente tienen que aducir en sentido estricto al tema en cuestión.

### Esquema 12

#### Textos jurídicos complementarios de la OMC aplicables en las MNA y MA en la exportación de mercancías.

<i>Anexo 1</i>	Anexo 1A	ACUERDOS MULTILATERALES SOBRE EL COMERCIO DE MERCANCIAS
		GATT 1994
		ACUERDO SOBRE LA AGRICULTURA
		ACUERDO SOBRE LA APLICACIÓN DE MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS
		ACUERDO SOBRE LOS TEXTILES Y EL VESTIDO
		ACUERDO SOBRE OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO
		ACUERDO SOBRE LAS MEDIDAS EN MATERIA DE INVERSIONES RELACIONADAS CON EL COMERCIO
		ANTIDUMPING (artículo VI del GATT de 1994)
		VALORACION EN ADUANA (artículo VII del GATT de 1994)
		INSPECCION PREVIA A LA EXPEDICION
		NORMAS DE ORIGEN
		TRAMITE DE LICENCIAS DE IMPORTACIÓN
		SUBVENCIONES Y MEDIDAS COMPENSATORIAS
	SALVAGUARDIAS	
Anexo 1B	ACUERDO GENERAL SOBRE EL COMERCIO DE SERVICIOS (AGCS)	
Anexo 1C	ACUERDO SOBRE LOS ASPECTOS DE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL RELACIONADOS CON EL COMERCIO (ADPIC)	
<i>Anexo 2</i>	Anexo 2	ENTENDIMIENTO SOBRE SOLUCION DE DIFERENCIAS
<i>Anexo 3</i>	Anexo 3	MECANISMO DE EXAMEN DE POLITICAS COMERCIALES
<i>Anexo 4</i>	Anexo 4A	ACUERDOS COMERCIALES PLURILATERALES
	Anexo 4B	ACUERDO SOBRE LA CONTRATACION PUBLICA
	Anexo 4C	ACUERDO INTERNACIONAL DE LOS PRODUCTOS LACTEOS
	Anexo 4D	ACUERDO INTENACIONAL DE LA CARNE DE BOVINO

NOTAS: En la tabla se puede apreciar no solo la principal enmienda del GATT llevada a cabo en 1994 sino también algunos de los principales acuerdos y/o textos jurídicos complementarios derivados de la Ronda de Uruguay que efectivamente ahondan en muchas de las disposiciones del GATT y que de alguna forma habían quedado pendientes desde su redacción en 1947. En este caso el Anexo 1 A “Acuerdos multilaterales sobre el comercio de mercancías” –sombreado en color gris-, contiene todos los textos complementarios que en teoría aplican para la comercio de mercancías y que podrían en efecto inmiscuir aspectos asociados a los flujos comerciales de salida; es decir, todas las posibles disposiciones adicionales al GATT sobre la exportación de mercancías. Si bien según la presente tabla se pueden distinguir los acuerdos que por su contenido explícito aplicarían para el neoproteccionismo inverso tanto de tipo BNA y/o MNA como BA y/o MA, es importante resaltar que de acuerdo a esta SEGUNDA PARTE serán analizadas y tenidas puntualmente en cuenta las disposiciones de dichos textos aplicables para el caso de las MNA.

FUENTE: Textos Jurídicos de la OMC. Op. Cit. (Consultado en Febrero de 2014).

De este modo teniendo en cuenta todo lo anterior se hace entonces necesario analizar detalladamente cada uno de los acuerdos del Anexo 1A esto a fin de conocer si existe en definitiva o no algún tipo de aclaración que especifique en un mayor grado el tema de las restricciones para la exportación de mercancías, que en cierta medida pueda haber quedado al margen dentro de las disposiciones jurídicas y todos los artículos alusivos a este tema dentro del GATT.

### ***6.1 Análisis del Acuerdo Sobre la Agricultura (ASA) y las BNA en la exportación de mercancías.***

En este orden de ideas el ASA de 1994 es posiblemente uno de los intentos jurídicos más cercanos para establecer una mayor especificidad en torno las circunstancias en que se deben aplicar este tipo de medidas no arancelarias a la exportación de mercancías dentro del ordenamiento jurídico del GATT; así en este orden de ideas, el artículo XI numeral 2 a) establece en términos generales –tal y como se ha mencionado en repetidas ocasiones con anterioridad–, que dicho artículo no aplicará en caso de que tales restricciones se lleven a

cabo para remediar una escasez aguda de productos alimenticios e incluso de otros productos esenciales para aquel país de la OMC que pretenda llevar a cabo tal restricción.

Es entonces en este sentido que el artículo 12 del ASA complementa al respecto en su sección 1 a) todo esto especificando que “el Miembro que establezca la prohibición o restricción a la exportación tomará debidamente en consideración los efectos de esa prohibición o restricción en la seguridad alimentaria de los Miembros importadores”,<sup>400</sup> de lo cual se podría inferir entonces que aquellos países que implementen mecanismos de restricción a la exportación deberán hacerlo siendo plenamente conscientes de todas las consecuencias que se pueden generar para todos sus socios comerciales al momento de llevar a cabo este tipo de políticas comerciales; especialmente para aquellos socios que tienen un peso importante en la manufactura y fabricación de mercancías de este tipo y que requieren de forma ineludible materias primas y recursos naturales como los que en cuestión se restringen. Asimismo otra consideración importante de este mismo artículo 12 del ASA es abordada en la sesión b) en donde se establece la importancia de notificar dicha medida ante la misma OMC.

[...] antes de establecer la prohibición o restricción a la exportación, el Miembro que la establezca la notificará por escrito, con la mayor antelación posible, al Comité de Agricultura, al que facilitará al mismo tiempo información sobre aspectos tales como la naturaleza y duración de esa medida, y celebrará consultas, cuando así se solicite, con cualquier otro Miembro que tenga un interés sustancial como importador con respecto a cualquier cuestión relacionada con la medida de que se trate. El Miembro que establezca la prohibición o restricción a la exportación facilitará, cuando así se solicite, la necesaria información a ese otro Miembro<sup>401</sup>.

---

<sup>400</sup> Al respecto véase: Acuerdo sobre la Agricultura artículo 12 “Disciplinas en materia de prohibiciones y restricciones a la exportación” 1 a) Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/14-ag.pdf](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/14-ag.pdf) (Consultado en Septiembre de 2015).

<sup>401</sup> *Ibíd.*

Por lo tanto según esta normativa es evidente que existe un procedimiento predeterminado para los países miembros del sistema multilateral de comercio que intenten llevar a cabo este tipo de medidas; sin embargo, esta situación no genera en sentido estricto garantías de que en efecto las restricciones para la exportación de mercancías que se implementen sean consecuentes con la realidad; es decir, que estas sean congruentes con una escasez real y considerable de ciertos productos. Además es importante considerar el hecho de que en el caso de que no exista una escasez real de productos dentro de un Estado miembro de la OMC que justifique –al menos en teoría– las restricciones a la exportación, este no sería un motivo de fondo lo suficientemente fuerte para que un país dejará de lado tales restricciones a la exportación, ya que este podría implementarlas buscando artificios que desde la administración pública puedan justificar la decisión de un Estado al momento de implementar este tipo de mecanismos comerciales.

Sobre el artículo 12 del ASA también hay que decir que en su parte final, concretamente en el apartado 2 se agrega incluso que “las disposiciones del presente artículo no serán aplicables a ningún país en desarrollo Miembro, a menos que adopte la medida un país en desarrollo Miembro que sea exportador neto del producto alimenticio específico de que se trate”<sup>402</sup>; lo cual demarca una situación en cuyo caso un país desarrollado no podría aplicar este tipo de mecanismos, exceptuando el escenario de que tales países sean protagonistas importantes en el tráfico de salida o exportación de ciertas materias primas o por supuesto de las mercancías que se encuentren ligadas a la adopción de este tipo de neoproteccionismo inverso. En este sentido es evidente pues que los países en vía de desarrollo o PMA gozan de un trato especial y diferenciado dentro del sistema multilateral de comercio, los cuales desde del seno mismo del comité de agricultura son tenidos en cuenta bajo condiciones distintas, respecto a las exigencias y sus propios compromisos, todo ello dada su condición particular y las disposiciones mismas del GATT y la OMC.

---

<sup>402</sup> *Ibíd.*



## ***6.2 Análisis del Acuerdo sobre la aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) y las BNA en la exportación de mercancías.***

Entre otros textos jurídicos importantes que pueden complementar la normativa actual sobre las restricciones a la exportación de mercancías se encuentra también el, anteriormente mencionado Acuerdo MSF, que de cierto modo profundiza en torno a las disposiciones del Artículo XI “Eliminación general de las restricciones cuantitativas” numeral 2 b) del GATT, en cuyo caso se establece de forma general que tal artículo no será extensivo en circunstancias, donde las restricciones llevadas a cabo por un gobierno Miembro de la OMC y contratante del mismo GATT, sean necesarias para la aplicación de normas reglamentarias sobre la clasificación, el control de la calidad o comercialización de mercancías destinadas al comercio internacional. Por lo tanto, el Acuerdo MSF parece contener dentro de su contenido información puntual, en cuyos apartados se puede interpretar que manifiesta o genera –hasta cierto punto–, contenido jurídico válido para regular desde la temática de las medidas sanitarias y fitosanitarias algunas disposiciones sobre las restricciones para la exportación de mercancías tal y como lo establece el Artículo 5 “Evaluación del riesgo y determinación del nivel adecuado de protección sanitaria o fitosanitaria”.

Cuando un Miembro tenga motivos para creer que una determinada medida sanitaria o fitosanitaria establecida o mantenida por otro Miembro restringe o puede restringir sus exportaciones y esa medida no esté basada en las normas, directrices o recomendaciones internacionales pertinentes, o no existan tales normas, directrices o recomendaciones, podrá pedir una explicación de los motivos de esa medida sanitaria o fitosanitaria y el Miembro que mantenga la medida habrá de darla<sup>403</sup>.

---

<sup>403</sup> Al respecto véase: Acuerdo sobre la aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias Artículo 5 “Evaluación del riesgo y determinación del nivel adecuado de protección sanitaria o fitosanitaria” Párrafo 8. Op. Cit.

Es pues en este sentido claro que la implementación de políticas comerciales expresadas en restricciones sobre los flujos de salida de mercancías por parte de un Estado Miembro de la OMC, deberán estar en efecto plenamente justificadas de acuerdo a las normas existentes y aplicables para el caso. De hecho para esta situación en particular deberían de haber motivos relacionados a inocuidad de la mercancía, ya que de no ser así, se estará haciendo evidente la implementación de una medida cuestionable por los Miembros del sistema multilateral de comercio. En cualquier caso indiferente de que puedan existir o no disposiciones u ordenamiento jurídico aplicable al respecto, igualmente el país afectado tendrá derecho a solicitar una explicación satisfactoria por parte del aquel Miembro de la OMC que haya optado por aplicar tal reglamentación; esto a razón de identificar plenamente si se tratase de un mecanismo de protección encubierta al comercio por parte del país exportador.

Por lo tanto, toda esta situación evidentemente puede conllevar a que un Estado afectado por presuntas políticas o medidas asociadas a protección encubierta al comercio, pueda buscar mecanismos para ejercer presión sobre aquellos otros estados que aplican medidas de este tipo para efectivamente restringir la salida de mercancías, logrando en conclusión afectar de forma negativa el suministro de materias primas u otras mercancías. No obstante, se puede agregar también que aunque este mecanismo configura un medio diplomático de rendición de cuentas entre los países de la OMC para cuestionar y verificar la implementación real de este tipo de prácticas, la normativa del Acuerdo MSF no establece de forma directa y concreta que tipo de sanciones se tipifican por tal acción; es entonces de esta forma que los estados recurren sucesiva y sistemáticamente a buscar qué artículos propios del GATT pueden estar siendo violados, todo ello a fin y en un primer momento de emplear elementos de fondo para argumentar la celebración de consultas ante el OSD o incluso en un segundo momento –solo de ser necesario–, la configuración de una diferencia oficial; lo que puede conllevar sucesivamente a una situación bastante compleja en la que el OSD deberá dirimir la controversia no solo con las disposiciones del GATT y demás textos jurídicos que puedan tener relación con el caso, sino considerando también el hecho de que

los estados que intervengan en el proceso emplearan todos los recursos disponibles para justificar su posición.

Asimismo si se continúa con la revisión de otros apartados del Acuerdo MSF se puede encontrar que dentro de los mercados de exportación de los países pueden existir efectivamente normas técnicas de origen y/o vistos buenos de salida, a fin de promover buenas prácticas en la calidad de las mercancías. No obstante, todas estas medidas deberán cabalmente apuntar a dicho propósito, de hecho el tema tiende a ser tan importante que dentro del presente acuerdo se establece en el artículo 9 “Asistencia técnica” que se podrán adoptar programas especiales “[...] en forma de asesoramiento, créditos, donaciones y ayudas a efectos, entre otros, de procurar conocimientos técnicos, formación y equipo para que esos países puedan adaptarse y atenerse a las medidas sanitarias o fitosanitarias necesarias para lograr el nivel adecuado de protección sanitaria o fitosanitaria en sus mercados de exportación”<sup>404</sup>. Lo cual evidentemente no deberá terminar redundado en mecanismos y políticas comerciales finalmente expresadas en protección encubierta al comercio; situación que corrobora la validez de los vistos buenos en el comercio, todo ello siempre y cuando estos sean coherentes con propósitos alusivos a la inocuidad de las mercancías y por ende el mantenimiento de salud pública.

Finalmente el artículo Artículo 10 “Trato especial y diferenciado” del Acuerdo MSF plantea también que los países desarrollados deberán establecer plazos más largos sobre los PMA a fin de que estos últimos puedan adaptarse mejor a las exigencias de los mercados de importación y por consiguiente tengan opciones efectivas para vender mercancías hacia economías desarrolladas con requerimientos de entrada más exigentes; es decir “cuando el nivel adecuado de protección sanitaria o fitosanitaria permita el establecimiento gradual de nuevas medidas sanitarias o fitosanitarias, deberán concederse plazos más largos para su cumplimiento con respecto a los productos de interés para los países en desarrollo

---

<sup>404</sup> Al respecto véase: Acuerdo sobre la aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias Artículo 9 “Asistencia técnica” Párrafo 1. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/15-sps.doc](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/15-sps.doc) (Consultado en Marzo de 2014).

Miembros, con el fin de mantener sus oportunidades de exportación”<sup>405</sup> aunque es preciso reconocer que para esta situación puntual esta reglamentación sería cabalmente más apropiada para discriminar los flujos comerciales de entrada, es decir la importación de mercancías. En cualquier caso cabe señalar igualmente que existe cierto grado de relación con la exportación de mercancías, en la medida en que toda esta normativa pueda terminar disminuyendo y haciéndose más flexible en los países de destino de acuerdo al nivel de necesidad y la escasez misma que puede darse con el tiempo sobre estas mercancías, lo cual podría incluso dejar en un segundo plano el asunto de la inocuidad y la salud pública o inclusive aspectos concernientes al tema ambiental.

### ***6.3 Análisis del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) y las BNA en la exportación de mercancías.***

Sucesivamente y analizando otros textos jurídicos de la OMC, todo a razón de identificar puntos en común sobre las restricciones a la exportación de mercancías, el Acuerdo OTC hace mención al como este tipo de directrices asociadas a la calidad de las mercancías, no deberá convertirse en un motivo para restringir la salida de las mismo.

[...] El presente acuerdo trata de garantizar que los reglamentos técnicos (de observancia obligatoria) y las normas (de aplicación voluntaria), incluidos los requisitos de envase y embalaje, marcado y etiquetado, así como los procedimientos de evaluación de la conformidad con los reglamentos técnicos y las normas, no cree obstáculos innecesarios al comercio internacional. Por lo tanto en el acuerdo se reconoce el derecho de los países de adoptar reglamentaciones técnicas legítimas de protección de la seguridad nacional, de la vida y la salud humana, animal y vegetal, del consumidor o del medio ambiente, pero sobre la base de determinadas disciplinas<sup>406</sup>.

---

<sup>405</sup> Al respecto véase: Acuerdo sobre la aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias Artículo 10 “Trato especial y diferenciado” Párrafo 2. Op. Cit.

<sup>406</sup> CHIBBARO, Arnaldo y GUARNERIO, Susana. Op. Cit. P 20.

Es decir que dicha normativa tampoco discrimina detalladamente asuntos puntuales sobre este tipo de mecanismos y/o neoproteccionismo inverso; ya que son los países los que establecen según sus necesidades y concepción misma qué será definido como normas técnicas para el comercio de productos. De hecho al respecto si se analiza el contenido del acuerdo se puede detectar que entre todos sus artículos tan solo el 12 numeral 3) establece que los estados “tendrán en cuenta las necesidades especiales que en materia de desarrollo, finanzas y comercio tengan los países en desarrollo Miembros, con el fin de asegurarse de que dichos reglamentos técnicos, normas y procedimientos para la determinación de la conformidad no creen obstáculos innecesarios para las exportaciones de los países en desarrollo Miembros”<sup>407</sup> por lo cual es evidente que en la redacción misma del Acuerdo OTC se consideró la posibilidad de que en la implementación de este tipo de requerimientos, se pueden llegar a presentar en ciertos casos, distorsiones al comercio, ya que los requerimientos técnicos y vistos buenos de salida de forma deliberada pueden igualmente actuar como mecanismos de protección encubierta al comercio; y aunque si bien es cierto que en teoría es posible demostrar cuando este tipo de requerimientos actúan como tal, también es claro que no siempre resulta fácil; ya que los países pueden emplear, en términos políticos, todo su aparato burocrático para alegar que estos mecanismos responden solo a un requerimiento técnico o de calidad para las mercancías que se exportan.

#### ***6.4 Análisis del Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición y las BNA en la exportación de mercancías.***

En este sentido el presente acuerdo advierte en su texto introductorio sobre “la necesidad de establecer un marco internacional convenido de derechos y obligaciones tanto de los Miembros usuarios como de los Miembros exportadores”<sup>408</sup> todo esto considerando que pueden presentarse excesos por parte de la administración pública, la cual en últimas podría

---

<sup>407</sup> Al respecto véase: Acuerdo Sobre Obstáculos Técnicos al Comercio. Artículo 12 “Trato especial y diferenciado para los países en desarrollo Miembros” numeral 3) Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/17-tbt.pdf](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/17-tbt.pdf) (Consultado en Septiembre de 2015).

<sup>408</sup> Al respecto véase: Acuerdo sobre inspección previa a la expedición. Texto introductorio. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/21-psi.pdf](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/21-psi.pdf) (Consultado en Septiembre de 2015).

desde la lógica del neoproteccionismo inverso terminar restringiendo, sin razones de fondo suficientes y técnicamente válidas, la exportación de la mercancía desde el país de origen afectando de esta manera al importador en el país de destino y logrando en últimas que este último no obtenga los suministros necesarios para la satisfacción de su demanda; además evidentemente de elevar la oferta en el país de origen, lo cual efectivamente podrá traer consigo unos beneficios económicos puntuales asociados a precios en las materias primas, exclusividad y escenarios monopolísticos.

De esta manera la inspección previa a la expedición puede definirse según el mismo acuerdo en el artículo 1 como todos aquellos procesos concernientes con “[...] la verificación de la calidad, la cantidad, el precio –incluidos el tipo de cambio de la moneda correspondiente y las condiciones financieras– y/o la clasificación aduanera de las mercancías que vayan a exportarse al territorio del Miembro usuario”<sup>409</sup>.

Por lo tanto, considerando entonces el presente texto jurídico complementario del GATT es importante destacar que su propósito apunta a garantizar una razonable verificación de la naturaleza de las mercancías antes de ser exportadas hacia el país de destino; todo ello, evitando la no discriminación del principio de NMF o cualquier otro principio o norma general de la OMC que puede verse al respecto relacionada por conexidad. De hecho al respecto el acuerdo en cuestión agrega asimismo que las inspecciones previas a la expedición deberán ser llevadas a cabo “[...] de manera no discriminatoria y de que los procedimientos y criterios empleados en el desarrollo de dichas actividades sean objetivos y se apliquen sobre una base de igualdad a todos los exportadores por ellas afectados”<sup>410</sup> ya que evidentemente pueden también darse situaciones en donde los productores nacionales de la misma mercancía no sean objeto de la implementación de estas directrices o incluso

---

<sup>409</sup> Al respecto véase: Acuerdo sobre inspección previa a la expedición; Artículo 1 “Alcance – Definiciones” Párrafo 3. Op. Cit.

<sup>410</sup> Al respecto véase: Acuerdo sobre inspección previa a la expedición; Artículo 2 “Obligaciones de los Miembros usuarios” Párrafo 1. Op. Cit.

que tales solo se apliquen para las exportaciones procedentes hacia ciertos países en particular declarados socios comerciales o países políticamente a fines.

[...] Entre las obligaciones que se imponen a los gobiernos usuarios figuran las de no discriminación, la transparencia, la protección de la información comercial confidencial, evitar demoras irrazonables, la utilización de directrices específicas para realizar la verificación de precios y la elusión de conocidos de intereses por las entidades de inspección. Las obligaciones de los países exportadores miembros hacia los países usuarios de los servicios de inspección previa, incluyen la no discriminación en la aplicación de las leyes y los reglamentos nacionales, la pronto publicación de esas leyes y reglamentos y la prestación de asistencia técnica cuando se solicite<sup>411</sup>.

De esta manera es claro pues que los gobiernos de los países exportadores pueden implementar en origen políticas restrictivas, y efectivamente BNA y/o MNA, las cuales se desvíen del propósito real de garantizar unos estándares técnicos mínimos, aspectos concernientes a inocuidad y demás; solo por el hecho de garantizar el suministro interno y generar sucesivamente una serie de beneficios por defecto para algunas otras industrias del país exportador además de reducir la participación de las empresas de los países importadores, y con ésta la competencia internacional; todo ello, dada la restricción a la exportación implementada en un primer momento y justificada falazmente en una norma técnica o visto bueno para todos éstos recursos y/o materias primas.

---

<sup>411</sup> CHIBBARO, Arnaldo y GUARNERIO, Susana. Op. Cit. P 19.

## **6.5 Análisis del Acuerdo sobre Normas de Origen y las BNA en la exportación de mercancías.**

Teniendo en cuenta también todo lo anterior es posible afirmar también que los países pueden establecer “normas de origen”<sup>412</sup> puntuales de acuerdo a sus intereses y necesidades en materia comercial; es precisamente por ello que el Acuerdo Sobre Normas de Origen<sup>413</sup> de 1994, posee hasta cierto punto la capacidad de soportar y complementar en parte aspectos sobre este tema. De hecho el artículo 3 “Disciplinas después del período de transición” del presente acuerdo establece que el propósito de los Miembros es lograr el establecimiento de normas de origen armonizadas y por ello éstos deberán, según el párrafo c), asegurarse que “[...] las normas de origen que apliquen a las exportaciones no sean más rigurosas que las que apliquen para determinar si un producto es o no de producción nacional, ni discriminen entre otros Miembros, sea cual fuere la afiliación de los fabricantes

---

<sup>412</sup> El concepto de normas de origen hace usualmente referencia a las leyes, reglamentos y procedimientos administrativos con arreglo a los cuales se determina el país de origen de un producto o mercancía. De la decisión de la autoridad de aduanas acerca del origen de una partida de productos depende por ejemplo que ésta se incluya en un contingente, pueda beneficiarse de una preferencia arancelaria, esté gravada con un derecho antidumping, etc. En este sentido, la norma de origen es por lo general discriminatoria y se utiliza como mecanismo de exclusión comercial por parte de muchos países; especialmente en el caso de aquellas de naturaleza no preferencial, es decir las que se aplican por fuera de todo acuerdo que otorgue algún privilegio comercial. Asimismo es importante señalar sobre las normas de origen que estas se utilizan para la aplicación de medidas e instrumentos de política comercial tales como los derechos antidumping y las medidas de salvaguardia; para determinar si se dispensará a los productos importados el trato de la nación más favorecida (NMF) o un trato preferencial; para efectos de la elaboración de estadísticas sobre el comercio; también para aplicar las prescripciones en materia de etiquetado y marcado; e incluso para en la contratación pública. Al respecto véase: Glosario de Términos de la OMC. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/glossary\\_s/normas\\_de\\_origen\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/normas_de_origen_s.htm) y véase asimismo: Información técnica sobre las normas de origen. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/roi\\_s/roi\\_info\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/roi_s/roi_info_s.htm) (Consultado en Septiembre de 2015) también: IZAM, Miguel, La verificación de las normas de origen en los principales acuerdos de Bolivia, Santiago de Chile, Editorial CEPAL 2004 P 10.

<sup>413</sup> Este acuerdo de la OMC apunta a específicamente a armonizar y clarificar las normas de origen que tienen que ver con el comercio internacional no preferencial, es decir aquel en donde no hay acuerdos comerciales de por medio. Por lo tanto, las normas de origen a las cuales se refiere de manera sustantiva el presente acuerdo, comprende las leyes, reglamentos y decisiones administrativas generales que se aplican por un Miembro de esta entidad para determinar el país de origen de los productos. El Acuerdo sobre Normas de Origen, se refiere fundamentalmente a aquellas reglas para determinar la nacionalidad de una mercancía que son utilizadas en instrumentos de política comercial. Véase: INZAM, Miguel, Op. Cit. P 19 y véase asimismo: Información técnica sobre las normas de origen. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/roi\\_s/roi\\_info\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/roi_s/roi_info_s.htm) (Consultado en Septiembre de 2015).



del productos afectado”<sup>414</sup> igualmente el mismo artículo 3 agrega al respecto según el párrafo d) que “las normas de origen se administren de manera coherente, uniforme, imparcial y razonable”<sup>415</sup>; por lo cual se puede deducir que el Acuerdo Sobre Normas de Origen, de cierto modo, establece parámetros claros respecto a cuándo se pueden llegar a configurar prácticas asociadas a protección encubierta al comercio, pero no se determina en términos estrictos que las restricciones a la exportación se encuentran prohibidas como tal; es decir, que este texto jurídico puede entenderse como un complemento muy general al artículo XI “Eliminación general de las restricciones cuantitativas” párrafo 2 b) del GATT en donde se hace mención a como las normas y reglamentaciones concernientes a la calidad, pueden ser un motivo legítimo dentro del ordenamiento jurídico del GATT para establecer restricciones a la exportación de mercancías.

#### ***6.6 Análisis del Acuerdo Sobre Salvaguardias (SG) y las MNA en la exportación de mercancías.***

También paralelamente y de cierto modo entre los textos jurídicos complementarios de la OMC que pueden dar cuenta de la relación de la normativa del sistema multilateral de comercio respecto a las restricciones a la exportación; se encuentra el Acuerdo SG de 1998 en el cual se delimita la aplicación de estos mecanismos especiales; todo ello, de conformidad con el artículo XIX del GATT sobre “Medidas de urgencia sobre la importación de productos determinados”. Sin embargo, y acorde a lo anterior es relevante destacar que este mismo artículo no deja claro si los países pueden emplear salvaguardias como medida de neoproteccionismo inverso o como mecanismo *sui generis* para restringir la exportación de mercancías, ni siquiera para casos especiales a excepción de los artículos XI y XX del GATT los cuales pueden dar alguna luz al respecto.

---

<sup>414</sup> Al respecto véase: Acuerdo Sobre Normas de Origen artículo 3 párrafos c) y d). Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/22-roo.pdf](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/22-roo.pdf) (Consultado en Septiembre de 2015).

<sup>415</sup> *Ibíd.*

En cualquier caso, y retomando la idea de este apartado el artículo 11 del Acuerdo SG parece ser claro sobre este tipos de políticas restrictivas o medidas de urgencia para la exportación para las mercancías y establece al respecto que “[...] ningún Miembro tratará de adoptar, adoptará ni mantendrá limitaciones voluntarias de las exportaciones, acuerdos de comercialización ordenada u otras medidas similares respecto de las exportaciones o las importaciones”<sup>416</sup>.

Asimismo cabe ahondar sobre este asunto que según el mismo artículo 11 del Acuerdo SG pueden existir políticas comerciales similares a los ADA y/o RVE –o por lo menos que puedan generar los mismos efectos– como son la moderación de las exportaciones, los sistemas de vigilancia de los precios de exportación, la vigilancia de las exportaciones, los regímenes discrecionales de licencias de exportación entre otros. Por ende es válido afirmar que los Acuerdos de Autolimitación (ADA) y/o Restricciones Voluntarias a la Exportación (RVE) u otras medidas similares, son en teoría una disposición bastante clara de la OMC en torno a los aspectos jurídicos que regulan las restricciones a la exportación de mercancías; sin embargo, es importante resaltar que anteriormente se hizo referencia al como este tipo de acuerdos tienden a llevarse a cabo hasta cierto punto en la clandestinidad, lo que no garantiza en sentido estricto –al menos en la práctica–, que no puedan llevarse a cabo este tipo de políticas comerciales por parte de los estados.

Finalmente es importante destacar también que dentro de los textos jurídicos propios del sistema multilateral de comercio aparte del Anexo 1A “Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio de Mercancías” el cual –como se advirtió anteriormente–, es en donde en teoría podrían encontrarse todas la disposiciones jurídicas adicionales aplicables para la exportación de mercancías; el Anexo 4 “Acuerdos Comerciales Plurilaterales” posee también la denominada “Decisión sobre Comercio y Medio Ambiente” la cual parece mostrar una tenue pero evidente relación con las restricciones a la exportación de

---

<sup>416</sup> Al respecto véase: Acuerdo Sobre Salvaguardias “Prohibición y eliminación de determinadas medidas” párrafo 1 b). Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/25-safeg.pdf](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/25-safeg.pdf) (Consultado en Marzo de 2014).

mercancías en lo que respecta al papel del Consejo General de la OMC quien entre otras cosas deberá:

[...] Hacer recomendaciones oportunas sobre si son necesarias modificaciones de las disposiciones del sistema multilateral de comercio, compatibles con el carácter abierto, equitativo y no discriminatorio del sistema, en particular en lo que respecta por ejemplo a la cuestión de la exportación de mercancías cuya venta está prohibida en el país de origen<sup>417</sup>.

Por lo tanto, este otro espectro normativo complementario establece una posición en torno a la posibilidad de que algunos países miembros de la OMC pueden hacer uso de restricciones a la exportación de mercancías matizando este tipo de acciones con políticas comerciales de carácter medio ambientales. Por lo cual, las presentes normas intentan denotar que no debe existir contradicción en la defensa de la un sistema multilateral de comercio más abierto, sin discriminación y equitativo, por un lado, pero igualmente consecuente con el medio ambiente promoviendo incluso el desarrollo económico sostenible por el otro. Situación que claramente demuestra como el tema jurídico de las restricciones a la exportación de mercancías no solo está supeditada a temas estrictamente concernientes a la economía y al interés político de los países; sino también a otros asuntos relacionados con el medio ambiente, el bienestar general de los países o implícitamente al tema de la seguridad nacional de los mismos en donde este tipo de asuntos se convierten en un tema de interés general para todas las naciones y por consiguiente para todo el sistema multilateral de comercio.

---

<sup>417</sup> Al respecto véase: Decisión sobre Comercio y Medio Ambiente párrafo b) guion 11. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/56-dtenv.pdf](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/56-dtenv.pdf) (Consultado en Marzo de 2014).

## ***6.7 Consideraciones definitivas sobre los textos jurídicos complementarios para el caso de las BNA.***

Si bien existen en total trece (13) acuerdos complementarios en el Anexo 1A “Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio de Mercancías” tales como el ASA, el Acuerdo MSF, El Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV)<sup>418</sup>, el Acuerdo OTC, Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio, el Acuerdo Antidumping, el Acuerdo de valoración en aduana, el Acuerdo sobre inspección previa a la expedición, el Acuerdo sobre normas de origen, Acuerdo sobre procedimientos para el trámite de licencias de importación, el Acuerdo sobre Subvenciones y medidas compensatorias y finalmente el Acuerdo SG además de la Decisión sobre Comercio y Medio Ambiente del Anexo 4; es imprescindible al respecto hacer énfasis en que no todos éstos acuerdos poseen apartados en cuyo caso se logren hacer precisiones puntuales en torno al tema de las restricciones, o incluso a los aranceles, para la exportación de mercancías (véase Esquema 13).

Cabe señalar de igual modo que todos estos acuerdos son discrecionales en la medida en no necesariamente por que los países sean Miembros de pleno derecho de la OMC tengan que aceptar las disposiciones y el ordenamiento jurídico de los mismos; por lo tanto, solo son vinculantes para aquellos estados signatarios que voluntariamente hayan optado por aceptarlos e integrarlos a su ordenamiento jurídico en lo que suele denominarse en términos técnicos como la modalidad de “GATT a la carta”<sup>419</sup> considerando entonces el hecho de que los países los acepten o no de acuerdo a sus necesidades y por supuesto intereses particulares.

---

<sup>418</sup> Este acuerdo expiró el 1° de enero de 2005 dada la terminación del período de transición de 10 años desde el momento mismo de su creación cuando surgió la OMC. Por lo tanto, la aplicación del ATV establecía en su momento para el comercio de productos textiles y de vestido la aplicación de contingentes en un régimen especial, distinto de las reglas normales de la OMC/GATT. En este sentido hoy por hoy este tema comercial se rige por las normas y disciplinas generales incorporadas en el sistema multilateral de comercio. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/texti\\_s/texti\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/texti_s/texti_s.htm) (Consultado en Marzo de 2014).

<sup>419</sup> JACKSON, John H. *The jurisprudence of GATT & the WTO Insights on Treaty Law and Economic Relations*, New York, Editorial Cambridge University Press 2000 P 41.

### Esquema 13

#### Relación de los textos jurídicos complementarios del Anexo 1A con las MNA en la exportación de mercancías.

	N°	Nombre del Acuerdo	Relación con las MNA en la exportación de mercancías	
			Si	No
Textos Jurídicos Complementarios del GATT/OMC	1	Agricultura	X	
	2	Medidas sanitarias y fitosanitarias	X	
	3	Textiles y vestido		X
	4	Obstáculos técnicos al comercio	X	
	5	Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio		X
	6	Antidumping		X
	7	Valoración en aduana		X
	8	Inspección previa a la expedición	X	
	9	Normas de origen	X	
	10	Trámite de licencias de importación	X	
	11	Subvenciones y medidas compensatorias		X
	12	Salvaguardias	X	
	13	Decisión sobre Comercio y Medio Ambiente	X	

NOTAS: En la presente tabla se pueden apreciar todos los textos jurídicos complementarios dentro de la OMC que se relacionan directa o indirectamente con los artículos del GATT, y cuyo caso se hace mención al tema de restricciones a la exportación de mercancías.

FUENTE: Organización Mundial de comercio (OMC). Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/ursum\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/ursum_s.htm) y también en: [http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/legal\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/legal_s.htm) (Consultado en Septiembre de 2015).

Igualmente, tal cual como se ha discutido anteriormente, aunque muchos de estos textos jurídicos complementarios han logrado soportar con mejores resultados las disposiciones puntuales del GATT, esto no significa que todos los temas consignados en el mismo hayan podido ser regulados en definitiva a cabalidad, en el sentido de que la normativa al respecto

haya logrado subsanar los posibles vacíos y la multiplicidad de interpretaciones que puedan tener al respecto los países Miembros del sistema multilateral de comercio. De ahí precisamente el protagonismo en su momento de la fallida Ronda de Doha como la primera y la más ambiciosa ronda de la OMC; en cuyo caso se buscaba continuar con la negociación de temas que permitieran el desarrollo efectivo de normas que regularan en últimas los diversos obstáculos al comercio y otras políticas comerciales. Situación que en su momento cuando se creó el GATT, no pudo ser claramente regulada a cabalidad desde final de los años 40 con las ocho (8) rondas de negociación que precedieron el sistema multilateral de comercio, como tampoco con las múltiples conferencias ministeriales de la OMC que se han llevado a cabo hasta la fecha<sup>420</sup>.

De este modo también se puede concluir entonces que algunos de los textos jurídicos de la OMC poseen una relación de complementariedad con los artículos del GATT que en teoría intentan regular las restricciones a la exportación de mercancías; no obstante, lo que resulta más llamativo es el hecho mismo de que el ordenamiento jurídico de la OMC y el sistema multilateral de comercio posea una serie de normas que en efecto apuntan a impedir dentro de sus países miembros la aplicación arbitraria de mecanismos que puedan restringir la exportación de mercancías –exceptuando ciertos casos especiales–, tal y como así lo estipula el artículo 2 párrafos a) y b) del GATT, pero que también curiosamente en la práctica pueda presentarse el caso de que algunos estados establezcan medidas y/o mecanismos de neoproteccionismo inverso, todo ello con el propósito de buscar ventajas puntuales asociadas al abastecimiento de las mercancías.

Asimismo es determinante indicar que pese a la intencionalidad del ordenamiento jurídico del sistema multilateral de comercio, también se puede dar por supuesto el caso de que los estados adopten interpretaciones jurídicas que les sean favorables aprovechándose incluso de algunos vacíos en la normativa y por ende de las zonas grises existentes, tal y como se

---

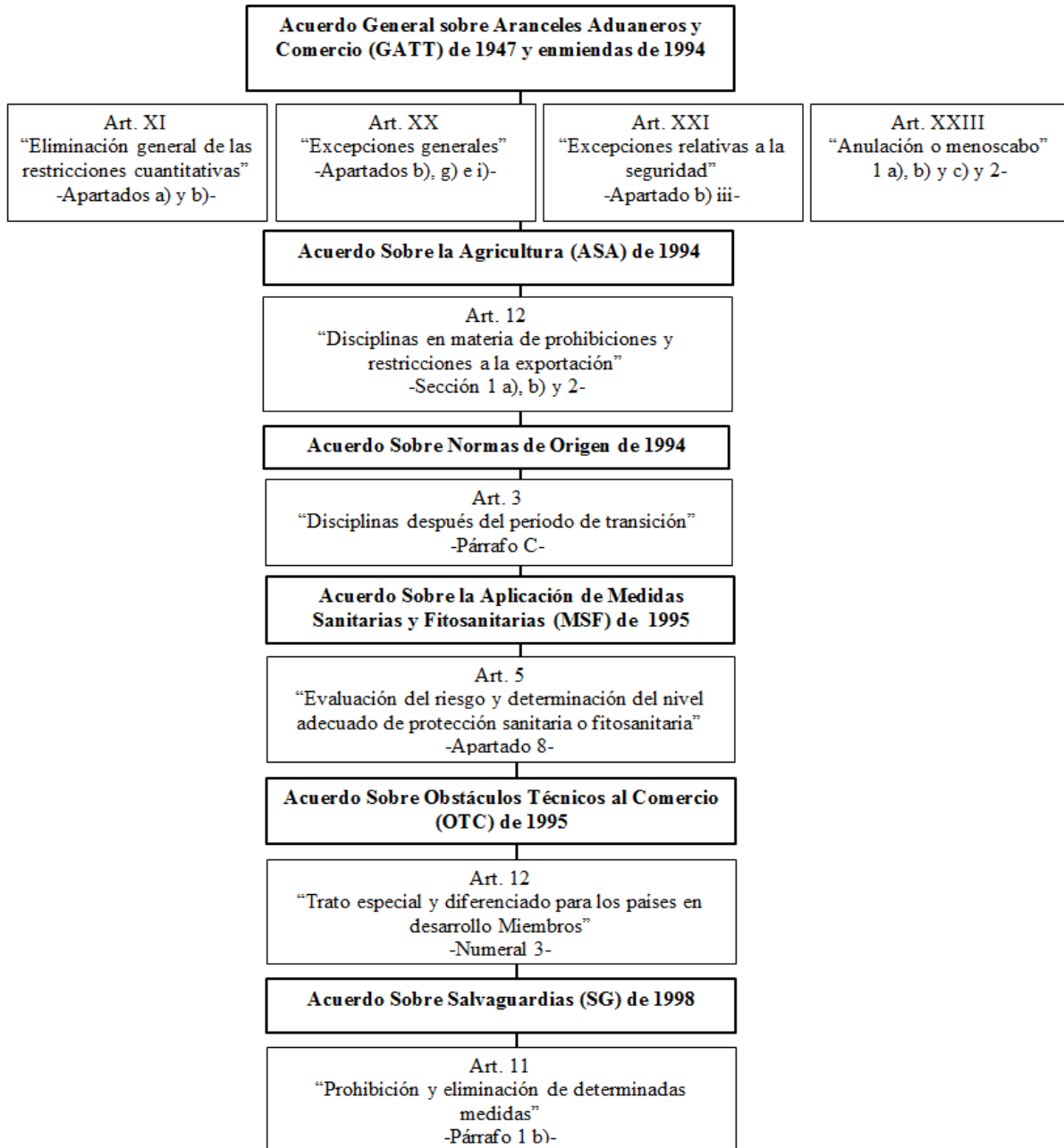
<sup>420</sup> Al respecto véase: Ronda de Doha: ¿Qué están negociando?. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dda\\_s/update\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/update_s.htm) (Consultado en Septiembre de 2015).

puede afirmar que pasa en la actualidad con el entramado de normas propias referentes a este tema (véase Esquema 14).

De hecho respecto a toda esta idea anterior se puede hacer mención a algunas disposiciones puntuales y normas con las cuales parece estar presentándose toda esta situación de aprovechamiento por parte de los estados, respecto a los problemas en cuanto a los vacíos en el ordenamiento jurídico actual; en primera instancia, con los artículos XI, XIX y XX del GATT –entre otros posibles–, como en segunda instancia, con los demás textos jurídicos de la OMC firmados durante las distintas rondas del GATT y que particularmente se consolidaron durante la Ronda de Uruguay de 1986, ya que fue precisamente ésta última la que trajo consigo la creación misma de la OMC con el Acuerdo de Marrakech de 1995.

## Esquema 14

### Estructura de las normas del sistema multilateral de comercio y textos jurídicos relacionados con las restricciones y/o MNA para la exportación de mercancías.



NOTAS: En el presente esquema se pueden analizar todos los artículos del GATT de 1994 que poseen relación con el tema de restricciones y/o MNA a la exportación de mercancías. Igualmente cabe señalar que también son considerados cronológicamente



entre todos textos jurídicos y acuerdos complementarios de la OMC, aquellos que por su contenido parecen evidenciar también relación directa o indirecta con el tema en de neoproteccionismo inverso de tipo no arancelario.

FUENTE: Organización Mundial de comercio (OMC) Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/ursum\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/ursum_s.htm) y también en: [http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/legal\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/legal_s.htm) (Consultado en Septiembre de 2015).

De este modo en términos generales e indiferente de la normativa existente aplicada dentro del ordenamiento jurídico del GATT, se puede señalar que esta parece evidenciar ciertos problemas –al menos en la práctica–, para delimitar con precisión absoluta todo este entramado y demás asuntos concernientes a la restricciones en la exportación de mercancías; de hecho se puede decir que entre los más de 60 acuerdos y decisiones que enmarcan los textos jurídicos de la OMC<sup>421</sup>, no han podido lograr este cometido a cabalidad. No solo porque muchos de estos acuerdos no son lo suficientemente contundentes para que los estados cumplan en sentido estricto todas estas normas –inclusive porque en todas estas pueden existir también ciertos vacíos y zonas grises– sino porque especialmente todos estos acuerdos, tal y como se hizo mención anteriormente, son independientes y vinculan solo a los países que hayan ratificado y manifestado su consentimiento para hacer parte de los mismos.

Igualmente es imprescindible exaltar que aunque hayan existido diversos intentos por lograr un consenso y una mayor legibilidad en torno al asunto de las restricciones a la exportación de mercancías durante las mismas rondas de negociaciones comerciales del GATT, que son propiamente los escenarios donde naturalmente surgen las normas y los aspectos jurídicos de la OMC, se evidenciaron significativas dificultades en torno al tema, lo que en últimas ha impidió una regulación plena y efectiva; además de que llamativamente en la actualidad no se han logrado vislumbrar posibles soluciones al respecto.

---

<sup>421</sup> Al respecto véase: Textos Jurídicos de la OMC. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/legal\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/legal_s.htm) (Consultado en Septiembre de 2015).

Y aunque la mayoría de rondas de negociación se encargaron de dinamizar y ampliar de modo más puntual el ordenamiento jurídico y las disposiciones mismas del GATT como acuerdo inicial, además de abordar dentro de su seno en todas estas temas asociados a la reducción de BA tal y como sucedió con las cinco primeras; puntualmente la Ronda de Ginebra de 1947, la Ronda Annecy de 1949, la Ronda Torquay de 1951, una nueva Ronda de Ginebra en 1956 y la Ronda de Dillon de 1960. Posteriormente se llevaron a cabo nuevas rondas de negociación en donde fueron objeto de discusión, además de las BA, otros temas concernientes incluso a las BNA tal y como sucedió con la Ronda Kennedy de 1964, hasta llevarse a cabo finalmente las dos últimas rondas que precedieron la misma creación de la OMC, en las cuales se abordaron por un lado, temas relacionados a los acuerdos relativos al marco jurídico; y por otro lado, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles agricultura, la creación de la OMC como institución, entre otros asuntos más tal y como sucedió con la Ronda de Tokio de 1973 y la Ronda de Uruguay de 1986 respectivamente, en cuyo caso el común denominador fueron de nuevo los aranceles a la importación y en donde además no queda zanjado en últimas el tema de las restricciones a la exportación de mercancías.

Por lo tanto, es válido reconocer que todas estas rondas de negociación permitieron en efecto el perfeccionamiento de todo el entramado normativo del GATT con diferentes textos y acuerdos complementarios; sin embargo, en términos generales el asunto de las restricciones a la exportación de mercancías no ha logrado ser aún regulado en sentido estricto, lo cual puede inducir –como bien ya se ha mencionado–, a que los países miembros de la OMC se aprovechen de estos vacíos que se presentan en la normativa actual existente; además de que se presente una situación *sui generis*, como también ya se sugirió, en la cual muchos países hayan optado por participar activamente como signatarios o no en todos estos tratados todo ello dependiendo de sus intereses propios.

[...] Estos tratados tuvieron la peculiaridad de tener estatus jurídico independiente, bajo el cual la parte contratante podía optar por suscribir

cualquiera de estos acuerdos de forma voluntaria. Consecuentemente, la discrecionalidad de la parte contratante determina si alguno de esos acuerdos le es vinculante. Por lo tanto cada país se vincula en aquellos acuerdos y temas puntuales que siente que le convienen y se deslinda en aquello que le afecta negativamente<sup>422</sup>.

En este orden de ideas toda esta situación sugiere entonces que los Miembros de la OMC y por consiguiente del sistema multilateral de comercio, aunque poseen obligaciones y responsabilidades como contratantes del GATT pueden reconsiderar discrecionalmente si los acuerdos complementarios –llevados a cabo en el seno de las diferentes rondas de negociación–, y sus respectivos textos jurídicos; son o no convenientes dependiendo de sus propias condiciones e intereses comerciales, situación denominada por algunos expertos en el tema como “GATT a la carta”<sup>423</sup> lo que sin dudas conlleva a un escenario potencial bastante llamativo cargado de ausencia en la estandarización y normalización misma en el entramado normativo de la OMC, debido a que son precisamente los países Miembros de este organismo quienes deciden si es conveniente firmar o no este tipo de acuerdos; los cuales igualmente no siempre poseen claridad absoluta y no son cabalmente efectivos en términos generales para regular las restricciones a la exportación de mercancías.

Las reglas de la OMC sobre restricciones a la exportación son un área de evidente "deficiencia normativa", ya que no definen adecuadamente las circunstancias en las que pueden utilizarse las restricciones cuantitativas ni tampoco regulan los impuestos a la exportación. [...] De hecho, mientras que las restricciones a las exportaciones están débilmente reguladas, con el Acuerdo sobre la Agricultura de la Ronda Uruguay todas las restricciones a las importaciones en bienes agrícolas tuvieron que ser convertidas en impuestos, por

---

<sup>422</sup> GOVAERE VICARIOLI, Velia, Introducción al derecho comercial internacional. San José Editorial Ágora 2007 P 9.

<sup>423</sup> Este concepto es acuñado por Jonh Jackson profesor universitario y director del Instituto de derecho económico internacional en los Estados Unidos en uno de sus trabajos sobre sobre leyes del sistema multilateral de comercio haciendo alusión al como muchos de los diversos acuerdos surgidos en las diferentes rondas del GATT son suscritos de manera discrecional por los países Miembros de la OMC todo ello de acuerdo a sus necesidades e intereses particulares. Al respecto véase: JACKSON, John H. Op. Cit. P 41.

lo que estas se consolidaron y se introdujeron compromisos de reducción. Esto evidencia una clara asimetría en la forma en cómo las restricciones a las exportaciones y las importaciones son tratadas en la OMC<sup>424</sup>.

Sucesivamente y respecto a la denominada Ronda de Doha que inició en el 2001 y que asimismo ha sido hasta la fecha la última y única ronda de negociación del propio sistema multilateral de comercio; se ha intentado llevar a cabo una ambiciosa reforma del sistema de comercio internacional, en donde por supuesto se han considerado importantes y ambiciosos temas, enfocados propiamente en la implementación de mecanismos que apunten a la disminución de los obstáculos técnicos al comercio en general, ahondando también en asuntos puntuales como son la agricultura, el acceso a los mercados para productos no agrícolas, los servicios, la facilitación del comercio, el medio ambiente, cuestiones de propiedad intelectual, solución de diferencias, el desarrollo de normas entre otros asuntos.

Sin embargo, en relación a todo lo anterior no se ha abordado a fondo el tema de las restricciones a la exportación de mercancías –aparte de lo ya contemplado para las exportaciones agrícolas–, y mucho menos se han llegado a formalizar alguna propuesta que pueda representar en términos reales algún tipo ordenamiento jurídico o normativa reciente sobre el tema, tan solo se han discutido iniciativas que propenden por el desarrollo de una agenda de reformas en el seno de la OMC, todo ello a razón de que se logre un consenso frente a este tipo de asuntos.

[...] Varias propuestas se han presentado a la OMC con el fin de reforzar las disciplinas en materia de restricciones a la exportación. En la agricultura, Japón propuso la "arancelización" de todas las prohibiciones y restricciones a la

---

<sup>424</sup> ANANIA, Giovanni, Agricultural Export Restrictions and the WTO “What options do policy-Makers Have for Promoting Food Security?”; ICTSD Programme on Agricultural Trade and Sustainable Development, 2013 P 17. Disponible en: <http://www.ictsd.org/sites/default/files/research/2013/11/agricultural-export-restrictions-and-the-wto-what-options-do-policy-makers.pdf> (Consultado en Diciembre de 2015).

exportación para así obligar el pago de gravámenes a la exportación. Y agregó además que las restricciones y prohibiciones a la exportación se utilizarán únicamente en casos de emergencia y en condiciones estrictamente definidas<sup>425</sup>.

En lo que concierne a la posición de Japón es claro que existe un notable vacío en el entramado normativo en torno a las restricciones a la exportación de mercancías, motivo por el cual este país sugiere la implementación de barreras arancelarias para la exportación todo ello a fin de estandarizar y hacer más claros los procedimientos alusivos al comercio de salida de los productos. Paralelamente es claro también que la posición de éste país, supone que no existe aún normativa suficiente –excepto las ya mencionadas normas del GATT y demás textos jurídicos complementarios– que con precisión que delimite y regule las restricciones a la exportación de mercancías en el derecho de la OMC cuando se aplican mecanismos y políticas encaminadas a circunscribir los flujos comerciales de salida.

Por lo tanto la situación sobre los aspectos jurídicos parece ser tan evidente y compleja en la actualidad, que dentro del sistema multilateral de comercio ciertos países Miembros, no solo han sugerido este tipo de iniciativas relacionadas con la estandarización políticas arancelarias de exportación dentro de las reuniones mismas de Ronda de Doha, todo ello a fin establecer reglas de juego más claras; sino que incluso los países Miembros de pleno derecho del sistema multilateral de comercio han exigido compromisos especiales, todo ello estableciendo como consecuencia dentro de los protocolos de adhesión, un conjunto de disposiciones particulares que prescriben y por antonomasia obligan a exceder los requisitos vigentes concernientes a este y otros temas más, en lo que se denomina como “OMC plus”<sup>426</sup>; esto para todos aquellos países que puntualmente se han venido convirtiendo en Miembros oficiales del sistema multilateral de comercio tal y como sucedió en su momento con Mongolia, China y Ucrania.

---

<sup>425</sup> KARAPINAR Baris, Op. Cit. P 1149.

<sup>426</sup> Al respecto véase YA QUIN, Julia. “WTO-Plus” Obligations and Their Implications for the World Trade Organization Legal System An Appraisal of the China Accession Protocol, *Journal of World Trade*, 2003, Volumen 37, N° 1 P 483-522. Disponible en: <http://www.worldtradelaw.net/articles/qinwtoplus.pdf> (Consultado en Abril de 2016).

[...] algunos de los últimos miembros de la OMC tienen compromisos de adhesión específicos sobre restricciones a la exportación, que limitan su “espacio político”. La revisión de los documentos de adhesión sugiere que tres de los veintiséis nuevos miembros, tales como Mongolia, China y Ucrania tienen un estricto “OMC plus” y compromisos en este campo. Y aunque el alcance y la escala de compromisos varían, estos países se vieron obligados a eliminar los impuestos a las exportaciones o limitarlas, determinando líneas arancelarias con un tipo consolidado. Esta fue una de las concesiones adicionales que tenían que hacer para convertirse en un miembro de la OMC<sup>427</sup>.

De este modo se puede decir entonces que si los Miembros de pleno derecho de la OMC, conscientes de las dificultades latentes en el entramado normativo actual, han optado por exigir a los estados que han venido formalizando su ingreso a dicha organización internacional una serie de compromisos adicionales y particulares. Son claras las deficiencias normativas del sistema multilateral de comercio en torno al neoproteccionismo inverso, y de ahí un intento por alcanzar que al menos los nuevos Miembros del sistema multilateral de comercio, no puedan en teoría, aprovecharse de los vacíos y zonas grises y en general del *statu quo* existente en el ordenamiento jurídico propiamente reflejado en las disposiciones del GATT como también de los demás textos jurídicos complementarios de la OMC.

Finalmente de otro lado es también clave señalar que los ACR, regidos a su vez por la Cláusula de Habilitación<sup>428</sup>, se tienden a convertir desde lo jurídico en una alternativa paralela para crear leyes y disposiciones internacionales; es por ello que algunos estados

---

<sup>427</sup> KARAPINAR Baris, Op. Cit. P 1144.

<sup>428</sup> A propósito sobre esta normativa es importante destacar que se refiere a una disposición implementada durante la Ronda de Tokio en 1979 y cuyo contenido los estados contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) autorizan la posibilidad de firmar y llevar a cabo -de manera excepcional y sin perjuicio de violar el Principio señalado en el Artículo I del GATT, respecto al Trato de la Nación Más Favorecida-, Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) todo ello con el propósito de disminuir o incluso suprimir de manera recíproca las barreras al comercio. Al respecto véase entonces: La Decisión (L/4903) sobre “Trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo” Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/enabling\\_s.pdf](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/enabling_s.pdf) (Consultado en Mayo de 2014).

tienden a ver en éstos una posibilidad paralela para corregir los aparentes vacíos de las normas propias de la OMC; ya que de hecho y de forma curiosa dentro del sistema multilateral de comercio “[...] los acuerdos regionales de este tipo están permitidos por el artículo XXIV del GATT, por el artículo V del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) y por la misma Cláusula de Habilitación, lo cual en últimas ha conllevado a una preocupante proliferación”<sup>429</sup>. Situación que sin dudas constituye un inconveniente para el sistema multilateral de comercio esto debido naturalmente a que no todos los países Miembros de la OMC poseen ACR entre sí, además porque éste tipo de figuras del derecho internacional no deberían estar, jurídicamente hablando, por encima de las disposiciones del GATT y todos sus textos jurídicos complementarios que son en efecto normas mucho más generales.

## **7. Aspectos Económicos**

Es evidente que las políticas económicas, entendidas estas como estrategias de los gobiernos, apuntan en la mayoría de casos a alcanzar ciertos propósitos puntuales e incluso corregir determinadas situaciones que en términos generales afectan el comportamiento de la administración los recursos en un Estado. En este sentido éstas se pueden definir también como “[...] la intervención deliberada de los gobiernos en la actividad económica con el objeto de lograr determinados objetivos macroeconómicos asociados a empleo, inflación y balanza de pagos; esto mediante el uso de instrumentos disponibles”<sup>430</sup>.

Por lo cual y de acuerdo a lo anterior resulta obvio que el nivel de intervencionismo que lleven a cabo los países, puede resultar determinante para coordinar el devenir mismo de la economía; la cual por supuesto se encuentra de forma determinante supeditada –en este contexto propiamente hablando– por el comportamiento comercio exterior; por ello en la

---

<sup>429</sup> CONDON, Bradley J. La solución de diferencias en la OMC y los Acuerdos Comerciales Regionales, Centro de Derecho Económico Internacional (CDEI) 2008 P 1. Disponible en: <http://cdei.itam.mx/CondonDiferenciasOMCyACR.pdf> (Consultado en Mayo de 2014).

<sup>430</sup> GALINDO MARTÍN, Miguel A. Diccionario de Economía Aplicada, Política económica, economía mundial y estructura económica, Madrid Editorial del Economista, 2008, P 381.

medida en que un Estado implemente mecanismos expresados a través de aranceles, subsidios, restricciones cuantitativas, salvaguardias entre otras BA o BNA; todas éstas políticas comerciales pueden en definitiva estimular o desestimular el modo en que las empresas y técnicamente una industria puede llevar a cabo sus operaciones comerciales dentro de un Estado, de ahí la trascendencia precisamente de todo este tipo artificios dentro del comercio internacional.

[...] Respecto al cómo debe ser la política comercial, la pregunta es compleja ya que por una parte el libre cambio podría seguir siendo la acción óptima del gobierno ya que las ganancias del comercio aumentan al introducir los rendimientos crecientes de escala y la diferenciación del producto. Pero de por otro lado surge, debido a la imperfección de los mercados, un incentivo para los gobiernos para llevar a cabo una política comercial estratégica que beneficie a la nación que la practique al permitir “crear” una ventaja comparativa allí donde en principio no la había. Gran parte de este trabajo gira en torno a los pros y contras de este tipo de políticas<sup>431</sup>.

Y aunque parezcan evidentes los diversos beneficios que puede traer el libre comercio para las economías de los países, considerando por supuesto la multiplicidad de argumentos a favor, el asunto tiende a tornarse mucho más peculiar y atípico en la medida misma en que las restricciones al comercio se dan de un modo distinto, en cual son los países mismos son los que implementan estrategias y sucesivamente políticas comerciales, en cuyo caso se buscan establecer limitaciones en el suministro de mercancías que pretenden ser exportadas, ya que es precisamente esta acción es la que en teoría puede generar ventajas comparativas dada la disponibilidad misma –y en determinados casos casi que exclusiva–, de ciertos recursos naturales y materias primas que en definitiva experimentarán un incremento en su propio precio, favoreciendo de este modo a sus productores.

---

<sup>431</sup> STEINBERG, Federico. La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica. Madrid Editorial Eumed 2004 P 8.



Sobre toda esta situación también es necesario destacar el hecho de que pueda existir un escenario de competencia imperfecta, el cual puntualmente se tiende a presentar con todos estos recursos en cuestión, los cuales solo se disponen en determinados lugares, lo cual por antonomasia tiende a proliferar en consecuencia escenarios monopolísticos en donde las condiciones pueden estar dadas –meramente por un accidente geográfico–, para que un Estado se beneficie significativamente en términos económicos de todo esta circunstancialidad y condición natural que puede representar el disponer de ciertos recursos que a su vez el paradigma de producción y el mismo comercio internacional actualmente requieren.

En este sentido, económicamente hablando, el agotamiento de los recursos es un hecho incontrovertible, en especial todos aquellos de carácter no renovable –es decir aquellos que se presentan en la naturaleza en cantidades limitadas o que su nivel de consumo es notablemente superior respecto a la capacidad misma de la naturaleza para generarlos–, de ahí precisamente que la seguridad alimentaria constituya en los últimos años una práctica cada vez más común considerando el hecho mismo de que el crecimiento demográfico es constante y muchos de los recursos naturales que incluso son en la actualidad momentáneamente suficientes, pueden en el tiempo convertirse en recursos cada vez más escasos, obligando en este sentido a que los estados y sus respectivos gobiernos tiendan también en el tiempo a adoptar políticas comerciales, expresadas en definitiva en medidas restrictivas para su comercio de salida, o medidas de elusión; es decir, implementar restricciones a la exportación de todas éstas mercancías o medidas cuestionables dentro del derecho de la OMC, todo esto a razón de garantizar su propio suministro.

Bajo toda esta situación tal y como anteriormente se señaló (véase Esquema 7 y Esquema 8) existe un crecimiento generalizado en el nivel de los precios de ciertas mercancías y materias primas; en parte esta situación puede explicarse no solo por el agotamiento mismo de tales recursos, sino también por la creciente y constante demanda asociada a la explosión demográfica misma, la cual incide de forma directa en el precio de las mercancías. Por lo

tanto, es posible agregar que es precisamente esta situación la que puede demostrar que muchos recursos como los alimentos, víveres e incluso el agua, además por supuesto de los mismos minerales entre muchos otros recursos más, pueden ser en el mediano y largo plazo objeto de una posible tendencia por parte de los estados y gobiernos de acumular todas estas mercancías, implementando cada vez más políticas comerciales que de algún modo garanticen el suministro interno de todas éstas tal y como en los últimos años ha venido sucediendo con las restricciones a la exportación de mercancías.

[...] Los próximos treinta años plantearán nuevos retos. Con el crecimiento demográfico –alrededor de 8.300 millones de personas para el año 2030– la agricultura tendrá que adaptarse a la modificación de las pautas de la demanda de alimentos, combatir la inseguridad alimentaria y la pobreza en las zonas rurales y competir por los escasos recursos hídricos con otros usuarios<sup>432</sup>.

También desde la perspectiva de la administración pública y particularmente desde la esencia misma de las políticas económicas, los estados pueden –en muchos casos–, verse más que interesados por implementar de manera puntual, políticas comerciales que específicamente en este caso terminen reduciéndose en mecanismos tales como son las denominadas BNA, esto debido a todos los beneficios que suele traer consigo para un gobierno el hecho de restringir la exportación de mercancías, expresadas concretamente en recursos y materias primas, las cuales además por lo general son de naturaleza escasa. De esta forma es válido reconocer entonces que si un productor de ciertos bienes requiere en últimas de los recursos que son en este caso circunscritos por el Estado esta situación puede terminar por favorecer, de diversas maneras, a todo el entramado productivo del país (véase Esquema 11), ya que esta política comercial terminará por garantizar el suministro de tales recursos que para este caso pueden haberse tornado extremadamente costosos debido a su limitada disponibilidad dentro del comercio internacional.

---

<sup>432</sup> Véase: Gestión del agua hacia el 2030; Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación FAO, Disponible en: <http://www.fao.org/ag/esp/revista/0303sp1.htm> (Consultado Mayo de 2014)

Igualmente es conveniente destacar que aunque en este apartado de la presente investigación se intentan analizar los aspectos económicos que inciden efectivamente para que un Estado aplique mecanismos proteccionistas de salida expresados como BNA a la exportación de mercancías (véase Esquema 15); es igualmente preciso reconocer también que el propósito de aplicar BA a la exportación de mercancías, suele conllevar sucesivamente al mismo efecto y/o resultado de garantizar la disponibilidad de recursos, aunque de un modo menos rígido dada la posibilidad al menos de pagar un impuesto aduanero respecto a la implementación de BNA las cuales suelen ser más restrictivas con las cantidades. Así de cualquier manera en ambos casos la administración central de un Estado termina por darle prelación a la población que de esta manera puede disponer de ciertas mercancías y víveres o incluso termina sucesivamente beneficiando también a ciertas industrias nacionales, las cuales en últimas pueden requerir de tales recursos para llevar a cabo sus procesos productivos.

### Esquema 15

#### Factores Económicos que motivan el uso de BNA en la exportación de mercancías.

Factor	Descripción
<b>Proteger y promover las industrias nacionales de procesamiento y/o transformadoras con materias primas e insumos baratos.</b>	Esta política conlleva al mismo resultado tanto haciendo uso de BNA como de BA, ya que ambas medidas se categorizan como restricciones a la exportación. Así que tanto las restricciones cuantitativas como los derechos a la exportación terminan por proporcionar en últimas una ventaja importante a las industrias de transformación que emplean como insumos materias primas para llevar a cabo bienes terminados
<b>Promover políticas sociales como la protección del medio ambiente o la conservación de los recursos naturales.</b>	Este es el objetivo político más popular para justificar una restricción cuantitativa a la exportación o incluso una salvaguardia. Para la consecución de este propósito limitar el volumen de comercio de ciertos recursos es un factor clave y por ello las restricciones cuantitativas suelen ser determinante para lograrlo; asimismo en menor medida, los derechos de exportación también se utilizan para lograr estos objetivos políticos.
<b>Control de las presiones inflacionarias y asegurar el abastecimiento interno (especialmente con los productos agrícolas para la seguridad alimentaria).</b>	Un aumento en el precio internacional de un producto puede crear presiones inflacionarias, por ello las BNA pueden actuar como una medida para controlar la inflación, esto manteniendo los precios estables de los productos básicos. Una restricción a la exportación, promueve el aumento de la oferta interna, reduce el precio interno del producto, y por lo tanto compensando en parte las presiones inflacionarias provenientes de los precios más altos en el extranjero.
<b>Contrarrestar la progresividad arancelaria.</b>	Las restricciones a la exportación pueden contrarrestar la progresividad arancelaria de los países importadores. Esta práctica consiste en cobrar BA de importación, más elevadas a los productos elaborados, respecto a los no procesados. El uso de

---

impuestos a la exportación fue sugerido por varios países como una opción política para reducir el impacto de la progresividad arancelaria sobre sus exportaciones de productos procesados.

---

NOTAS: En la tabla se resaltan algunas de las razones más habituales por las cuales los países se ven incitados a implementar BNA para restringir las mercancías; sin embargo, es clave señalar también que en algunos casos el efecto que conlleva el uso de una BNA puede ser prácticamente similar al que ocasionaría la implementación de una BA para la exportación de mercancías. Principalmente las BNA a la exportación apuntan a proteger los recursos nacionales de un país ya sea para fines ambientales o para fines económicos. FUENTE: JEONGHOI, Kim. Recent Trends in Export Restrictions, OECD Trade Policy Papers. 2010 No. 101. Disponible en: [http://www.oecd-ilibrary.org/trade/recent-trends-in-export-restrictions\\_5kmbjx63sl27-en](http://www.oecd-ilibrary.org/trade/recent-trends-in-export-restrictions_5kmbjx63sl27-en) (Consultado en Agosto de 2014).

Desde la perspectiva económica éstos son por lo tanto algunos de los motivos que tienden cada vez más a tornarse lo bastante fuertes para que los países se vean paulatinamente más tentados a restringir el comercio de salida; especialmente cuando de otro lado las debilidades mismas en el entramado normativo del GATT dentro de la OMC igualmente influyen de modo más que importante. Todo esto aparte del hecho mismo de que los países sean conscientes de la trascendencia no solo de garantizar su propio suministro de recursos, materias primas y demás mercancías para consumo nacional, sino porque en muchos casos ciertas industrias nacionales pueden desarrollarse significativamente, dada esta ventaja comparativa generada por las condiciones del entorno y que a su vez combinadas con políticas comerciales gubernamentales, pueden claramente conllevar a una serie de condiciones altamente favorables en los mercados internacionales casi que exclusivamente para que aquellos estados que gozan de todos estos recursos y que se terminan beneficiando dada la ausencia de competencia directa, la cual pueda producir bienes terminados de las mismas características.

En este orden de ideas, es claro entonces como la disponibilidad y/o suministro de ciertas materias primas, incide cada vez más en el comportamiento de los precios de tales mercancías, lo cual hace necesaria la implementación de políticas por parte de los gobiernos

que disponen de tales recursos; todo ello, a fin de garantizar el suministro interno de todas estas materias primas y recursos naturales, lo cual conlleva a que se configure y en efecto se haga manifiesta la implementación de restricciones a la exportación de mercancías.

Igualmente como se ha considerado anteriormente, la dinámica del comercio internacional ha cambiado significativamente en los últimos años y evidentemente seguirá cambiando, por diversos factores entre los que se destacan el agotamiento propio de los recursos, el crecimiento demográfico mismo, como también los cambios en los hábitos de consumo además del cambio climático mismo que conlleva en la actualidad a que los gobiernos asuman ciertos retos en la producción de ciertas materias primas.

Por lo tanto, es así como se puede afirmar que éstas son algunas de las circunstancias más determinantes por las cuales este tipo de prácticas comerciales asociadas a la restricción deliberada en la exportación de éste tipo de mercancías, se ha venido acentuando con el paso del tiempo (véase Esquema 5) y de hecho no ha de ser extraño que esta realidad –en torno al agotamiento y la escasez de toda esta multiplicidad de recursos y materias primas–, sucesivamente tienda a propiciar posibles escenarios en donde los estados vean como una alternativa completamente normal la adopción sistemática de mayores controles y barreras a la exportación de mercancías; todo ello, considerando las ventajas que puede representar el disponer casi que exclusivamente de todas éstas.

Consecuentemente también es importante exaltar que el incremento de los precios de los productos y mercancías en general está supeditado no solo al suministro, disponibilidad y especulación con todos éstos; sino que en algunos casos las mismas barreras no arancelarias terminan por influir significativamente en el valor mismo de muchas mercancías, no solo porque medidas tales como la implementación de protección encubierta al comercio, las salvaguardias, las cuotas, o cualquier otro tipo de neoproteccionismo inverso a la exportación; pueden incidir en la generación de escenarios en donde el comercio internacional no solo pueda verse afectado por el nivel de los precios y las presiones

inflacionistas de ciertos recursos y materias primas, sino especialmente por la limitada accesibilidad sobre mercancías que por su naturaleza pueden tornarse imprescindibles para algunas sociedades.

De igual forma es importante agregar que si bien la implementación de restricciones a la exportación de mercancías, puede en teoría favorecer de modo significativo la economía de la mayoría de los estados, dado que éstos aseguran su propio suministro de materias primas para la industria nacional y el consumo interno; paralelamente esto puede conllevar también a se haga otra posible lectura en la cual los precios de los insumos se eleven artificialmente haciendo las exportaciones menos competitivas<sup>433</sup> –y no siempre quienes exporten serán los únicos respecto al mundo–, además de disminuir las ganancias de quienes producen tales mercancías, ya que es propiamente el Estado quien se apodera de gran parte de los beneficios, todo ello dependiendo del nivel de las BNA y especialmente de las BA que éstos implementen sobre las exportaciones; lo que en definitiva puede generar tensión entre la industria nacional y conllevar asimismo a situaciones asociadas a contrabando e ilegalidad dentro del comercio exterior de tales países.

[...] Las prohibiciones temporales a la exportación han tenido el efecto de privar a los productores de las ganancias potenciales asociadas a precios más altos y de aumentar sus pérdidas en años de producción excedentaria. El efecto neto de las prohibiciones a la exportación es desalentar la producción del bien y agravar su escasez en el futuro, dependiendo de la competitividad del producto y la situación del mercado mundial. También favorecen la corrupción ya que los productores intentarían evadirlas<sup>434</sup>.

---

<sup>433</sup> MOHAMAD, Hasan; MICHAEL Reed y MARY, Marchant. Effects of an Export Tax on Competitiveness: The Case of the Indonesian Palm Oil Industry, *Journal of Economic Development*, 2001, Volumen 26, N°2, P 77-90 Disponible en: <http://www.jed.or.kr/full-text/26-2/hasan.PDF> (Consultado en Julio de 2014).

<sup>434</sup> Al respecto véase: Política de desarrollo agrícola: conceptos y principios. Departamento de Cooperación Técnica FAO Roma 2004. Disponible en: <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/007/y5673s/y5673s00.pdf> (Consultado Mayo de 2014).

No obstante, la posición de los estados frente a este tipo de políticas y directrices que restringen la exportación de mercancías, parece ser cada vez más de mayor aceptación, ya que este tipo de mecanismos se tornan más comunes dentro del comercio internacional con el paso del tiempo; y aunque no necesariamente la posición de ambas partes coincide, lo más conveniente para el sistema multilateral de comercio es que se implementen cambios significativos, ya que las normas actuales parecen ser insuficientes para regular a cabalidad este tipo de asuntos. Por ello, intentos como los recientes Acuerdos de Bali firmados a finales del 2013 suponen un incipiente avance en torno a temas históricamente difíciles; además abre sin dudas la posibilidad de que se generen nuevas discusiones en el seno de la OMC, respecto a posibles ajustes en la normativa actual y sobre todo a la inclusión de nuevas disposiciones en torno a la restricción para la exportación de mercancías especialmente para atender mejor los periodos de crisis en donde se acentúa el proteccionismo.

[...] La OMC pone de relieve lo imperativo de asegurar una mejor vigilancia de las medidas no arancelarias, que garantice una mayor transparencia en su utilización, para preservar los intereses de los consumidores y prevenir la proliferación de medidas proteccionistas. También se alude al hecho de que en situaciones en que los gobiernos prefieren proteger la rama de producción nacional, el mecanismo de vigilancia tiene que ir acompañado de normas de obligado cumplimiento (que permitan medidas de retorsión si se infringe un acuerdo) para limitar la utilización de MNA causantes de distorsión del comercio<sup>435</sup>.

Por lo tanto, económicamente las restricciones a la exportación se han convertido en un tema cada vez más llamativo dentro del comercio internacional y pese a las dificultades existentes dentro del sistema multilateral de comercio; algunos países están incluso implementando mecanismos especiales para imposibilitar el uso de este tipo de políticas comerciales; todo ello, a través de un ordenamiento jurídico particular incluso un poco más

---

<sup>435</sup> Al respecto véase: Informe sobre el comercio mundial 2012 de la OMC. Op Cit. P 80.

preciso que la normativa existente dentro de la OMC contenida en el GATT y todos los demás textos jurídicos complementarios. En este sentido, los estados han venido suscribiendo ACR –como se hizo hincapié en el anterior apartado jurídico–, en cuya figura todos estos –incluso aquellos que geográficamente no pertenecen a una misma área–, llevan a cabo la firma de un tratado internacional recíproco entre dos o más partes; todo ello, con el propósito no solo de establecer ciertas condiciones respecto al tráfico de mercancías entre los países implicados, sino por supuesto de circunscribir además niveles de proteccionismo más bajos a fin de dinamizar como consecuencia, desde lo económico, el propio comercio exterior de las partes implicadas.

El campo de aplicación y el grado de trato preferencial varían de un ACR a otro; en este sentido los ACR modernos, y no exclusivamente aquellos que vinculan a las economías más desarrolladas, tienden a ser mucho más que ejercicios de reducción arancelaria. Contienen disposiciones cada vez más complejas que rigen el comercio intrarregional (por ejemplo, en relación con las normas, las cláusulas de salvaguardia, la práctica aduanera, etc.) y con frecuencia también prevén un marco normativo preferencial para el comercio mutuo de servicios. Los ACR más sofisticados van más allá de los mecanismos de política comercial tradicionales e incluyen normas regionales en materia de inversiones, competencia, medio ambiente y mano de obra<sup>436</sup>.

En este orden de ideas se puede decir que particularmente, desde lo económico, este tipo de normas en donde ciertos estados signatarios de esta clase de tratados, establecen un compendio particular de normas puntuales, sucesivamente terminan por encauzar la política comercial de los gobiernos y por supuesto tienden a generar unos efectos concretos en el comportamiento de la oferta y la demanda sobre determinados recursos y mercancías. Todo esto debido a que los ACR permiten el establecimiento de cláusulas y apartados puntuales, en donde a diferencia de los ya mencionados ADA y/o RVE, se pueden implementar

---

<sup>436</sup> Al respecto véase: OMC Acuerdos comerciales regionales: Alcance de los ACR. El ámbito de los ACR. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/region\\_s/scope\\_rta\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/scope_rta_s.htm) (Consultado en Junio de 2014).



restricciones a la exportación excepcionalmente siempre y cuando el país que lleve a cabo este tipo de medidas, no altere o disminuya su volumen normal de oferta en los mercados internacionales a fin de no generar evidentemente situaciones relacionadas con especulación y acaparamiento de determinados recursos y mercancías particularmente asociadas a bienes agrícolas. Todo ello, precisamente como se ha previsto en ciertos Tratados de Libre Comercio (TLC) llevados a cabo por parte de Canadá con otros países tales como Estados Unidos, México, Costa Rica y Chile; de hecho respecto a éste último país, la firma del TLC ha determinado puntualmente una serie de disposiciones concernientes a este tipo de políticas comerciales.

[...] Salvo que se disponga otra cosa en este Tratado, ninguna Parte podrá adoptar o mantener ninguna prohibición ni restricción a la exportación o venta para exportación de cualquier bien destinado al territorio de la otra Parte, excepto lo previsto en el Artículo XI del GATT 1994, incluidas sus notas interpretativas, y para tal efecto, el Artículo XI del GATT 1994 y sus notas interpretativas, o cualquier otra disposición equivalente de un acuerdo sucesor del cual formen parte ambas Partes, se incorporan en este Tratado y son parte integrante del mismo<sup>437</sup>.

De este modo Canadá y Chile han logrado formalizar entre ambos un ordenamiento jurídico posiblemente más preciso que el establecido por el mismo sistema multilateral de comercio con las disposiciones del GATT y los demás textos jurídicos complementarios; así toda esta situación supone no solo un precedente importante que delimita en buena medida la política comercial en ciertos casos y de manera excepcional para aquellos estados que llevan a cabo un TLC, sino que también –como ya se ha señalado anteriormente– se evidencian notables problemas en el en el marco jurídico actual de la OMC, dada la necesidad de establecer normativas paralelas que circunscriban el comportamiento de los estados de un modo más

---

<sup>437</sup> Al respecto véase: Texto del tratado de libre comercio Chile - Canadá Sección III - Medidas no arancelarias Artículo C-08: Restricciones a la importación y a la exportación P 15. Disponible en: [http://www.aduana.cl/aduana/site/artic/20070228/asocfile/20070228101053/tlc\\_chile\\_\\_\\_canada.pdf](http://www.aduana.cl/aduana/site/artic/20070228/asocfile/20070228101053/tlc_chile___canada.pdf) (Consultado en Junio de 2014).

preciso respecto a la normativa del sistema multilateral de comercio, todo esto a partir de la firma de ACR justo como sucede con este caso puntual.

Incluso sobre todo lo anterior es importante agregar que dentro de este TLC llevado a cabo entre Canadá y Chile, aparte del inciso anterior en donde se explica la conexidad del GATT y la norma contenida en el mismo texto del TLC, se establecen otra serie de aspectos que delimitan con mayor precisión en qué circunstancias podrán ser implementadas las denominadas restricciones a la exportación entre los países signatarios del presente ACR en cuestión, tal y como se define en el artículo C-13: Otras medidas a la exportación apartado 1 a) “[...] la restricción no reduce la proporción entre la totalidad de las exportaciones del bien específico a disposición de la otra Parte y la oferta total de dicho bien en la Parte que mantenga la restricción, comparada con la proporción prevaleciente en los treinta y seis meses más recientes anteriores a la adopción de la medida”<sup>438</sup> asimismo el texto del TLC Canadá Chile agrega en el apartado 1 b) “[...] la Parte no impone un precio mayor a las exportaciones de un bien a la otra Parte que el precio que éste tiene para su consumo interno, a través de cualquier medida, tal como una licencia, derecho, impuesto o requisito de precio mínimo”<sup>439</sup>.

Así en este sentido el objeto y fin del presente ACR logra delimitar de una forma sustantivamente precisa, como en primera instancia, se podrán implementar restricciones a la exportación entre ambas partes, solo si el suministro y las cantidades no son disminuidas respecto a lo que en promedio habían sido ofrecidas en periodos anteriores; es decir, que la restricción en este caso actuaría como una cuota asociada directamente al volumen de unidades que se habían estado vendiendo con antelación; en segunda instancia, el precio desempeña también un rol determinante en la imposición misma de las restricciones, ya que proporcionalmente el precio de las mercancías que se exportan, no podrá exceder o ser superior que el valor de estas mismas mercancías en el mercado local; situación que por

---

<sup>438</sup> *Ibíd.*

<sup>439</sup> *Ibíd.*

supuesto ahonda mucho más allá, y que de algún modo establece una serie de condiciones más precisas en torno al como los precios mínimos de las mercancías que se exportan, también pueden efectivamente influir en el suministro y abastecimiento dentro del comercio internacional tal y como sucede con los ADA y/o RVE los cuales muchas veces carecen de transparencia y su uso mismo es bastante cuestionado en el seno de la OMC.

En definitiva y retomando la idea central de este apartado económico, no caben dudas que los problemas de seguridad alimentaria son quizás algunos de los motivos de fondo más comunes por los cuales los estados aplican estos mecanismos<sup>440</sup>, denominadas también como medidas neoproteccionistas, las cuales claramente impiden la salida cabal de este tipo de mercancías desde un territorio aduanero nacional hacia otro, no solo para garantizar por su puesto el suministro interno sino a fin de evitar que se manifiesten distorsiones al comercio asociadas a presiones inflacionarias y evidentemente desequilibrios en los niveles de los precios de las mercancías objeto de estas medidas. También en este orden de ideas existen otros motivos de fondo en cuyo caso inciden el consumo excesivo de ciertos recursos no renovables y la protección del medio ambiente, como también la inocuidad misma de las mercancías a fin de garantizar ciertas condiciones mínimas de seguridad en los mercados, tanto nacionales como por supuesto internacionales.

[...] dentro de los principales motivos sobresalen el garantizar el procesamiento de la industria interna mediante la restricción de las exportaciones de materias primas utilizadas para producción o en efecto materias primas pertinentes como argumento de "protección de la industria naciente" todo ello en el ámbito doméstico; también la limitación puede incidir en la sobreexplotación de los recursos domésticos agotables; protegiendo así incluso especies en peligro tanto fauna y flora; éstas medidas inciden en el control del comercio de armas y materiales y sustancias peligrosos. Incluso los importadores netos pueden

---

<sup>440</sup> LABORDE, David; ESTRADES, Carmen y BOUËT, Antoine. A Global Assessment of the Economic Effects of Export Taxes. International Food Policy Research Institute IFPRI Discussion Paper 01241, 2013, Volumen 1, N° 1 P 1-32, Disponible en: <http://www.ifpri.org/sites/default/files/publications/ifpridp01241.pdf> (Consultado en Junio de 2014).

encontrar útil prohibir las exportaciones para estabilizar los precios internos, obviando de este modo el riesgo de exportar parte de la producción doméstica y beneficiarse por los altos precios de los países vecinos<sup>441</sup>.

De este modo desde la perspectiva de los aspectos económicos, la implementación de esta clase de políticas comerciales asociadas directamente a la restricción en la exportación de mercancías, puede en efecto hacer frente a esta clase de preocupaciones que toman cada vez más protagonismo dentro de la dinámica misma del comercio internacional y que sin dudas requiere de una mayor voluntad de los estados Miembros de la OMC para efectos de lograr un marco normativo más eficaz que logre igualmente establecer reglas de juego más claras dentro de la política comercial de los gobiernos.

## **8. Aspectos Sociopolíticos**

A nivel general efectivamente –tal cual como se ha discutido al respecto–, pueden existir diversas razones por las cuales un Estado puede verse interesado en adoptar medidas proteccionistas sobre la exportación de sus mercancías. Incluso cabe destacar que la mayoría de éstas por lo general suelen estar asociadas a aspectos que parecen ir más allá de los aspectos económicos, ya que evidentemente la posición política de los estados y su firmeza por garantizar la seguridad nacional de todos sus habitantes y de sus instituciones, tiende a resultar categórica para su funcionamiento mismo. De hecho en términos generales “[...] la definición engloba también las amenazas a la salud de la población o al medio ambiente, así como en general, las amenazas mismas al sistema político, económico y financiero de un país incluidas la infraestructura nacional y las tradiciones culturales”<sup>442</sup> aspectos que hacen sin dudas de la seguridad nacional un elemento más que relevante en todo el entramado social de un Estado, ya que se profundiza desde su propia estructura en

---

<sup>441</sup> ANANIA, Giovanni. Op. Cit. P 5.

<sup>442</sup> Al respecto véase: Naciones Unidas. La Protección de la Seguridad Nacional en los AII. Colección de publicaciones de la UNCTAD sobre temas relacionados con las políticas internacionales de inversión para el desarrollo. 2009 P 8. Disponible en: [http://unctad.org/es/Docs/diaeia20085\\_sp.pdf](http://unctad.org/es/Docs/diaeia20085_sp.pdf) (Consultado en Junio de 2014).

lo personal, lo comunitario y por supuesto desde su dimensión política<sup>443</sup>, todo esto incluso en un contexto incluso más amplio integral y holístico.

Por lo tanto, es claro que las preocupaciones de los estados por garantizar su propio funcionamiento y el bienestar general dentro de la seguridad nacional, gravitan en torno a diversos temas entre los cuales se puede hacer énfasis sobre “[...] la seguridad nacional sobre estupefacientes, la seguridad ambiental, la seguridad energética y por supuesto la seguridad económica”<sup>444</sup> ámbitos que potencialmente pueden representar importantes amenazas, las cuales indudablemente requieren del intervencionismo de la administración pública y de los gobiernos centrales a fin de contener, evitar y en ciertos casos minimizar en la medida de lo posible todos sus efectos.

Es así entonces como se ha hecho innegable la necesidad de muchos gobiernos por desarrollar iniciativas en primera instancia, para atender la seguridad nacional sobre estupefacientes, a fin de regular y prohibir efectivamente el comercio y/o tráfico de estupefacientes y otras sustancias sucedáneas; esto dada la constante preocupación por los efectos que éste tipo de mercancías pueden llegar a ocasionar en una sociedad<sup>445</sup>; es por

---

<sup>443</sup> Al respecto véase: Human Development Report. Published for the United Nations Development Programme (UNDP) New York 1994 Disponible en: [http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/255/hdr\\_1994\\_en\\_complete\\_nostats.pdf](http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/255/hdr_1994_en_complete_nostats.pdf) (Consultado en Junio de 2015).

<sup>444</sup> ROMM, Joseph J. Op Cit. P 1-80.

<sup>445</sup> A nivel mundial el consumo de drogas continúa ocasionando un daño considerable, el cual termina reflejándose en la pérdida de vidas valiosas y años productivos de muchas personas. En 2012 se informó de un total aproximado de 183.000 muertes relacionadas con las drogas (margen de variación: 95.000 a 226.000). Esa cifra se corresponde con una tasa de mortalidad de 40,0 (margen de variación: 20,8 a 49,3) muertes por millón en la población de entre 15 y 64 años. Igualmente el consumo de drogas problemático –por consumidores habituales y personas que sufren trastornos de consumo o dependencia– se mantiene estable en una cifra situada entre los 16 y los 39 millones de personas. Sin embargo, subsisten deficiencias en la prestación de servicios y en los años recientes; solo uno de cada seis consumidores de drogas problemáticos del mundo ha tenido acceso a tratamiento de la drogodependencia cada año además en el caso de las drogas inyectadas la Oficina de las Naciones Unidas contra la Droga y el Delito (UNODC), el Programa Conjunto de las Naciones Unidas sobre el VIH/SIDA (ONUSIDA), el Banco Mundial y la Organización Mundial de la Salud (OMS), basándose en los datos más recientes, estiman conjuntamente que hay 12,7 millones de consumidores de drogas por inyección (margen de variación: 8,9 millones a 22,4 millones). Esa cifra se corresponde con una prevalencia del 0,27% (margen de variación: 0,19% a 0,48%) de la población de entre 15 y 64 años. En definitiva cabe señalar que el hecho de compartir equipos de inyección expone, especialmente a quienes se inyectan drogas, a diversas enfermedades crónicas que se transmiten por esta vía;

ello incluso que culturalmente éstas han sido tipificadas en muchas sociedades como “ilícitas” considerando la posición dominante de muchos países, respecto a su no comercialización.

No obstante, pese a todos los más que notables esfuerzos de muchos estados por restringir el comercio de importación como por supuesto de exportación para el caso de las estupefacientes, éstos han terminado por convertirse en la actualidad en todo un asunto determinante de seguridad sanitaria y social; lo cual por consiguiente termina matizándose asimismo en un asunto propio de seguridad nacional; todo ello especialmente cuando se mueven tantos intereses económicos al respecto, ya que éste “[...] es un fenómeno internacional, que ha llegado a mover en la última década entre el 20% y el 30% de la economía mundial y ha llegado incluso a formar parte integral de la misma; alcanzando entre el 8-10% del comercio mundial”<sup>446</sup> lo que indudablemente evidencia su trascendencia dentro de la dinámica del comercio internacional.

Considerando entonces todos estos aspectos, los estupefacientes representan un ejemplo fehaciente, aunque no único, muy exclusivo dentro del comercio internacional,<sup>447</sup> de un tipo

---

en este sentido es evidente que el tráfico de drogas puede terminar por desencadenar en una en toda una compleja problemática social de salud pública. Al respecto véase: Resumen Ejecutivo Informe mundial sobre drogas. Oficina de las Naciones Unidas contra la droga y el delito (UNODC) P 1-10. Disponible en: [http://www.unodc.org/documents/wdr2014/V1403603\\_spanish.pdf](http://www.unodc.org/documents/wdr2014/V1403603_spanish.pdf) (Consultado en Junio de 2014).

<sup>446</sup> Al respecto véase: ESCOBAR RAMIREZ, José Jairo. Síndromes de sostenibilidad ambiental del desarrollo en Colombia. Publicación de las Naciones Unidas y la CEPAL 2002, P 59. Disponible en: [http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/6760/S0410743\\_es.pdf;jsessionid=4FB8DAD36A8D3A0DF0B21E78C8B12628?sequence=1](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/6760/S0410743_es.pdf;jsessionid=4FB8DAD36A8D3A0DF0B21E78C8B12628?sequence=1) (Consultado en Junio de 2014) y asimismo véase: Tendencias Mundiales de las drogas ilícitas, Programa de las Naciones Unidas para la fiscalización internacional de las drogas (PNUFID) 2001. Disponible en: [http://www.unodc.org/pdf/report\\_2001-06-26\\_1\\_es/report\\_2001-06-26\\_1\\_es.pdf](http://www.unodc.org/pdf/report_2001-06-26_1_es/report_2001-06-26_1_es.pdf) (Consultado en Junio de 2014).

<sup>447</sup> Es necesario aclarar que los estupefacientes no son el único ejemplo de mercancías restringidas por los estados; que no hacen propiamente uso de las disposiciones del GATT/OMC. En este sentido existen otras mercancías tales como las que agotan la capa de ozono (Reguladas por el Protocolo de Montreal relativo a las sustancias que agotan la capa de ozono), también las especies amenazadas de fauna y flora silvestres (Reguladas por la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES), los desechos peligrosos (Reguladas por la Convenio de Basilea sobre el control de los movimientos transfronterizos de los desechos peligrosos y su eliminación) y las armas químicas (Regulada por la Convención sobre las Armas Químicas); así todas éstas pueden estar parcial o totalmente restringidas, aparte de los ya mencionados estupefacientes, que bien están regulados por acuerdos internacionales y demás al margen de las normas del sistema multilateral de comercio GATT/OMC. Al respecto véase: Acceso a los

de mercancía puntual que posee en la actualidad –y de forma expresa– diversas restricciones y prohibiciones a su exportación que no están propiamente delimitadas en el ordenamiento jurídico del sistema multilateral de comercio. Todo esto llamativamente dadas las normas internas de los países, materializadas en muchos casos en los códigos aduaneros<sup>448</sup> por la costumbre misma o incluso por otros acuerdos internacionales propios de la ONU, y no propiamente por la normativa o las disposiciones del GATT y todos los demás textos jurídicos complementarios<sup>449</sup>. De este modo se puede aducir al respecto que

---

mercados me las mercancías la secretaría emite un informe sobre las restricciones cuantitativas impuestas por los miembros. Documento: Restricciones cuantitativas: información fáctica sobre las notificaciones recibidas informe de la secretaría. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/news\\_s/news15\\_s/mark\\_19jun15\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/news_s/news15_s/mark_19jun15_s.htm) P 8 (Consultado en Junio de 2015) y véase también: El Protocolo de Montreal relativo a las sustancias que agotan la capa de ozono 1987. Disponible en: <http://ozone.unep.org/es/manual-del-protocolo-de-montreal-relativo-las-sustancias-que-agotan-la-cap-a-de-ozono/5> (Consultado en Junio de 2015); Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres 1973. Disponible en: <http://www.cites.org/esp/disc/text.php> (Consultado en Junio de 2015); Convenio de Basilea Sobre el control de los movimientos transfronterizos de los desechos peligrosos y su eliminación 1992. Disponible en: <http://www.basel.int/Portals/4/Basel%20Convention/docs/text/BaselConventionText-s.pdf> (Consultado en Junio de 2015); Convención de las Naciones Unidas contra el Tráfico Ilícito de Estupefacientes y Sustancias Psicotrópicas 1988. Disponible en: [https://www.unodc.org/pdf/convention\\_1988\\_es.pdf](https://www.unodc.org/pdf/convention_1988_es.pdf) (Consultado en Junio de 2015) y Convención sobre las Armas Químicas 1997. Disponible en: <http://www.opcw.org/sp/convencion-sobre-las-armas-quimicas/> (Consultado en Junio de 2015).

<sup>448</sup> Este tipo de normativa se dedica a regular el tráfico de mercancías, dentro del propio derecho mercantil, puntualmente para el caso exportación o de importación, de igual modo dentro de éste se imponen las sanciones a los particulares y/o empresas que incurran en infracciones a este tema. Por lo tanto, este tipo de normativas internas se dedican usualmente a regular el derecho procesal administrativo aduanero. En el caso de la República de Colombia por ejemplo esa regulación comprende no solo los disposiciones que rigen los procedimientos de determinación de los tributos aduaneros, la definición de la situación jurídica de la mercancía aprehendida y la imposición de sanciones, sino también las disposiciones que rigen los procesos de importación, exportación, transito aduanero, autorización e inscripción de usuarios del comercio exterior y demás que se adelanten y culminen con la adopción de una decisión de la autoridad aduanera. Al respecto véase: ARAUJO SEGOVIA, Ramiro, *et al.* Op. Cit. P 509.

<sup>449</sup> Tras analizar a fondo y detalladamente el contenido del GATT además de los textos jurídicos complementarios adoptados en la enmienda de 1994 desde el Anexo 1 al 4; no se logra identificar ninguna norma puntual que regule dentro de la OMC el tráfico de mercancías asociadas a estupefacientes y/o narcóticos. Al respecto véase: Textos jurídicos de la OMC. Op. Cit. De otro lado cabe destacar además que el único aspecto dentro de la OMC que tiene que ver indirectamente con el tema es la diferencia DS246 que se implementó ante el OSD en cuyo caso la República de la India demanda a las Comunidades Europeas (CE) por establecer Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) de tipo Arreglo Comercial Preferencial y/o Sistema de Preferencias Generalizadas esto sólo con ciertos países; excluyendo a India pese a que este país presuntamente también posee una condición especial como país en desarrollo y por ende debería haberse sumado también como beneficiario de estas preferencias arancelarias unilaterales otorgadas las CE. En este orden de ideas y en el marco de los regímenes especiales: i) para la lucha contra la producción y el tráfico de droga y ii) para la protección de los derechos laborales y el medio ambiente creaban dificultades innecesarias para las exportaciones a las CE, incluidas las abarcadas por las disposiciones generales del esquema SGP de éstas, India insistió en que éstas acciones de la CE anulaban o menoscababan las ventajas resultantes para su comercio además de las disposiciones relativas a la nación más favorecida del párrafo 1 del artículo I del

las políticas restrictivas y/o prohibitivas para los estupefacientes terminan haciéndose entonces legítimas para este caso, y que todas éstas además se terminan generando a partir del ornamento jurídico interno de los países y no porque en sentido estricto existan normas internacionales que así lo impidan; es por ello entonces que en términos culturales y sociopolíticos se puede agregar concluyentemente que muchas sociedades han visto precisamente necesaria como medida de seguridad nacional evitar resueltamente el consumo y venta de este tipo de mercancías.

Desde la lógica de los estados por mantener la seguridad nacional también se ha propendido por trabajar en desarrollo de programas que en segunda instancia, que tiendan a hacer frente a la seguridad ambiental, que cada vez toma más relevancia dada las tendencias al respecto a nivel mundial “[...] en los últimos años una serie de grandes catástrofes naturales ha llevado a reflexionar más sobre el tema, lo que ha avivado el debate sobre la seguridad nacional. Asimismo la incorporación del cambio climático ha sido una cuestión que al mismo tiempo ha añadido un impulso extra en torno a toda esta temática”<sup>450</sup> por lo tanto, desde el entramado sociopolítico es evidente que también existen intereses asociados al “desarrollo humano”<sup>451</sup>, los cuales ahora atañen directamente a la protección del medio

---

GATT de 1994 y los párrafos 2 a), 3 a) y c) de la Cláusula de Habilitación entre otros aspectos demás. Finalmente al respecto la OMC se pronunció sobre este caso y concluyó que, al otorgar un trato arancelario diferenciado, los países que conceden preferencias están obligados, en virtud de la expresión “sin discriminación”, a asegurar un trato idéntico a todos los beneficiarios del SGP que se hallen en una situación similar, esto es, a todos los beneficiarios del SGP que tengan las mismas “necesidades de desarrollo, financieras y comerciales” a las que se pretende responder con el trato en cuestión. Por lo tanto en la actualidad esta decisión del Grupo Especial constituye un precedente de jurisprudencia de la OMC a razón de legitimar la aplicación de Arreglos Comerciales Preferenciales como un mecanismo para desestimular la producción de sustancias ilícitas dentro de los países en vías de desarrollo. Al respecto véase: Solución de diferencias: Diferencia DS246 Comunidades Europeas - Condiciones para la concesión de preferencias arancelarias a los países en desarrollo. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/cases\\_s/ds246\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds246_s.htm) (Consultado den Junio de 2014).

<sup>450</sup> RICHARDS, Julian. A guide to national security threats, responses & strategies. Oxford Editorial Oxford University Press 2012 P 45.

<sup>451</sup> Este concepto posee una notable polisemia en cuyo caso se puede destacar en términos muy genéricos algunos aportes preliminares con el informe “Nuestro futuro común” elaborado en 1986 por la Comisión Internacional de Medio Ambiente y Desarrollo; el cual hace referencia a como el carácter sostenible del desarrollo tiene que ver con la capacidad de las sociedades para mantenerse en el tiempo de forma armónica con el sistema ecológico. En este sentido dicha perspectiva no lleva meramente a introducir criterios medioambientales en los procesos productivos, sino que plantea el reto de emprender escalonadamente un reforma mundial tan profunda como necesaria de los métodos actuales de producción y de los estilos de vida



ambiente, ya que la producción además de la dinámica del comercio en general debe estar supeditada al desgaste, al impacto ecológico y la crisis misma que la industria y/o empresas pueden potencialmente ocasionar en un Estado y la sociedad.

Las crisis pueden ser de distinta índole. Los cambios en el medioambiente pueden provocar desastres naturales, tales como inundaciones y sequías. Los acontecimientos adversos en el ámbito económico pueden hacer que la gente pierda sus trabajos por causa de la recesión o que se deterioren las relaciones comerciales. Las emergencias sanitarias pueden hacer que el ingreso o la renta de los hogares disminuyan y que aumenten los gastos médicos. Las guerras y los conflictos civiles pueden tener impactos negativos generalizados en el desarrollo humano<sup>452</sup>.

En este orden de ideas el factor medio ambiente toma cada vez mayor relevancia dado el agotamiento propio de los recursos los cuales tienden a ser empleados significativamente con el paso del tiempo debido a la dinámica misma y el crecimiento año tras año del comercio internacional<sup>453</sup>; aunque es preciso también hacer énfasis en el hecho de que el asunto del medio ambiente fue considerado en la génesis misma del sistema multilateral de comercio, debido a que precisamente éste fue tenido en cuenta por los redactores del GATT, quienes en el artículo XX “Excepciones generales” destacaron la posibilidad de que

---

predominantes. Al respecto véase: BRUNA, Fernando. La encrucijada del desarrollo humano: una visión económica de los cambios. Madrid Editorial Los libros de la Catarata 1997 P 109. Paralelamente se puede exaltar también una notable reflexión al respecto la cual plantea que cuando algo crece se hace mayor cuantitativamente y cuando se desarrolla se hace mejor cualitativamente o por lo menos se vuelve diferente; por lo cual se puede decir que el crecimiento cuantitativo y la mejora cualitativa siguen leyes diferentes y bajo esta lógica se puede concluir que el planeta se desarrolla a lo largo del tiempo, sin crecer mientras que la economía subsistema de la tierra finita, la cual no crece, debe adaptarse a un modelo similar de desarrollo. Véase también: GOODLAND, R. y DAYLY H. Cuatro pasos hacia la sostenibilidad medioambiental mundial. Revista Desarrollo, 1993, 22 (0) P 48-61.

<sup>452</sup> Informe sobre desarrollo humano 2014 sostener el progreso humano: reducir vulnerabilidades y construir resiliencia. Publicado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo Humano (PNUD) P 17. Disponible en: <http://www.undp.org/content/dam/undp/library/corporate/HDR/2014HDR/HDR-2014-Spanish.pdf> (Consultado den Junio de 2014).

<sup>453</sup> Al respecto véase: Exports and imports of goods and services, annual, 1980-2013. UNCTAD Stat, United Nations Conference on Trade and Development. Disponible en: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=25116> (Consultado en Junio de 2014).

los países podrían excepcionalmente aplicar mecanismos para restringir particularmente la entrada o incluso –al parecer también tal y como se discute en la presente tesis– la salida de mercancías, esto cuando se presentaran escenarios especiales concernientes a desgaste de recursos naturales tal y como lo plantea el párrafo b) “necesarias para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales”<sup>454</sup> y el párrafo g) “relativas a la conservación de los recursos naturales agotables, a condición de que tales medidas se apliquen conjuntamente con restricciones a la producción o al consumo nacionales”<sup>455</sup>.

Situación que no solo denota entonces la importancia que ha tenido históricamente este asunto para todos los estados contratantes del GATT de aquel entonces –hoy los Miembros actuales de la OMC–; sino que asimismo denota el reconocimiento que el sistema multilateral comercio desde la perspectiva del derecho internacional, efectivamente le ha dado al tema de la seguridad nacional de los estados –enfocada en este caso desde lo ambiental–, todo ello al validar este tipo de políticas comerciales que llamativamente comenzaron a tomar mucha más fuerza casi tres décadas después tras la firma del GATT de 1947, esto debido a la compleja situación que comenzaba a experimentar el modelo productivo que se había alcanzado, precisamente tras el fin de la segunda guerra mundial, el cual en definitiva se tornaba perjudicial para el planeta dada la excesiva destrucción o agotamiento de los recursos<sup>456</sup> y que particularmente desde la perspectiva de la sostenibilidad<sup>457</sup> se tornaba también nada consecuente en el tiempo.

---

<sup>454</sup> Véase: El GATT Artículo “Excepciones generales” párrafo b) Disponible en: [http://www.sice.oas.org/trade/ronda\\_ur/58.asp](http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/58.asp) (Consultado en Junio de 2014).

<sup>455</sup> Véase: El GATT Artículo “Excepciones generales” párrafo g) Disponible en: [http://www.sice.oas.org/trade/ronda\\_ur/58.asp](http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/58.asp) (Consultado en Junio de 2014).

<sup>456</sup> Al respecto véase: BURGUILLO CUESTA, Mercedes. Comercio internacional y desarrollo sostenible Dos visiones contrapuestas, Boletín Económico de ICE N° 2716, 2002, P 11. Disponible en: [http://www.revistasice.com/CachePDF/BICE\\_2716\\_11-18\\_\\_984612D059DBD125498AC842E7AA1051.pdf](http://www.revistasice.com/CachePDF/BICE_2716_11-18__984612D059DBD125498AC842E7AA1051.pdf) (Consultado en Junio de 2014).

<sup>457</sup> Respecto a la definición del concepto de sostenibilidad existen diversos enfoques en cuyo caso la mayoría coinciden con los aportes del Informe Brundtland de 1987 el cual asimismo estableció un precedente en torno a la necesidad de los estados por analizar y reflexionar sobre las políticas de desarrollo económico y los efectos de la globalización al medio ambiente. En este sentido la sostenibilidad se refiere entonces a los diversos factores de tipo económicos, ecológicos, sociales y en general a las políticas que

A principios de los años setenta, el proceso de crecimiento económico en el que, desde el final de la segunda guerra mundial, habían estado inmersos los países occidentales, entró en crisis. Esta situación puso en evidencia las debilidades, veladas hasta ese momento, de un modelo de crecimiento que había traído a muchos países unos niveles de opulencia y bienestar desconocidos hasta entonces. De entre esas debilidades habría que destacar el negativo impacto que ese proceso de crecimiento económico estaba teniendo sobre el medio ambiente<sup>458</sup>.

Es de esta manera como podría decirse que la seguridad ambiental, desde el análisis sociopolítico, es el resultado dentro de la política económica de ahondar en torno a los impactos y efectos negativos colaterales que puede traer consigo la implementación de ciertas medidas pensadas para incidir en el crecimiento económico de un Estado; de hecho se puede decir que en el presente “[...] el objetivo de la política económica del medio ambiente en los próximos años debe ser la reestructuración ecológica de las economías de mercado, donde los crecientes costes ambientales deben asumirse como un motor de nuevas oportunidades económicas en la línea de aumentar la eficiencia en el uso de los recursos ambientales”<sup>459</sup> es decir, que la seguridad ambiental responde a la relación causa efecto de la economía y el medio ambiente y particularmente a todas las estrategias desarrolladas por

---

determinen su operatividad de forma integral en el tiempo. Por consiguiente la sostenibilidad apunta a garantizar la satisfacción de las necesidades humanas –acorde a la definición clásica de la economía- todo ello sin comprometer la disponibilidad de los recursos a futuro de las generaciones venideras; es decir que el concepto captura la idea de que las posibilidades de acceso a los recursos para las sociedades en el futuro deben ser al menos iguales a las existentes en el presente. Al respecto véase: Informe sobre Desarrollo Humano 2011, Sostenibilidad y equidad: Un mejor futuro para todos. P 20-24. Disponible en: [http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr\\_2011\\_es\\_complete.pdf](http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2011_es_complete.pdf) (Consultado en Junio de 2014).

<sup>458</sup> BURGUILLO CUESTA, Mercedes y GARCÍA DE LA CRUZ, Jose Manuel. El comercio internacional y la sostenibilidad global P 1. Disponible en: <http://pendientedemigracion.ucm.es/info/ec/jec8/Datos/documentos/comunicaciones/Mundial/Burguillo%20Mercedes.PDF> (Consultado en Junio de 2014).

<sup>459</sup> LÓPEZ SANZ, Gregorio. La política económica del medio ambiente: consideraciones básicas III Jornadas de Política Económica: los nuevos retos de la Política Económica, 1999 P 10. Disponible en: <http://www.uclm.es/profesorado/glopez/pdf/cv/XI.2.12.2.pdf> (Consultado en Junio de 2014).

el Estado para generar una modelo de producción y de crecimiento sostenible en el tiempo que sea por supuesto consecuente con la seguridad nacional.

De otro lado es preponderante también dentro de los Estados el desarrollo de medidas que en tercera instancia, propendan por atender la seguridad energética, que efectivamente al igual que los demás aspectos analizados, constituye un elemento clave de la seguridad nacional de cualquier país, ya que muchos recursos no solo se pueden tornar imprescindibles para garantizar el abastecimiento nacional, sino que en muchos casos pueden tornarse también claves para el funcionamiento de la estructura social contemporánea como particularmente el sostenimiento del modelo productivo interno que evidentemente conllevará asimismo y de manera positiva a generar resultados en la economía y en el funcionamiento de la industria.

[...] El siglo XXI es el siglo de la energía. Entre 1900 y 2000 la mayor parte del mundo moderno fue formado por el desarrollo de los recursos energéticos. El transporte en automóvil, camión y avión tuvieron inicio. El transporte por mar finalmente salió de la edad de la vela y rápidamente se trasladó al periodo de carbón y sucesivamente al periodo del petróleo. La calefacción residencial comercial pasó también de manera vertiginosa de carbón ardiente a recurrir de manera importante en las redes que proporcionan gas natural, a electricidad o calefacción urbana de agua caliente. La refrigeración residencial y comercial se desarrolló también. Y la electricidad, esa fuente secundaria notable de la energía, se trasladó desde sus inicios en el año 1900 para convertirse en la energía que calienta los hogares, que se ejecuta procesos industriales, y genera ahorro de trabajo y que promovió la era del computador<sup>460</sup>.

De hecho la seguridad energética representa en la actualidad un aspecto tan determinante y dependiente para el funcionamiento de cualquier sociedad, que dentro del análisis que

---

<sup>460</sup> BARTON, Barry; REDGWELL, Catherine; RONNE Anita y ZILLMAN, Donald. Energy Security: Managing risk in a dynamic legal and regulatory environment. New York, Editorial Oxford University Press 2004 P 3.

algunas instituciones internacionales llevan a cabo para medir a nivel mundial la idoneidad de un entorno determinado, para la consecución de negocios de posibles transacciones comerciales; se destaca entre muchas variables más la “obtención de electricidad”<sup>461</sup>, ya que precisamente este aspecto dentro de la seguridad energética –dependiendo de la red eléctrica como de la infraestructura disponible–, incide directamente en la facilidad de hacer negocios y por consiguiente en el crecimiento mismo del comercio y en el desarrollo la economía nacional.

[...] la visión clásica de la seguridad energética se ha centrado en la protección física de las infraestructuras y la garantía de la continuidad del suministro. Destaca el elemento físico y territorial sobre instalaciones y conexiones así como las relaciones comerciales y de política económica respecto de los suministradores. Desde una óptica moderna, el enfoque es integrado y multidimensional. Predominan los elementos funcionales sobre el físico territorial, y su consideración sistémica. Busca la salvaguarda de la independencia y resiliencia, reducción de la vulnerabilidad y sensibilidad del sector energético. Conjuga los campos de la seguridad, la defensa, la economía y las relaciones internacionales, contemplando varios planos de acción sobre aspectos tangibles e inmateriales del sector energético, desde la clásica protección de instalaciones hasta la protección del buen nombre empresarial y la gestión del conocimiento<sup>462</sup>.

Es precisamente en este sentido que es imperativo reconocer el importante rol del aspecto anterior dentro de la seguridad nacional, ya que un Estado no puede funcionar si carece o experimenta dificultades en el suministro energético, el cual bien puede estar supeditado a su fuente de sustracción cuando depende de otros países o incluso cuando ineludiblemente

---

<sup>461</sup> Al respecto véase: Doing Business. Midiendo regulaciones para hacer negocios. Clasificación de las economías, Facilidad de hacer negocios (clasificación), obtención de electricidad. Disponible en: <http://espanol.doingbusiness.org/rankings> (Consultado en Junio de 2014).

<sup>462</sup> DE ESPONA, Jose Rafael. El moderno concepto integrado de seguridad energética, Instituto Español de Estudios Estratégicos (ieee.es) Boletín electrónico, 2013 P 3. Disponible en: [http://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs\\_opinion/2013/DIEEEE032-2013\\_SeguridadEnergetica\\_RafaelJ.Espona.pdf](http://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs_opinion/2013/DIEEEE032-2013_SeguridadEnergetica_RafaelJ.Espona.pdf) (Consultado en Junio de 2014).

depende de ciertos recursos naturales disponibles en el entorno y el medio ambiente a nivel local para su generación. En este sentido es válido entonces señalar que la energía y los recursos en general son uno de los principales componentes que inciden de manera directa en el desarrollo y el crecimiento de una economía y que por lo tanto la seguridad energética es uno de los aspectos de tipo no militares más importantes dentro de la seguridad nacional de los estados<sup>463</sup>.

Desde la anterior lógica es así como resulta clave reconocer el imperativo rol de la OMC, el cual se puede tornar clave y casi que imprescindible a escala internacional; todo esto debido a que en buena parte su intervencionismo —expresado en acuerdos y normas comerciales—, apuntan a garantizar el suministro dentro del sistema multilateral de comercio, no solo de mercancías en general, sino también de ciertos recursos estratégicos como los combustibles fósiles necesarios para el cabal devenir del modelo energético actual. Sin embargo, la problemática es profundamente compleja, ya que en el caso de tales combustibles y otros *commodities* a fines, es evidente que existe una situación especial dentro de la OPEP, probablemente el cartel económico más famoso que existe en la actualidad<sup>464</sup>, en donde sus estados miembros tienden a ejercer prácticas colusorias, lo que “[...] en consecuencia, no garantiza el suministro de energía fiable procedente de esta región. Además, de que la mayoría de estados del Golfo no son miembros son miembros oficiales de la OMC. Esto significa que, en caso de existir discrepancias comerciales, los instrumentos de mediación de la OMC ni siquiera se aplican para éstos países”<sup>465</sup> esto lógicamente explicado a partir de que solo los estados y Miembros de pleno derecho de la OMC, son quienes tienen el compromiso formal de cumplir a cabalidad las disposiciones del GATT y los demás textos jurídicos complementarios.

---

<sup>463</sup> RONIS, Sheyla R. Economic Security: neglected dimension of national security?. Washington D.C Editorial Center for Strategic Conferencing, Institute for National Strategic Studies, National Defense University Press 2011 P 63-74.

<sup>464</sup> KEAT, Paul G. y YOUNG, Phillip K. Economía de empresa. Ciudad de México Editorial Pearson 2004 P 499.

<sup>465</sup> MULLER-KRAENNER, Sascha. Energy security. Freiburg Editorial Fish Books 2007 P 2.

En definitiva considerando el cuarto y último tema clave de la seguridad nacional, es evidente que todos los aspectos anteriores terminan por confluír en la seguridad económica misma; ya que es precisamente ésta es la que determina la condición de estabilidad de un Estado, todo ello en función de cómo éste mismo administra de manera integral todos sus recursos. De hecho y considerando este argumento es importante reconocer que igual que los anteriores conceptos propios de la seguridad nacional; el concepto de seguridad económica posee una más que notable polisemia que asimismo durante años ha venido discutiéndose y refinándose, así una de estas tantas ideas por ejemplo sostiene que “[...] desde la perspectiva del Estado clásico el concepto posee sinonimia con el objetivo mismo de éste por mejorar las capacidades para crear condiciones favorables de crecimiento económico continuo y de desarrollo”<sup>466</sup>.

Igualmente otra definición que sobresale también intenta explicar el concepto destacando que “[...] desde una postura de supervivencia, la seguridad económica se refiere a la condición del Estado de proveer suficiente capacidad para sobrevivir en lo que es un ambiente hostil y competitivo característico de las económicas de mercado”<sup>467</sup>; por lo tanto y considerando todos estos aportes, es evidente que un factor común de la seguridad económica tiene que ver con el cómo los gobiernos centrales apuntan a garantizar y promover el crecimiento y la prosperidad en materia económica.

[...] el concepto de seguridad económica es parte integral de la seguridad humana en términos de políticas de desarrollo tanto en las publicaciones de las Naciones Unidas como de sus organismos especializados. Desde un enfoque de necesidades básicas, la edición de 1994 de las Naciones Unidas describe la seguridad económica en el contexto del desarrollo internacional refiriéndose a los países más pobres del mundo quienes no siempre disponen mínimamente de

---

<sup>466</sup> DENT, Christopher M. Singapore's Foreign Economic Policy: The Pursuit of Economic Security, *Contemporary Southeast Asia*, 2001, 23(1) P 6-7. Disponible en: <http://www.jstor.org/discover/10.2307/25798525?uid=371700831&uid=3737808&uid=2129&uid=2&uid=70&uid=3&uid=4824928&uid=67&uid=62&sid=21106610956643> (Consultado en Junio de 2014).

<sup>467</sup> COLLINS, Alan. *Security in southeast Asia: Domestic, Regional and global issues*. Colorado Editorial Lynne Rienner Publishers 2003 P 112.

los medios para vivir un estilo de vida pleno y del dinero suficiente para satisfacer necesidades básicas incluyendo la atención de la salud y la educación<sup>468</sup>.

Así pues la seguridad económica evidentemente está constituida por diversos elementos sociales que paralelamente hacen que ésta sea también interdependiente a factores externos; todo ello, dada la creciente sinergia entre las distintas economías dentro del comercio mundial de ahí precisamente la trascendencia de la política económica como un mecanismo para hacer frente a todos estos problemas concretos, además de apuntar a corregir todas estas posibles disparidades que bien pueden presentarse en los países. Todo lo anterior sin desconocer –claro está–, los compromisos que como Estado se adquieren también con otros, ya que precisamente el modelo de seguridad económica a nivel internacional parece estar pensado para ser abordado efectivamente de manera conjunta por todos los países.

[...] cada país deberá experimentar y buscar la configuración de instituciones y convenciones que den los mejores resultados en su situación nacional y que respondan a las expectativas de su población. No obstante, en un mundo interdependiente los países no pueden garantizar la seguridad económica en forma aislada. En el mundo de los tres primeros decenios del periodo de la posguerra eso se consiguió estableciendo un sistema multilateral de comercio y pagos que fomentaría un rápido crecimiento y desarrollo. Además de un mecanismo formal de negociación multilateral para establecer un sistema de comercio más abierto, ese dispositivo tuvo que contar también con salvaguardias adicionales que garantizaran su funcionamiento eficiente y su conservación<sup>469</sup>.

---

<sup>468</sup> ROCHA, Gustavo T. *Development Economics Research Trends*. New York Editorial Nova Science Publishers 2008 P 109.

<sup>469</sup> Al respecto véase: *Asuntos Económicos y Mundiales. Estudio Económico y Social Mundial: Superación de la inseguridad económica*. Naciones Unidas 2008, P 8-9. Disponible en: [http://www.un.org/en/development/desa/policy/wess/wess\\_archive/2008wess\\_sp.pdf](http://www.un.org/en/development/desa/policy/wess/wess_archive/2008wess_sp.pdf) (Consultado en Abril de 2016).



En consecuencia es completamente claro que la globalización ha logrado permear el imaginario común de seguridad económica dentro de los estados, como asimismo la noción sobre seguridad nacional; lo cual desde el aspecto sociopolítico constituye un elemento clave para comprensión general de todo este tema, debido a que evidentemente la implementación de restricciones a la exportación como meras políticas económicas tienden a generar un análisis que va más allá de aspectos netamente jurídicos y económicos, lo cual pone en manifiesto su relevancia dentro de la dinámica propia del comercio internacional y la economía mundial.

[...] en el análisis de los determinantes de la seguridad económica internacional, es importante responder a la pregunta de cómo la economía global afecta a la seguridad económica de los estados y la seguridad internacional. Abordar este problema obliga a prestar atención a algunos de los rasgos y características de la economía global y su eficacia e impacto en la seguridad económica. Esto se refiere a procesos tales como la creciente interdependencia económica de los países, la internacionalización y la globalización de los procesos económicos que conducen a las relaciones de producción de los países y a la creación de mercados mundiales dividido en sectores. Un análisis separado de seguridad en términos de materias primas, alimentos y las finanzas, que se tratan como componentes de seguridad económica, parece lógicamente justificable. Este enfoque se refiere al ámbito subjetivo de la seguridad económica que tenga en cuenta los bienes y valores (o la falta de ellos) de interés para el funcionamiento del Estado<sup>470</sup>.

Es en este sentido por consiguiente que desde la perspectiva holística de este importante concepto, segmentado en los tópicos anteriormente discutidos, la seguridad nacional termina siendo enmarcada en aspectos tales como las políticas en torno a estupefacientes, la seguridad ambiental, la seguridad energética y la seguridad económica –entre otras posibles–; todas estas las cuales pueden terminan reduciéndose en políticas restrictivas

---

<sup>470</sup> RACZKOWSKI, Konrad y SCHNEIDER, Friedrich. The economic security of business transactions Oxford Editorial Chartridge Books Oxford, 2013 P 356-357.

como bien pueden ser las BNA o incluso las BA terminan siendo coherentes en la medida que se apunte efectivamente a garantizar la consecución de todos éstos intereses concernientes a la estabilidad del sistema, tal cual como de hecho la República Popular China alegó –entre líneas–, en su momento<sup>471</sup> esto concretamente en las diferencias establecidas que se plantearon dentro del seno de la OMC sobre la restricción a la exportación de tierras raras.

Consecuentemente y siguiendo la lógica anterior es incluso relevante señalar dentro de los aspectos sociopolíticos que dado el devenir mismo del comercio internacional y el comportamiento de la economía mundial, es válido plantear una posible reflexión en torno a un escenario económico remoto –pero teóricamente posible–, en que los estados a través de sus gobiernos centrales tiendan a utilizar un gran número de políticas cuestionables para alcanzar un objetivo dado y que en definitiva en su afán por alcanzar el bienestar económico en general como la consecución misma de la seguridad nacional, puedan en últimas –dependiendo de las circunstancias–, terminar por desconocer el *Statu quo* existente en materia de normas internacionales y por ende intrínsecamente el rol ejercido en la actualidad por el sistema multilateral de comercio; ya que “[...] mientras no se encuentre remedio a la rivalidad mundial por el acceso a las materias primas, la disputa de los recursos seguirá siendo un rasgo ostensible del entorno internacional de seguridad”<sup>472</sup> lo que quizás plantea posibles ideas y cavilaciones en torno a si en determinado momento en el futuro, el comercio internacional podría terminar por inducir a la geopolítica y las relaciones internacionales mismas a un entorno de excepcionalidad y de replanteamiento de un proteccionismo para los flujos comerciales de salida mucho más recrudescido desde los países de origen; todo esto, considerando aspectos destacados como el creciente

---

<sup>471</sup> Al respecto véase: Las diferencias. Lista cronológica de las diferencias OMC: DS394, DS395, DS398, DS431, DS432 y DS433 Medidas relacionadas con la exportación de tierras raras, volframio (tungsteno) y molibdeno. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/dispu\\_status\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_status_s.htm) (Consultado en Junio de 2015).

<sup>472</sup> KLARE, Michael T. Guerras por los recursos. El futuro escenario del conflicto Global. Barcelona, Editorial Urano Tendencias 2001 P 15.

agotamiento de ciertos recursos y la más que sobresaliente explosión demográfica, ambos claves para devenir mismo de la economía mundial.

[...] Existe una posible relación entre el cambio ambiental con los conflictos violentos. En primer lugar, es probable que la disminución de los suministros y recursos del medio ambiente -físicamente controlables-, como el agua potable, las tierras agrícolas fértiles o en general una "sencilla escasez" podrían provocar conflictos interestatales o guerras por los recursos. En segundo lugar es válido afirmar que el desgaste ambiental y crecimiento poblacional puede inducir a una "identidad de grupo" en donde especialmente se puedan materializar conflictos, enfrentamientos étnicos. Y en tercer lugar, es posible también aseverar que la "grave escasez" ambiental aumentaría simultáneamente las privaciones económicas conllevando a una perturbación de las instituciones sociales claves, lo que a su vez podrían causar potenciar conflictos civiles e insurgencia<sup>473</sup>.

Es así como se puede reconocer dentro de los aspectos sociopolíticos una notable problemática que tienden a ir más allá de la geopolítica y las relaciones internacionales; todo esto, debido a la multiplicidad de temas que pueden efectivamente influir para que en algún momento las restricciones y efectivamente el denominado neoproteccionismo inverso, se acentúe dado el agotamiento mismo generado por la demanda mundial y la dependencia misma del sistema productivo sobre muchos recursos no renovables que cada vez son más limitados. Lo cual tiende a terminar en la proliferación de fenómenos y prácticas comerciales asociadas a carteles, colusión entre otras tantas más; esto a fin de ejercer autoridad y potestad directa sobre todos estos recursos estratégicos –empleados para la generación de energía o para la fabricación de bienes terminados–, lo que redundará en últimas en influencia política a escala nacional e internacional.

---

<sup>473</sup> HOMER-DIXON, Thomas. Environmental scarcities and violent conflict: evidence from cases, *Journal International Security*, 1994, Volumen 19, N° 1, P 4-40. Disponible en: [http://graduateinstitute.ch/files/live/sites/iheid/files/shared/summer/IA2009\\_readings/MD1.pdf](http://graduateinstitute.ch/files/live/sites/iheid/files/shared/summer/IA2009_readings/MD1.pdf) (Consultado en Junio de 2014).

[...] La geopolítica también configura las relaciones por los recursos entre países consumidores, productores y corporaciones nacionales o transnacionales. En el panorama energético global hay cárteles (i.e. OPEP), alianzas intercorporativas entre estados, y fenómenos político económicos (como la relación inversamente proporcional entre riqueza energética y libertad política). En cuanto a los conflictos vinculados a la energía, la polemología de la energía presenta distintos tipos, que se pueden sintetizar en aquellos que emplean el “arma energética” –entendida ésta como el corte del suministro o la denegación de acceso a recursos o fuentes energéticas– o aquéllos que surgen por causa del factor energético<sup>474</sup>.

Por lo tanto es coherente afirmar que el establecimiento de BNA y BA para la exportación de mercancías que en la actualidad constituye un importante foco de discusión por las vicisitudes en torno a la legalidad de las mismas, puede terminar experimentado con el paso del tiempo y con el agotamiento de los recursos mismos, una muy posible y vertiginosa sobre-reglamentación que corrija hasta cierto punto la “insuficiencia normativa”<sup>475</sup> actual dentro del sistema multilateral de comercio. En este sentido y considerando las reflexiones anteriores es probable entonces que la OMC en definitiva implemente políticas concretas, ya sea en las próximas rondas de negociación o incluso en una ronda especial *ad hoc*, todo ello con el propósito final de lograr tipificar con mayor presión la ilegalidad de aplicar éstas medidas restrictivas –tal y como las tendencias normativas en el comercio internacional lo han venido haciendo hasta ahora con los ya mencionados ACR–; esto dada la constante del crecimiento en el comercio internacional<sup>476</sup> y con este el sucesivo agotamiento de los mismos recursos y materias primas.

---

<sup>474</sup> DE ESPONA, Jose Rafael. Op. Cit. P 6.

<sup>475</sup> KARAPINAR Baris, Op. Cit. P 1149.

<sup>476</sup> Exports and imports of goods and services, annual, 1980-2013. UNCTAD Stat, United Nations Conference on Trade and Development. Op. Cit.

## **TERCERA PARTE**

---

### **ARANCELES A LA EXPORTACIÓN DE MERCANCÍAS.**

**SUMARIO:** *1. Generalidades y definición 2. Causas y posibles efectos 3. Clasificación y tipología 4. Identificación de casos dentro del sistema multilateral de comercio 5. La OMC y los aranceles a la exportación 6. Aspectos jurídicos 7. Aspectos Económicos 8. Aspectos Sociopolíticos*

## 1. Generalidades y definición

Los aranceles dentro del comercio internacional son sin dudas un componente importante dentro de la política comercial de los estados; y estos a su vez son quizás el mecanismo de “restricción” más común y vetusto para intervenir en los flujos comerciales dentro de las operaciones de comercio exterior de cada país, esto tanto para las importaciones como para las exportaciones, aunque evidentemente es importante destacar que éstos han sido mucho más comunes, desde hace varios siglos, para el caso de las importaciones ya que como se discutió anteriormente, el valor correspondiente al cobro de los derechos aduaneros por parte de los gobiernos centrales de cada país, puede influir directamente elevando el precio de las mercancías extranjeras y favoreciendo de manera notable a la industria nacional, dado que esta política comercial tiende a generar un impacto directo en la competitividad de las mercancías importadas.

[...] En la antigua Grecia se identifican dos fuentes de ingreso principales, los impuestos directos en donde los consumidores asumían la responsabilidad tributaria y los indirectos en cuyo caso esta era asumida por los intermediarios; de cualquier manera tendían a ser más populares los impuestos indirectos tales como los impuestos a la exportación y a la importación o incluso los impuestos a las ventas con los cuales se financiaban las operaciones militares y el funcionamiento de ciertas regiones como la isla de Delos<sup>477</sup>.

En este sentido es claro que la existencia de los aranceles datan desde los orígenes mismos de occidente, hace más de dos mil años atrás, y que llamativamente se aplicaban en doble vía, ya que estos en aquel entonces eran incluso comunes para la exportación de bienes en general; es decir, que existían impuestos aduaneros de salida para las mercancías que se dirigían desde una región o imperio concreto hacia otra región o jurisdicción distinta; además el propósito de los mismos apuntaba hacia otros intereses más elementales asociados al sostenimiento de los imperios o al funcionamiento operativo en general e

---

<sup>477</sup> ASAKURA, Hironori. Op. Cit. P 37.

incluso para financiar las guerras y no propiamente para amparar a la industria nacional de la competencia foránea tal y como en el presente ha venido sucediendo con los aranceles a la importación.

Por lo tanto, sobre los aranceles a la exportación de mercancías es importante señalar que estos no solo fueron utilizados en el pasado durante el auge de la civilización griega, sino que también se llegaron a emplear en la antigüedad con mucha frecuencia para restringir la salida de mercancías muy concretas, y aunque es difícil determinar las razones de fondo del porque se aplicaban estos impuestos a tales productos, es claro que estos en su mayoría eran de tipo Ad-valorem –es decir que se cobraban porcentualmente según el valor de la mercancía en cuestión–, y que igualmente, se aplicaban en determinadas regiones o zonas concretas de la antigua Grecia, además de que estos muy probablemente pudieron alcanzar cifras considerablemente altas.

[...] La literatura indica que los impuestos aduaneros Ad-valorem en Atenas pueden haber sido tan altos que pudieron haber llegado a un 20% y que además estas fueron tasas generalmente aplicables a todas las mercancías; no obstante, en la exportación de mercancías se presentaron casos en los cuales estos aranceles fueron aplicados solamente sobre ciertas mercancías específicas, tal y como se aplicaron a las cerámicas en la isla de Siros. Y aunque el comercio de cerámicas debió haber sido importante en aquellos días, se desconoce porque las cerámicas fueron objeto de cobro de estos derechos por parte de las aduanas y si tales derechos eran aplicados por razones financieras o si tenían algún otro propósito<sup>478</sup>.

No obstante, tal y como anteriormente se ha venido discutiendo al respecto, la implementación de aranceles a la exportación de mercancías dejó de ser durante el auge del comercio internacional un mecanismo y/o medida común dentro de la política comercial de los estados, debido a la dinámica que desde ese entonces han venido experimentando los

---

<sup>478</sup> *Ibíd.* P 37.

intercambios dentro del comercio mundial, de hecho es válido afirmar que toda esta situación ha suscitado incluso que los estados no solo apunten a implementar derechos aduaneros con el propósito habitual de robustecer el tesoro público de los gobiernos, sino que se implementen estos derechos con la intención de garantizar nuevos intereses particulares que tienden a matizarse propiamente en un asunto de seguridad nacional.

Por lo tanto, es posible afirmar que en buena medida las teorías clásicas de comercio internacional pueden explicar consistentemente el por qué los aranceles a la exportación de mercancías dejaron de ser un mecanismo tan común hasta la segunda mitad del siglo XVIII y durante todo el XIX, todo ello cuando se presenta la génesis del comercio internacional y son establecidas las bases del libre comercio, precisamente cuando los intercambios comerciales entre los estados se acentuaron mucho más y cuando paradigmas como el de la ventaja absoluta y la ventaja comparativa respectivamente, exaltaron la importancia de hacer un uso racional de los recursos y de promover la especialización, dado que cada nación puede ofrecer determinados bienes terminados de manera eficiente y renunciar a aquellos en los que no lo es, lo cual terminaría promoviendo el intercambio entre los países.

Desde esta lógica aquellos países que se han insertado dentro del libre comercio son plenamente conscientes de que esta competitividad que sus respectivas empresas pueden llegar a poseer en la producción de ciertos recursos y en la elaboración de ciertas mercancías, dada la disponibilidad de factores productivos, no debería verse afectada por políticas comerciales restrictivas implementadas por el mismo gobierno como son por ejemplo los aranceles y demás impuestos aduaneros.

Por ello se puede decir que desde el auge mismo del comercio internacional, los estados se han preocupado de manera significativa por garantizar que sus industrias, como eje central de su entramado productivo, se desarrollen dado que de esto depende en muy buena parte el bienestar general de un país; de hecho este propósito ha generado una llamativa dicotomía entre las exportaciones y las importaciones, ya que en el primer caso, los gobiernos hacen



todo lo posible por promoverlas conscientes de sus beneficios para la economía, mientras que en el segundo caso, los gobiernos han tenido a ser reservados y ha imperado de hecho una tendencia por restringir su ingreso –a menos de que sean imprescindibles– llegando a emplear incluso fuertes argumentos de orden político en donde se puede afirmar que “los altos niveles de nacionalismo y patriotismo se asocian con apoyo al proteccionismo. Esto implica que continuar el conflicto global que fomenta el fervor nacionalista en el país y en el extranjero, podría minar el respaldo al libre comercio”<sup>479</sup>.

Es por esto precisamente, de acuerdo a lo anterior, que cuando en un Estado los intereses de sus gremios o directamente el de sus industrias se ven afectados, los gobiernos centrales establecen mecanismos intervencionistas a fin de amparar a las empresas para de este modo garantizar su propio funcionamiento, esto alegando incluso motivos de seguridad nacional tal y como sucede con los aranceles para la importación de mercancías cuando la competencia extranjera pone en riesgo la producción nacional.

[...] a pesar del poder del argumento del libre comercio, las políticas de este encuentran una fuerte resistencia de las empresas y los trabajadores que enfrentan pérdidas en ingresos y empleos debido a la competencia en las importaciones. Quienes elaboran las políticas están divididos entre el atractivo de una mayor eficiencia global, que el libre comercio hace posible, y las necesidades de la población en general, cuyo principal deseo es preservar los intereses a corto plazo como el empleo y el ingreso<sup>480</sup>.

Sucesivamente para el caso de los aranceles a la exportación de mercancías, es preciso recalcar que estos tienden a hacerse más comunes con el tiempo –tras muchos años de no ser empleados a nivel general dado el interés de los estados por promover el libre comercio–, y resulta evidente que esta situación responde a los cambios en la dinámica del

---

<sup>479</sup> MAYDA, Anna y RODRIK, Dani. Why Are Some People and Countries More Protectionist Than Others?; *European Economic Review*, 2003, Volumen 49, N° 0, P 1393–1430. Disponible en: <http://faculty.georgetown.edu/amm223/tradepreferences.pdf> (Consultado en Julio de 2014).

<sup>480</sup> CARBAUGH, Robert J. Op. Cit. 2009 P 110

comercio internacional aducidos a nuevas circunstancias, en cuyo caso los gobiernos centrales tienden a manifestar nuevas preocupaciones que incluso se pueden contraponer a un objetivo que durante siglos y desde el origen mismo de las teorías clásicas de comercio internacional ha sido determinante; como es el caso de establecer un entorno propicio sin la implementación impuestos aduaneros a razón de que se favorezcan las exportaciones permitiéndose de esta manera una mayor entrada de divisas vía superávit comercial.

No obstante, este propósito anterior el cual muchos siglos atrás solía ser la explicación de fondo, ha tendido a pasar dentro de la política comercial de muchos países, a un segundo plano esto debido a que ahora su trasfondo se supedita –como se ha sugerido anteriormente–, a la seguridad nacional en una explícita e imperativa necesidad de los estados por garantizar el suministro de determinados recursos escasos “*commodities* esenciales”<sup>481</sup>, haciéndose más común el caso para las mercancías tipo víveres en lo que se denomina sucesivamente como seguridad alimentaria.

Y aunque esta situación evidentemente se hace más común con el paso del tiempo también es importante agregar también que esta plantea diversas reflexiones en torno a su propio nivel de legalidad dentro del sistema multilateral de comercio, debido a que en su momento cuando se redactó el GATT en 1947 y durante el desarrollo mismo de sus múltiples rondas de negociación, no se determinó de manera clara y explícita si este tipo de políticas arancelarias para la exportación de mercancías son técnicamente o no legales dentro del entramado de normativo, de lo que años después sería conocido como la OMC, ni siquiera tras el fin de la Ronda de Uruguay y el inicio mismo del Acuerdo de Marrakech a mediados de los noventas, en cuyo caso pese a que se efectuó una importante enmienda al GATT en 1994 sobre la interpretación de algunos de sus artículos, tampoco se involucraron aspectos puntuales sobre los aranceles a la exportación.

---

<sup>481</sup> MOHAMAD, Hasan; MICHAEL Reed y MARY, Marchant. Op. Cit. P 77-90.

Llamativamente desde los orígenes mismos del GATT durante su proceso de redacción en la Conferencia de Londres de 1946, precisamente un año antes de que se oficializara este acuerdo, los delegados negociadores elaboraron proyecto cuyo contenido planteaba la posibilidad de regular la implementación de aranceles aduaneros para las exportaciones tal y como se había definido para las importaciones; en este sentido el borrador establecía que “cada gobierno signatario otorgará al comercio de los territorios aduaneros de los demás gobiernos signatarios el tratamiento previsto en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo y forman parte integrante del mismo”<sup>482</sup>.

Por lo tanto, algunas interpretaciones al respecto plantean adicionalmente sobre este borrador que la literalidad del término “comercio” comprende cualquier tipo de relación comercial entre las partes, incluidas las exportaciones<sup>483</sup>. Y por ello desde la concepción de dicho texto, al menos en teoría, se hubiese podido dejar una idea más precisa sobre cómo se podrían regular los derechos de exportación, sin embargo, esta propuesta no logró concretarse ya que posteriormente se modificó el contenido de esta propuesta como artículo, todo esto durante una conferencia posterior celebrada en Ginebra, conllevando así finalmente a que el contenido del GATT, tal cual como finalmente se redactó, dejará aparentemente inconclusos muchos aspectos sobre el cobro de derechos para el tráfico de salida de mercancías dentro de lo que hoy por hoy se reconoce como el sistema multilateral de comercio.

Inclusive en la actualidad el artículo XI del GATT “Eliminación general de las restricciones cuantitativas” párrafo 1. parece ser un elemento importante para tratar de interpretar el nivel de legalidad de estos mecanismos neoproteccionistas, tanto las BA como las BNA, en lo que respecta a la exportación de mercancías; ya que su contenido sostiene que “ninguna parte contratante impondrá ni mantendrá –aparte de los derechos de aduana, impuestos u

---

<sup>482</sup> Al respecto véase: Preparatory Committee of the International Conference Trade and Employment, Restricted London E/PC/T/C.II/58 21 November 1946, United Nations Economic and Social Council P 58 Disponible en: [http://www.wto.org/gatt\\_docs/English/SULPDF/90210276.pdf](http://www.wto.org/gatt_docs/English/SULPDF/90210276.pdf) (Consultado en Julio de 2014).

<sup>483</sup> Al respecto véase: LAMBERT, Jeanne y RUEFFER, Sasha. Op. Cit.

otras cargas– prohibiciones ni restricciones a la importación de un producto del territorio de otra parte contratante o a la exportación o a la venta para la exportación de un producto destinado al territorio de otra parte contratante”<sup>484</sup>.

Lo que parece denotar que excluyendo las BA, los países signatarios del GATT no podrán aplicar BNA tanto a la importación como a la exportación de mercancías; situación que da a entender entonces que los aranceles son un aspecto tácitamente considerando dentro del marco normativo de la OMC. Además cabe señalar que dentro de la interpretación misma de algunos países miembros del sistema multilateral de comercio, se han presentado ya casos en donde se ha justificado el uso de aranceles a la exportación de mercancías a partir del contenido del artículo XX del GATT “Excepciones generales” apartado b) tal y como la República Popular China lo hizo en su momento con el caso DS433 “Medidas relacionadas con la exportación de tierras raras, volframio (tungsteno) y molibdeno” en donde fue demandado por Japón en el 2012 inicialmente; y en cuyo caso el OSD posteriormente se pronunció al respecto determinando en definitiva que si un pudiera recurrirse al apartado b) del artículo XX para justificar los derechos de exportación, como fue el caso de China, tales derechos no serían en últimas “necesarios para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales” estableciéndose de este modo desde la interpretación de dicha instancia que el contenido y las disposiciones del GATT no permiten aplicar BA para la exportación de mercancías puntualmente bajo el argumento anterior, lo que parece tornarse bastante coherente ya que de presentarse una situación efectivamente real en donde un Estado deba intervenir para garantizar el bienestar general de las personas, animales y vegetales; es claro que se implementarían políticas más contundentes como prohibir la salida de este tipo de recursos o materias primas, todo esto a razón de garantizar el propósito anterior.

De otro lado y retomando la idea sobre los efectos de los aranceles en la exportación de mercancías, es posible también establecer otro tipo de reflexiones, en torno a la

---

<sup>484</sup> Al respecto véase: El GATT Artículo XI “Eliminación general de las restricciones cuantitativas”. Op. Cit.

multiplicidad de consecuencias y/o resultados que puede ocasionar la implementación de aranceles a la exportación; esto debido precisamente a que algunos estudios sugieren que este tipo de mecanismos pueden actuar como subsidios indirectos para ciertos gremios en un país, debido a que tales medidas desestimulan los flujos comerciales de salida en determinadas materias primas haciendo los precios de las mismas sean más bajos a nivel nacional favoreciendo de este modo los intereses de ciertas industrias nacionales que requieren estos recursos para la elaboración y fabricación bienes terminados.

Los impuestos a la exportación de productos básicos (especialmente sin elaborar) funcionan como una subvención indirecta a las industrias manufactureras y de transformación de mayor valor agregado. Los impuestos a la exportación de productos básicos se pueden usar para reducir el precio interno de productos básicos con el fin de garantizar el abastecimiento de insumos intermedios a precios inferiores a los del mercado mundial para las industrias nacionales de transformación. De esta manera, los impuestos a la exportación representan un incentivo para el desarrollo de industrias nacionales manufactureras o de transformación dedicadas a exportaciones de mayor valor agregado<sup>485</sup>.

También se pueden presentar otros efectos como los asociados a la configuración misma de prácticas colusorias u otro tipo figuras tales como carteles, debido a la posibilidad de que determinados estados con recursos específicos lleven a cabo acuerdos, –tal y como sucede con ciertas empresas–, cuyo fin atente directamente con los intereses de otros estados proveedores de estas mismas mercancías y/o recursos; trayendo consigo en últimas un efecto negativo para el comercio internacional, en donde puntualmente se configuren mercados de competencia imperfecta y monopolios que puedan incidir en una escalada considerable en el precio mismo de tales mercancías, explicada por la fijación de cantidades concretas en los mercados por parte de tales proveedores, quienes por lo tanto especulan

---

<sup>485</sup> PIERMARTINI, Roberta, Op. Cit. P 11.

deliberadamente a razón de favorecerse, a partir de estas fluctuaciones con el precio y a partir de la posición privilegiada de poseer determinado nivel de exclusividad en la venta tales mercancías y/o recursos.

[...] La colusión se presenta a nivel local e internacional tal y como se ha evidenciado con la sanción de cientos de millones de euros impuesta por la Unión Europea, a un grupo internacional de ocho empresas químicas farmacéuticas que participaron en un esquema de fijación de precios durante casi una década; además de otros tantos casos similares en donde se aprecian fuertes prácticas de colusión en industrias como diamantes, madera, uranio, hidróxido de potasio y el cemento. Existe también evidencia detallada de colusión a nivel nacional en el sector de telecomunicaciones en Nueva Zelanda y para el mercado de cemento de Noruega. Así la importancia política de la colusión está incluso registrada en numerosas denuncias a nivel internacional, de las cuales solo algunas se llevaron a tribunales, esto debido a que las empresas rara vez entran en acuerdos contractuales explícitos sobre el precio o la fijación de cantidades, sino que se basan en conversaciones secretas o juegos de señalización en el mercado; por lo cual estas formas indirectas de la formación de acuerdos colusorios implican que los jueces deben basarse en pruebas circunstanciales, que a menudo son insuficientes como base para las acusaciones<sup>486</sup>.

Y aunque es evidente que en la actualidad muchos estados oponen resistencia contra este tipo de prácticas y acuerdos, también es claro que esta posición puede variar en función de los intereses políticos de cada Estado; así mismo es clave señalar que las circunstancias, tal y como ha venido sucediendo con la implementación de aranceles a la exportación, pueden inevitablemente conllevar a que los gobiernos redefinan incluso sus prioridades y la operatividad misma de la leyes existentes al respecto, dado que el paso del tiempo y con este el inexorable agotamiento de diversos recursos, tenderá muy seguramente a que este

---

<sup>486</sup> HAUFLER, Andreas. Tacit Collusion and International Commodity Taxation; Forthcoming Journal of Public Economics, 2003, Volumen 1, N° 2, P 1-31. Disponible en: <http://brage.bibsys.no/xmlui/bitstream/handle/11250/162858/dp2003-2.pdf?sequence=1> (Consultado en Julio de 2014).

tipo de posiciones por parte de muchos gobiernos se matice y cambie generando incluso “[...] que miembros de la OMC negocien de forma encubierta compromisos formales”<sup>487</sup> tal y como ha sucedido en determinados momentos con los ADA y/o RVE.

En este sentido los efectos de los aranceles a la exportación pueden ser diversos y claramente pueden conllevar a una multiplicidad fenómenos que igualmente pueden interferir en la dinámica del comercio a escala mundial, esto dependiendo también del tamaño de la economía y del gobierno que implemente este tipo de medidas; de hecho a primera vista la imposición de aranceles a la exportación de mercancías por parte de los gobiernos centrales, puede tornarse como una política incoherente; todo ello, considerando el hecho mismo de que estos trastocan la competitividad de las mercancías que se intentan exportar hacia otros mercados en el exterior y esto en teoría no resulta congruente ya que genera distorsiones al comercio internacional.

[...] Los impuestos a la exportación son utilizados principalmente por los países en desarrollo, con el objetivo, ya sea para generar ingresos públicos, o para proteger a determinados gremios e industrias por motivos políticos. De esta manera el efecto de un impuesto a la exportación de un país pequeño con una estructura de mercado competitiva hace que el precio en el país exportador se sitúe por debajo del precio mundial y bajo esta política, los productores del país exportador perderán porque deberán vender a precios más bajos dejando de percibir mayores utilidades además sus exportaciones disminuirán; de otro lado, un impuesto a la exportación de un país grande con influencia en el mercado mundial, provoca una reducción en la producción nacional; debido a la disminución de sus exportaciones y sucesivamente se generará un aumento de los precios mundiales<sup>488</sup>.

---

<sup>487</sup> THIÉBAUT, Flory Op. Cit. P 87-111

<sup>488</sup> MCCALLA, A. y JOSLING T. Agricultural Policies and World Markets, New York Editorial MacMillan Publishing Company, 1985 P 1-330.

Sin embargo; el asunto de fondo con la implementación de este tipo de medidas neoproteccionistas puede ir mucho más allá de la recaudación de un tributo aduanero para robustecer el tesoro público o del aumento intencional de los precios de las mercancías a fin de desincentivar su comercio desde un país concreto a hacia otros mercados internacionales; la clave radica desde la dinámica actual del comercio internacional en el contexto mismo de implementar una política de seguridad nacional que garantice la estabilidad general, el bienestar de la población y en efecto el cabal funcionamiento del Estado. Desde tal lógica cabe anotar que la seguridad nacional puede ser entendida como una política de los estados, la cual debe entenderse holísticamente y desde el imaginario de los mismos, como un asunto que va más allá de un hecho asociado a coyunturas o aspectos de orden bélico como usualmente suele estar idealizada en el imaginario de las personas.

[...] la seguridad nacional es esencial para un ambiente y espacio geográfico en el que las personas puedan residir sin temor; y que consta en primer lugar, de la seguridad física tanto a nivel internacional como a nivel nacional. Esto incluye la protección de las amenazas externas al país y la seguridad de la patria. Ésta por lo general para ser garantizada se lleva a cabo a través de esfuerzos de poder militar. En segundo lugar, consta de la seguridad económica es decir, la oportunidad y los medios para que las personas alcancen su propio bienestar, todo ello bajo un sistema económico que sea dinámico, creciente y accesible. Y en un tercer lugar, ésta consta de la legitimización misma de la gente de todo el mundo y suele ser garantizada a través de los denominados medios diplomáticos<sup>489</sup>.

En este sentido es evidente que el concepto se refiere también a las nociones de estabilidad, orden o calma que por supuesto en términos generales tienden a determinar el normal y positivo desarrollo de un país “[...] bajo condiciones de invariabilidad este concepto se entiende como la búsqueda de una solución a las miserias humanas desde la posición de la

---

<sup>489</sup> NANTO, Dick K. Economics and National Security: Issues and implications for U.S. Policy 2011. Disponible en: <http://www.fas.org/sgp/crs/natsec/R41589.pdf> (Consultado en Abril de 2016).



gestión pública de los gobiernos”<sup>490</sup> por lo tanto, es responsabilidad de los estados alcanzar este cometido que tiende a matizarse dados los cambios que experimentan las sociedades mismas con el paso del tiempo; además sin lugar a dudas es importante destacar que éste aspecto de intervención de los gobiernos centrales se configura como uno de los objetivos de fondo dentro de la esencia misma de cualquier gobierno, motivo por el cual el concepto puede concebirse también como una política pública.

[...] El concepto de seguridad nacional es citado históricamente a varios niveles, pero no se define de forma universal. La definición del concepto plantea de hecho el peligro de inducir una nueva definición debido a las circunstancias cambiantes, por ello dar una definición final es difícil, ya que existen cambios y muy posiblemente se presentarán variables imprevistas en el futuro, además el tema es muy debatido y los vacíos podrían ser demasiados. Por lo tanto, el asunto de la seguridad nacional tiene capacidad para cambiar dada su naturaleza evolutiva<sup>491</sup>.

De hecho actualmente dentro de los propósitos de la seguridad nacional se incluyen también aspectos como son los riesgos mismos al medio ambiente entre otros tantos fenómenos dentro de los cuales se pueden destacar por ejemplo, el riesgo de disponer de ciertos recursos imprescindibles para subsistir, ya que efectivamente las personas requieren necesariamente acceder de manera sostenible a todos éstos, además todo ello en condiciones de abundancia y calidad, según sus necesidades biológicas propias tal y como sucede por ejemplo con los alimentos. En este orden de ideas el concepto de seguridad nacional en sentido amplio enmarca entonces una notable polisemia debido al como esta es concebida por cada gobierno; no obstante, indiferente de los contrastes, el concepto estriba usualmente en función de garantizar la estabilidad y el dinamismo de todo el entramado social de los países, y precisamente a partir de esta lógica la posición del proteccionismo toma mayor trascendencia.

---

<sup>490</sup> PALERI, Prabhakaran. Imperatives and challenges National security. New Delhi Editorial McGraw Hill 2008 P 8.

<sup>491</sup> *Ibíd.* P 10.

[...] Las consideraciones no económicas como la seguridad nacional también refuerzan los argumentos a favor del proteccionismo. De hecho los argumentos de la seguridad nacional afirman que un país puede ponerse en peligro en el caso de una crisis internacional o guerra si este muy dependiente de los proveedores extranjeros. Por lo tanto, aunque los productores nacionales no sean lo suficientemente eficientes, la protección arancelaria deberá otorgarse para asegurar su existencia<sup>492</sup>.

Es por esto que la función de los estados de restringir su comercio de salida estableciendo barreras a la exportación de mercancías; y en su defecto implementando políticas comerciales que se reducen a la aplicación efectiva de aranceles aduaneros –todo esto con determinados productos–, no resulta incoherente teniendo en cuenta que el proteccionismo en muchos casos ha sido justificado como un medida que responde claramente a los intereses particulares de cada Estado.

Además respecto al argumento anterior sobre como los estados intervienen de acuerdo a los intereses de sus empresas, indiferente de que estas carezcan de competitividad, es evidente también que este puede aplicarse igualmente para el caso de la exportación de mercancías, ya que la protección arancelaria en este caso no solo interferiría desestimulando el comercio exterior de salida de los países, sino que por supuesto garantizaría la disponibilidad de ciertos recursos y materias primas para la elaboración de productos terminados, los cuales bien podrían ser significativamente escasos –dependiendo de las circunstancias–, y que asimismo bien podrían ser consumidos a nivel local dentro de un Estado, dando prioridad a la población, e inclusive exportados posteriormente, en caso de que existan excedentes, favoreciendo en cualquier caso al país en cuestión, debido a su condición de productor.

---

<sup>492</sup> CARBAUGH, Robert J. Op. Cit. P 143.

## 2. Causas y posibles efectos

Los aranceles a la exportación de mercancías como BA pueden ser entendidos evidentemente como una restricción dentro del comercio internacional; aunque llamativamente hasta cierto punto como una menos común y particularmente menos rígida respecto a las BNA, en cuyo caso no solo pueden existir una notable multiplicidad de mecanismos, sino que además todas estas tienden a reducirse en limitaciones parciales expresadas en las cantidades por medio de cuotas, contingentes, restricciones cuantitativas etc.; o simplemente en limitaciones totales en cuyo caso son aplicadas medidas tales como prohibiciones, salvaguardias, restricciones voluntarias a la exportación etc. Por lo tanto y de esta forma se puede decir que en ambos casos las BNA son en definitiva un mecanismo proteccionista más contundente y efectivo para restringir los flujos de salida de mercancías hacia otro país, todo esto respecto a los aranceles a la exportación de mercancías en donde puntualmente los flujos están supeditados solo al pago de un impuesto aduanero y no a limitaciones asociadas a las cantidades en los productos.

Bajo todas estas consideraciones previas resulta entonces obvio aducir que cada Estado dentro de su política comercial apuntará a implementar medidas restrictivas más fuertes o menos fuertes –dependiendo de las circunstancias y las necesidades de cada gobierno–, que a su vez estibarán sucesivamente en función de las condiciones mismas del entramado productivo de las empresas y particularmente de la competitividad de las industrias a nivel nacional. De hecho para el caso de los aranceles a la exportación como BA, es posible afirmar que su implementación se puede explicar, naturalmente al igual que las BNA, a partir del nivel de disponibilidad de ciertos recursos en una economía tal y como anteriormente se hizo mención con investigaciones al respecto en las cuales se profundiza en torno al consumo y agotamiento de determinadas mercancías significativamente importantes dentro del modelo productivo contemporáneo de los países<sup>493</sup>; sin embargo, es importante exaltar que en términos generales esta presunta “escasez” o carencia en la

---

<sup>493</sup> VALERO, Alicia y VALERO, Antonio Op. Cit P 1074–1083.

mayoría de casos no parece ser en la actualidad lo suficientemente severa; ya que de ser así los gobiernos ineludiblemente tendrían que verse avocados a implementar medidas más radicales, como por ejemplo implementar BA en cuyo caso sean elevados los gravámenes para la exportación de mercancías a niveles significativamente altos, tipificándose así aranceles prohibitivos o en su defecto a implementar BNA por medio de las cuales se limiten de forma más efectiva los flujos comerciales de salida, logrando de este modo reducir parcialmente las cantidades de exportación de mercancías, todo ello con restricciones cuantitativas u otras medidas similares; o ya sea reduciendo totalmente las cantidades de exportación, con salvaguardias o ADA y/o RVE.

En este orden de ideas es comprensible de hecho pensar que la implementación de BA a la exportación de mercancías puede ser considerada como una solución relativamente simple para restringir la salida de mercancías o recursos importantes en un Estado, ya que mientras se aplique un arancel a la exportación, indiferente de los altos impuestos aduaneros que se puedan llegar a aplicar por parte de la administración a través de su aduana –exceptuando el caso de los aranceles prohibitivos anteriormente citados–, las empresas de los gobiernos interesados en adquirir aquellas mercancías restringidas por esta medida comercial podrán hacerlo en definitiva, indiferente incluso de que tengan que asumir en el precio la carga impositiva generada por la BA que en el país de origen se aplique por parte del gobierno central para restringir en teoría la salida de tales recursos.

Por lo cual, según lo anterior, es válido afirmar que los aranceles a la exportación de mercancías actuarán en términos generales como un mecanismo para desincentivar pero no necesariamente para impedir completamente la salida y/o exportación directa de materias primas, las cuales en muchos casos suelen ser imprescindibles por el gobierno central quien impone la medida comercial; todo ello, para abastecer la demanda interna, ya que todos estos recursos son ansiados por la industria nacional quien requiere de todos estos para su propia producción de bienes terminados, y que bien pueden ser comercializados a nivel interno o incluso con destino hacia mercados internacionales; estableciéndose de este modo

una situación de competencia favorable para todas estas empresas amparadas por el gobierno que implementa en últimas estas medidas de neoproteccionismo arancelario.

Por ello parece entonces razonable, desde la política comercial de un Estado, en primera instancia implementar BA y/o aranceles a la exportación de mercancías para restringir parcialmente el comercio de salida, ya que todos estos desincentivan la fuga de materias primas hacia otros mercados, además de que los impuestos aduaneros (Ad-valorem, específicos o compuestos) generan sucesivamente ingresos que pueden sin duda favorecer el tesoro nacional de aquellos estados que los apliquen; y en segunda instancia adoptar BNA u otras medidas distintas a los aranceles para restringir totalmente el comercio de salida; ya que efectivamente aquellos recursos que se agotan, tal y como contempla el artículo XI del GATT párrafo 2 a), pueden tornarse esenciales para la parte contratante exportadora; por lo cual en términos generales se puede deducir que todos estos mecanismos neoproteccionistas tienden a evidenciar una importancia significativa para la seguridad alimentaria y sucesivamente, por ende, para la seguridad nacional misma del país que dispone de los mismos.

De cualquier forma y retomando la idea anterior sobre la escasez y el agotamiento de los recursos, es relevante hacer referencia en que los motivos que conllevan a que los estados Miembros del sistema multilateral de comercio puedan verse tentados a implementar restricciones a la exportación –tal cual como se hizo alusión en la segunda parte concretamente en el apartado de “Causas y posibles efectos”–, en este caso puntual aplicando las denominadas BA; responden esencialmente a la constante escalada en el nivel de los precios de diversas materias primas y recursos en general, situación que llamativamente se acentúa con el paso del tiempo debido no solo a su progresivo consumo, explicado por el acelerado crecimiento de la población a nivel mundial, sino también su propio agotamiento, explicado por la naturaleza no renovable de estos *commodities*, aspectos elementales que en definitiva tienden a traer consigo como resultado un notable

déficit en su propia disponibilidad y por consiguiente a proliferar un escenario de inflación mundial (véase Esquema 7 y Esquema 8).

De esta forma respecto a la implementación de aranceles a la exportación de mercancías es trascendental hacer énfasis en que actualmente estos mecanismos se han venido haciendo más comunes con la dinámica misma del comercio internacional y que incluso algunas de estas cargas impositivas han venido sorprendentemente aplicándose y discriminándose a nivel interno –y no en frontera– sólo a materias primas o recursos destinados a la exportación, es precisamente por ello es cada vez más recurrente encontrar diversos términos técnicos que definen las medidas de esta naturaleza aplicadas a la exportación como “derechos de exportación, imposiciones de exportación, tasas de exportación, impuestos fiscales de exportación y sobrecarga de exportación”<sup>494</sup> todo ello a fin de referirse a este tipo de neoproteccionismo arancelario como política comercial restrictiva.

Incluso cabe señalar además que pese a las vacíos normativos dentro del ordenamiento jurídico del sistema multilateral de comercio –algunos de estos señalados anteriormente–, muchos de los países de la OMC han llegado efectivamente a implementar estos impuestos aduaneros para la exportación por diversos motivos entre los que sobresalen usualmente, la seguridad nacional y la seguridad alimentaria; como también por supuesto las posibilidades de elevar los ingresos del erario público. Sin embargo, es posible en definitiva concluir que solo a partir del fenómeno global en cuyo caso se generó un aumento significativo en el nivel de los precios de los alimentos y posteriormente con el inicio mismo la crisis mundial del 2009, es cuando evidentemente se ha logrado percibir en una más que notable proporción el uso de estas BA en la exportación de mercancías dentro del comercio internacional “[...] un patrón común en los países desarrollados de altos ingresos e incluso en algunos países en vía de desarrollo de ingresos medios para hacer frente a la fluctuación en los precios internacionales; fue el de implementar impuestos a la exportación en los

---

<sup>494</sup> Al respecto véase: FLIESS, Barbara y MÅRD, Tarja. Op. Cit. P 22.

productos agrícolas como una forma de complementar los ingresos del gobierno”<sup>495</sup>. Por este motivo entonces es válido afirmar que muchos países tienden cada vez más a popularizar dentro de sus políticas comerciales este tipo de medidas, las cuales parecen claramente acentuarse aún más en tiempos de crisis y que asimismo parecen ser también menos radicales respecto a las BNA, en cuyo caso en estas últimas pueden ser efectivamente restringidos en su totalidad los flujos comerciales de salida de mercancías.

De hecho poco antes la reciente crisis, algunos estudios sobre el tema concluían al respecto que poco más de una tercera parte de los Miembros de la OMC dentro del sistema multilateral de comercio, hacían uso frecuente de restricciones a la exportación expresadas concretamente en impuestos a la exportación, todo esto con miras de lograr una variedad de propósitos en materia de política comercial, tal y como sucedió con algunos países del sudeste asiático, ciertos otros países del sudeste africano, entre otros países de diversas regiones del mundo, quienes en definitiva restringen con impuestos aduaneros recursos y víveres tales como vainilla, café, pimienta, clavos de olor, algunos tipos de aceite e incluso algodón<sup>496</sup>.

Concluyentemente es clave señalar que los efectos y/o consecuencias que se generan dentro de una economía cuando un gobierno implementa aranceles a la exportación de mercancías, son precisamente la estabilización de los precios a nivel nacional, esto debido a la implementación de política comercial que puede inducir en el volumen mismo de las exportaciones, conllevando sucesivamente a que los productores nacionales que requieran de esos insumos puedan adquirirlos fácilmente y a un mejor precio de no ser por la intervención y la implementación misma de estas BA llevadas a cabo por la administración pública; de hecho lo más llamativo de todo es que todas estas empresas finalmente pueden terminar elevando su propia competitividad respecto a las empresas extranjeras que

---

<sup>495</sup> ANDERSON, Kim. Food Price Volatility: What Role for Trade Measures?, University of Adelaide, Australian National University and Centre for Economic Policy Research (CEPR), 2012, Volumen 1, N°1, P 1-39. Disponible en: [http://cid.kdi.re.kr/upload/20120921-2\\_1.pdf](http://cid.kdi.re.kr/upload/20120921-2_1.pdf) (Consultado en Septiembre de 2014).

<sup>496</sup> Al respecto véase: PIERMARTINI, Roberta Op. Cit. P 1-28.

conforman el mercado internacional; todo ello, por el solo hecho de que sus costos tienden ahora a disminuir respecto a la competencia “[...] de hecho el caso de un proveedor importante de recursos, la relación de intercambio puede ser un argumento para aplicar impuestos a la exportación de recursos naturales agotables e incrementar así el precio de las exportaciones en relación con el de las importaciones”<sup>497</sup>. Inclusive en determinadas circunstancias puntuales estas materias primas y recursos pueden ser casi que exclusivos debido a su disponibilidad y a la escasez dentro de los mercados internacionales, lo cual puede sucesivamente inducir que estas empresas obtengan una posición privilegiada como oferentes consolidándose un escenario monopolista que dejaría a la competencia por fuera del mercado.

[...] Los impuestos a la exportación y las demás medidas comerciales pueden también justificarse por la necesidad de alcanzar otros objetivos, por ejemplo hacer frente al problema de la volatilidad de los precios de los recursos naturales o del predominio de esos recursos en la economía nacional. Sin embargo, en algunos casos, el recurso de las medidas comerciales también comporta riesgos<sup>498</sup>.

De otro lado es necesario también hacer hincapié en que el papel de estos impuestos aduaneros de salida, tal cual como se había enfatizado en la primera parte de este capítulo, terminan por configurar también una ventaja exclusiva promovida por la administración estatal; ya que los aranceles a la exportación de mercancías pueden ser concebidos también como un auxilio económico en el que determinados sectores e industrias pueden terminar favoreciéndose solo por el hecho de que los estados cobren cargas impositivas que indirectamente pueden desestimular la exportación de materias primas y recursos, los cuales serán empleados en últimas por todas estas empresas; además de adquirirlos en teoría a un

---

<sup>497</sup> Véase: Informe Sobre El Comercio Mundial 2010. El comercio de recursos naturales P 12. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/anrep\\_s/world\\_trade\\_report10\\_s.pdf](http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/world_trade_report10_s.pdf) (Consultado en Abril de 2016).

<sup>498</sup> *Ibíd.* P 12.



mejor precio, ya que la oferta tenderá a ser más abundante, todo ello para finalmente transformarlos en bienes terminados.

[...] Los aranceles a la exportación actúan como un subsidio implícito para las industrias nacionales, proporcionándoles una ventaja competitiva artificial; las implicaciones económicas varían según el grado en que el país exportador puede afectar el precio del mercado mundial del producto gravado. Un proveedor con una cuota grande de mercado mundial provocará un efecto más fuerte en dicho mercado respecto a uno con una pequeña cuota. De este modo las restricciones cuantitativas, mediante la reducción de la cantidad de exportaciones, inducen también efectos similares al de los derechos de exportación<sup>499</sup>.

En cualquier caso se puede afirmar que tanto las BA como las BNA para la exportación de mercancías, pueden incidir efectivamente en el suministro interno de las materias primas de algunas empresas del sector secundario las cuales a su vez llevan a cabo bienes terminados evidentemente con mayor valor agregado; productos que incluso podrán ser exportados hacia mercados en otros países, situación que también puede conllevar claramente a mejorar los términos de intercambio dentro de comercio internacional por parte de todos aquellos países que implementen en definitiva medidas de esta naturaleza.

Por ello es válido reflexionar respecto a si con el paso del tiempo este tipo de motivaciones –entre muchas otras más que en su momento podrían seguir presentándose y que tal como la historia ya ha enseñado estarían aducidas a motivos nacionalistas y de seguridad nacional–, pueden terminar por influir de modo trascendental en la progresiva implementación de medidas de esta naturaleza dentro de las operaciones de intercambio de los mismos países, indiferente incluso de que en la actualidad los ACR hayan venido generando normas que intenten anticiparse a este tipo de acciones y políticas comerciales neoproteccionistas.

---

<sup>499</sup> JEONGHOI, Kim. Op. Cit. P 1-47.

### **3. Clasificación y tipología**

Los aranceles como carga impositiva establecida por los estados apuntan entonces a garantizar no solo la obtención de unos ingresos puntuales que en efecto pueden incidir en el aumento de las entradas pecuniarias del erario público de los estados; sino que además en este caso puntual cuando son empleados para la exportación de mercancías, pueden favorecer sucesivamente a la industria nacional cuya producción dependa de los insumos y materias primas que sean restringidas con este tipo de políticas que influyen en el precio final de los mismos, lo cual puede en definitiva desincentivar su exportación.

Las BA han sido muy comunes dentro de la historia misma de las civilizaciones y su influencia en la dinámica de los países ha sido determinante, de hecho su uso se remonta hasta la propia antigüedad, ya que este mecanismo y su adopción ha sido prácticamente la piedra angular de la política de comercio exterior de los estados, situación que ha dado origen entonces a una más que notable parangón entre el libremercado y el proteccionismo como doctrinas económicas dentro de la política comercial de cualquier Estado, todo ello particularmente desde el origen y el desarrollo de las teorías clásicas del comercio internacional.

En este sentido las BA han constituido la herramienta más popular por parte de los estados para restringir los flujos comerciales de entrada, es decir las importaciones, dado el modo en que estas pueden obstruir el comportamiento mismo de los intercambios entre los diferentes mercados, todo ello trastocando el precio de las mercancías provenientes del exterior y por consiguiente influyendo favorablemente –a partir de la intervención de los estados–, en la competitividad de la industria nacional. Según lo anterior es válido afirmar entonces que esta es la razón por la cual este tema ha sido el más recurrente dentro de las ocho rondas comerciales del GATT (Ginebra de 1947, Anecy 1949, Torquay 1951, Ginebra 1956, Dillon 1960, Kennedy 1964, Tokio 1963 y Uruguay 1986) e incluso dentro de la OMC misma la ronda de Doha de 2001; sin embargo, y pese a la más que notable

relevancia del tema, cabe exaltar que para el caso concreto de los aranceles y/o BA a la exportación de mercancías no se han logrado tampoco, al igual que con el caso de las restricciones y/o BNA a la exportación de mercancías, establecer directrices claras respecto a la implementación y uso de estas políticas comerciales.

En este orden de ideas es necesario tipificar este tipo de medidas comerciales tal cual como se ha planteado con anterioridad –concretamente en la segunda parte de esta tesis–, por lo tanto para este caso puntual respecto a las BA para la exportación es imprescindible señalar que todas estas políticas proteccionistas suelen referirse a aquel mecanismo expresado a modo de impuesto o tributo que esencialmente un Estado establece sobre las materias primas o los productos dirigidos hacia otros países.

Asimismo es necesario recalcar que este impuesto se caracteriza –tal y como puede suceder con los aranceles a la importación– por ser recaudado directamente por el gobierno central, ya sea cobrando un valor porcentual que varía sobre el precio de la mercancía (Arancel Ad-valorem), cobrando un valor puntual en función de las cantidades (Arancel Específico) o incluso cobrando un arancel que combine las dos maneras anteriores (Arancel Mixto o Compuesto) el cual en definitiva puede concebirse como un mecanismo significativamente restrictivo y que dependiendo de su tope puede configurarse como un arancel prohibitivo.

[...] un arancel a la exportación se concibe como impuesto que se recauda sobre las mercancías o materias primas en el momento de dejar un territorio aduanero; por lo tanto este impuesto se puede establecer en un Ad-valorem o en formas distintas, como los impuestos específicos y demás. Otras terminologías equivalentes a impuesto a la exportación incluyen arancel de exportación, derechos de exportación, tasa de exportación, sobrecarga de exportación e incluso en algunos países se utiliza el término "imposición". En los países de habla francesa, se utiliza a menudo el término "impuesto de salida" *droit de*

*sortie* esto ya que el impuesto a la exportación es generalmente administrado y recaudado por las aduanas pero pueden presentarse excepciones<sup>500</sup>.

Cabe destacar que dentro de los estudios de la UNCTAD y la OCDE se han logrado identificar distintas alternativas las cuales pueden circunscribirse puntualmente a cinco (5) tipos de medidas distintas (véase Esquema 16), todo esto respecto al como los estados aplican BA para la exportación de mercancías –indiferente de que siempre los tipos sean Ad-valorem, Específicos y Mixtos o compuestos–; por consiguiente es válido afirmar entonces que existen diversas categorías o maneras de tipificar los impuestos de exportación, según el cómo los gobiernos centrales en cada país los recaudan, ya que no todos los impuestos de esta naturaleza son aplicados por a las mercancías en frontera cuando efectivamente van a ser destinados hacia otros mercados foráneos o no siempre las BA arancelarios son permanentes en términos tiempo.

Y aunque si bien es cierto que estos impuestos a la exportación se pueden matizar de muchas formas, todas estas tienen en común que económicamente pueden generar ingresos adicionales para el Estado además de garantizar el suministro interno de algunas materias primas y recursos naturales puntuales; lo que en definitiva redundaría en un beneficio para ciertas empresas configurándose de este modo políticas proteccionistas de carácter arancelario.

### Esquema 16

#### Neoproteccionismo arancelario a las exportaciones desde lo estudios de UNCTAD y OCDE.

Medida	Definición	Ejemplo
<b>Derecho a la exportación</b>	Impuesto que se recauda sobre las mercancías o materias primas	<i>Se aplica un arancel para las mercancías que son vendidas desde un país hacia cualquier otro</i>

<sup>500</sup> SOLLEDER, Olga. Trade Effects of Export Taxes. Graduate Institute of International Studies, 2013, Volumen 1, N° 8, P 1-34. Disponible en: [http://graduateinstitute.ch/files/live/sites/iheid/files/sites/international\\_economics/shared/international\\_economics/publications/working%20papers/2013/HEIDWP08-2013.pdf](http://graduateinstitute.ch/files/live/sites/iheid/files/sites/international_economics/shared/international_economics/publications/working%20papers/2013/HEIDWP08-2013.pdf) (Consultado en Septiembre de 2014).

	en el momento en que dejen un territorio aduanero.	<i>país.</i>
<b>Impuesto fiscal sobre las exportaciones</b>	Impuesto que no se paga en la frontera y que sólo se aplica o discrimina bienes o productos destinados a la exportación.	<i>Cuando los impuestos a las ventas que cobra el gobierno son mayores para los bienes o materias primas destinadas a la exportación, que cuando se ofrecen estos bienes o mercancías para la venta en el mercado interno.</i>
<b>Sobretasa de exportación</b>	Impuesto que se recauda sobre las mercancías en el momento de salir del territorio aduanero, y que se aplica, adicionalmente, a parte del arancel de exportación normal.	<i>Un recargo de USD 10 es aplicado por determinado gobierno en cada tonelada de mercancía exportada.</i>
<b>Referencia de los precios de Exportación/ Precio mínimo para las exportaciones</b>	Un precio mínimo permisible para una mercancía que se exporta; este puede ser utilizado como una base para calcular los impuestos a la exportación.	<i>Se determina un precio mínimo de venta lo cual puede generar que dicho aumento la base para el cobro de gravámenes o incluso que los precios sean más altos de lo que en teoría podrán ser vendidos.</i>
<b>Impuesto a la exportación temporal</b>	Impuesto aplicado de manera momentánea, por lo general durante menos de un año, con una fecha de finalización definida.	<i>Se implementa un arancel en un periodo concreto a fin de corregir una situación puntual en la economía local.</i>

NOTAS: En la tabla se pueden apreciar las diferentes formas en que las BA que se suelen emplear en términos generales para restringir la exportación implementando impuestos o cargas impositivas sobre las mercancías. Cabe destacar que cualquiera de estas pueden ser de tipo Ad-valorem, Mixtas o Específicas.

FUENTE: Elaboración propia con datos de UNCTAD Classification of non-tariff measures Páginas 43-46, Disponible en: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab20122\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab20122_en.pdf) y datos la OCDE Taking Stock of Measures Restricting the Export of Raw Materials ANALYSIS OF OECD INVENTORY DATA Páginas 24-25 Disponible en: <http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=TAD/TC/WP%282012%2917/FINAL&docLanguage=En> y en Trade Effects of Export Taxes Páginas 31-31. Disponible en: [http://graduateinstitute.ch/files/live/sites/iheid/files/sites/international\\_economics/shared/international\\_economics/publications/working%20papers/2013/HEIDWP08-2013.pdf](http://graduateinstitute.ch/files/live/sites/iheid/files/sites/international_economics/shared/international_economics/publications/working%20papers/2013/HEIDWP08-2013.pdf) (Consultado en Septiembre de 2014)

Es importante agregar que aunque todas estas cargas impositivas y aranceles para la exportación de mercancías no son tan numerosos y variados como las BNA y/o MNA; es claro que estas afectan directamente el precio de la mercancía que se dirige hacia otro territorio aduanero nacional. En cualquier caso indiferente de que estos obstáculos hayan sido históricamente comunes dentro de las prácticas comerciales llevadas en el pasado durante el periodo mismo de la antigüedad, es determinante entender que más de diez y siete siglos después, durante el surgimiento y ascenso de las teorías clásicas de comercio internacional, la implementación de BA se convirtieron en un mecanismo contradictorio a la lógica de los países de vender más hacia el exterior, todo esto considerando todos los beneficios que pueden traer para los países y especialmente para el comercio internacional, vender productos en los cuales se posean ventajas absolutas y en donde exista una mayor productividad.

No obstante, casi tres siglos después, estas medidas tienden a retomar un importante dentro de la política comercial de los países ya que tales obstáculos pueden incidir en la competitividad misma de las exportaciones en ciertos productos que requieren de materias primas y recursos que tienden con el tiempo a hacerse cada vez más escasos y limitados en el mercado internacional.

#### **4. Identificación de casos dentro del sistema multilateral de comercio**

En efecto tal y como anteriormente se hizo énfasis, las BA a la exportación de mercancías no lograron generar dentro del mismo régimen jurídico de los estados contratantes del GATT –es decir, antes de la formalización del sistema multilateral de comercio–, ningún tipo de diferencia comercial (véase Esquema 5) ya que tanto los casos BISD II/28 de 1949, BISD 35S/98 de 1986 y BISD 37S/200 de 1990 fueron todos litigios concernientes exclusivamente al tema de BNA; por lo cual en términos generales se puede afirmar que solo tras la configuración de la OMC –concretamente en los últimos diecinueve años–, es

que se han hecho presentes casos relacionadas con neoproteccionismo inverso asociado a BA, en donde precisamente son implementados aranceles aduaneros a la exportación.

Es entonces bajo la lógica anterior que se puede inferir que tras la configuración de la OMC en 1995 –y con está la formalización del sistema multilateral de comercio–, es que se hacen manifiestos casos puntuales en donde algunos países Miembros interponen diferencias ante el OSD, ya que desde la posición particular de cada uno de éstos, se asume que están siendo violadas las disposiciones del GATT de 1994.

Por lo tanto –tal cual como se había señalado– es en casi estas dos últimas décadas en donde se logran reconocer un total de seis (6) diferencias, interpuestas curiosamente todas en contra de la República Popular China y alusivas esencialmente al tema de BA como tema central; no obstante, cabe agregar que dentro de los mismos casos paralelamente se pueden encontrar inmiscuidos también asuntos referentes a BNA, ya que en definitiva se ha logrado demostrar por parte del Grupo Especial de la OMC, quien ha analizado todas y cada una de estas diferencias, que concretamente las diferencias DS394, DS395, DS398, DS431, DS432 y DS433, que el gobierno Chino ha implementado dentro de sus políticas comerciales tales como contingentes de exportación es decir restricciones a las cantidades totales que pueden exportarse<sup>501</sup>.

De esta manera y en términos generales es válido reconocer también que en las diferencias presentadas en contra de China, todas estas tienen que ver con limitaciones interpuestas por el gobierno central de ese país –incluso algunas de estas restricciones se presume que no han sido publicadas–; todo ello, a la exportación de *commodities* y/o distintas formas de materias primas en donde se destacan las denominadas tierras raras tales como bauxita, coque, espato flúor, magnesio, manganeso, carburo de silicio, silicio metálico, fósforo amarillo, cinc entre otras materias primas más de este tipo; en cuyo caso sobresale la más

---

<sup>501</sup> Al respecto véase: Al respecto véase: Las diferencias. Lista cronológica de las diferencias. Op. Cit.

que significativa participación a escala mundial en la producción total del gigante asiático sobre todos estos recursos escasos<sup>502</sup>.

En este orden de ideas y considerando todo lo anterior se destaca entonces en primer lugar la diferencia DS394 de 2009 en cuyo caso los Estados Unidos, tras la previa celebración de consultas en ese mismo año, actúan como reclamante ante el OSD alegando de que la República Popular China, está llevando a cabo aproximadamente 32 medidas y/o restricciones relativas a la exportación de diversas materias primas –como bien se ha señalado anteriormente– las cuales en definitiva terminan atentando contra diversos artículos del GATT de 1994 entre los que se destacan, el artículo VIII “Derechos y formalidades referentes a la importación y a la exportación”, el artículo X “Publicación y aplicación de los reglamentos comerciales” y XI “Eliminación general de las restricciones cuantitativas”. Además de algunos otros apartados de normas concretas inherentes a las responsabilidades de la República Popular China, esto cuando decide hacer parte del sistema multilateral de comercio en lo que denomina OMC plus; por lo tanto estos párrafos en cuestión son “[...] el 1 y 2 de la sección 5, el párrafo 2 de la sección 8 y el párrafo 3 de la sección 11 de la Parte I del Protocolo de Adhesión de la República Popular China, así como las obligaciones que corresponden a China en virtud de las disposiciones del párrafo 2 de la sección 1 de la Parte I del Protocolo de Adhesión (que incorporan los compromisos enunciados en los párrafos 83, 84, 162 y 165 del informe del Grupo de Trabajo sobre la Adhesión de China)”<sup>503</sup>.

Sucesivamente sobre este caso es preciso señalar también que según el mismo resumen de las constataciones principales llevado a cabo por el Grupo Especial, China en efecto está aplicando BA para la exportación de estas materias primas y recursos naturales en menoscabo de compromisos previos establecidos concretamente en virtud del Protocolo de

---

<sup>502</sup> Al respecto véase: HUMPHRIES, Marc. Op. Cit. P 1-31.

<sup>503</sup> Al respecto véase: Las diferencias. Lista cronológica de las diferencias DS394 Medidas relativas a la exportación de diversas materias primas. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/cases\\_s/ds394\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds394_s.htm) (Consultado en Abril de 2015).



Adhesión que firmó durante su ingreso a la OMC; incluso el mismo Grupo Especial respecto al caso agrega que si China pudiera invocar determinadas excepciones, establecidas en el ordenamiento jurídico del GATT y demás textos complementarios, para justificar sus derechos de exportación, este país no habría logrado cumplir consecuentemente y en definitiva los requisitos de esas excepciones. Ni siquiera cuando se empleó el argumento de que todas estas BA para la exportación estaban cabalmente justificadas dentro del GATT, concretamente por medio del artículo XX “Excepciones generales” apartado g) alusivo puntualmente a la conservación de recursos naturales agotables, ya que China no logro efectivamente demostrar que todas estas medidas aplicadas a la exportación de mercancías eran igualmente emuladas o reproducidas en el mercado nacional a fin de garantizar en efecto su conservación<sup>504</sup>.

Posteriormente tras el fallo del Grupo Especial asignado para el caso, en 2011 la República Popular China decide establecer una apelación formal ante el OSD basándose en el hecho de que el informe del Grupo Especial manifestaba determinadas cuestiones de derecho e interpretaciones jurídicas que debían ser analizadas más a fondo y las cuales afectaban y en efecto se tornaban no favorables para los intereses de ese país. Llamativamente este mismo procedimiento es llevado a cabo también por los Estados Unidos, quien desde su propia apreciación, consideraba asimismo que se habían presentado algunas interpretaciones no favorables a sus propios intereses en el informe establecido por parte del Grupo Especial<sup>505</sup>.

Igualmente se destaca en segundo lugar la diferencia DS395 de 2009 en donde las Comunidades Europeas establecen una solicitud de consultas, y en donde además tal cual como sucedió en el caso anterior, se termina llegando en definitiva a una diferencia ante el OSD. Todo esto alegando en esencia y prácticamente bajo los mismos argumentos empleados en la diferencia DS394 de 2009, que la República Popular China está

---

<sup>504</sup> *Ibíd.*

<sup>505</sup> Al respecto véase: Las diferencias. Lista cronológica de las diferencias DS395 Medidas relativas a la exportación de diversas materias primas. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/cases\\_s/ds395\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds395_s.htm) (Consultado en Abril de 2016).

incumpliendo diversos compromisos asociados no solo a las normas del GATT, tal cual como sucede con el artículo VIII “Derechos y formalidades referentes a la importación y a la exportación” párrafos 1 y 4, el artículo X “Publicación y aplicación de los reglamentos comerciales” párrafos 1 y 3, y el artículo XI “Eliminación general de las restricciones cuantitativas” párrafo 1; sino que además el país y gigante asiático está omitiendo otros compromisos especiales referentes al protocolo de adhesión, justo como sucedió en el caso anterior, todo esto debido a que China se comprometió en este documento a no emplear BA soportándose en el artículo XX “Excepciones generales” del GATT.

En general esta diferencia termina básicamente similar a la diferencia DS394 de 2009 ya que China aunque insistió que sus contingentes y derechos de exportación eran necesarios para la protección de la salud de sus ciudadanos conforme con el artículo XX “Excepciones generales” párrafo b). No obstante, China no pudo demostrar que tanto sus derechos y contingentes de exportación darían lugar a la reducción de la contaminación a corto o largo plazo y por lo tanto que contribuyeran a mejorar la salud de su población. Asimismo se logró demostrar que efectivamente China estaba empleando mecanismos proteccionistas expresados en derechos de exportación, contingentes de exportación, prescripciones en materia de precios mínimos de exportación, prescripciones en materia de licencias de exportación entre otros mecanismos.

Asimismo y al respecto los reclamantes identificaron una notable multiplicidad de medidas más que presuntamente eran contrarias al derecho de la OMC y terminaron por alegar “[...] que esas limitaciones a la exportación, así como aspectos de la administración y asignación de determinadas medidas eran incompatibles con los compromisos contraídos por China con arreglo al Protocolo de Adhesión de China y el informe del Grupo de Trabajo sobre la Adhesión de China, y con el párrafo 1 a) del artículo VIII, los párrafos 1 y 3 a) del artículo X y el párrafo 1 del artículo XI del GATT de 1994”<sup>506</sup>.

---

<sup>506</sup> *Ibíd.*

Tras la decisión del Grupo Especial China notificó al OSD en 2011 su decisión de apelar contra determinadas cuestiones de derecho e interpretaciones jurídicas contenidas en el informe del Grupo Especial al igual que lo hace Estados Unidos –quien actuaba como tercero en el proceso– ya que este considera que también se presentaron detalles a esclarecer en la interpretación del Grupo Especial. Por ello el Órgano de Apelación notifica finalmente en octubre de ese mismo año al OSD que debido a la significativa envergadura apelación que comprende numerosas y complejas cuestiones planteadas tanto por China como por cada uno de los otros tres apelantes, el Órgano de Apelación no podrá distribuir su informe en un plazo de 90 días si no en un plazo mayor<sup>507</sup>.

En tercer lugar se encuentra la diferencia DS398 de 2009 en donde México arguye frente a la República Popular China que están siendo llevadas a cabo prácticas comerciales indebidas, por parte de este último país, todo ello dentro del ordenamiento jurídico del sistema multilateral de comercio; entre las que se destacan 32 tipos de mecanismos distintos además de otras posibles medidas que en su defecto no han sido publicadas por parte de China. Por lo tanto, y considerando esencialmente los mismos argumentos que en todos los anteriores casos, México al plantear la celebración de consultas y tras el posterior establecimiento del Grupo Especial ha decidido justificar su posición soportándose en los artículos VIII “Derechos y formalidades referentes a la importación y a la exportación”, X “Publicación y aplicación de los reglamentos comerciales” y XI “Eliminación general de las restricciones cuantitativas” del GATT<sup>508</sup>.

De este modo tras la decisión del Grupo Especial en 2011 en donde se cuestionan las prácticas comerciales llevadas a cabo por China, se establecen igualmente –como en los casos anteriores– apelaciones formales por parte de los dos países participes de la diferencia, todo ello con el fin de esclarecer más a fondo toda la situación. Esto tras

---

<sup>507</sup> *Ibíd.*

<sup>508</sup> Al respecto véase: Las diferencias. Lista cronológica de las diferencias DS398 Medidas relativas a la exportación de diversas materias primas. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/cases\\_s/ds398\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds398_s.htm) (Consultado en Abril de 2016).

considerarse en ambos casos que existían cuestiones de derecho e interpretaciones jurídicas contenidas en el informe del Grupo Especial que debían ser abordadas nuevamente.

En cuarto lugar la diferencia DS431 de 2012 plantea un nuevo desacuerdo comercial por parte de los Estados Unidos frente a la República Popular China, en donde el primero acusa al segundo de llevar a cabo prácticas comerciales restrictivas tales como derechos de exportación sobre diversas formas de tierras raras tales como molibdeno y volframio (tungsteno). También políticas restrictivas tales como contingentes a la exportación, en donde China impone límites cuantitativos a las cantidad de tierras raras, justo como sucede con el volframio (tungsteno) y molibdeno que según la reglamentación de ese país solo puede exportarse en un período determinado. Dentro de este caso también se reportaron políticas restrictivas tales como el derecho a tener actividades comerciales y aplicación de salvaguardias en este tipo de materias primas.

En este sentido y teniendo en cuenta todo lo anterior todas estas medidas parecen ser, según el informe definitivo del Grupo Especial, incompatibles con los artículos VII “Valoración en aduana”, VIII “Derechos y formalidades referentes a la importación y a la exportación”, X “Publicación y aplicación de los reglamentos comerciales” y finalmente el artículo XI “Eliminación general de las restricciones cuantitativas” del GATT. Además de incumplir otros compromisos establecidos en los párrafos A 2) y C) 1 de la sección 2, los párrafos 1 y 2 de la sección 5, el párrafo 2 de la sección 7, el párrafo 2 de la sección 8 y el párrafo 3 de la sección 1 del Protocolo de Adhesión<sup>509</sup>.

Por lo tanto el Grupo Especial establece en definitiva un informe en donde los intereses de China no son favorecidos y aunque este país no estableció ninguna apelación formal frente a las conclusiones definitivas de dicho grupo; es clave señalar que China si terminó por solicitar aclaraciones puntuales con respecto a la relación sistémica que existe entre

---

<sup>509</sup> Al respecto véase: Las diferencias. Lista cronológica de las diferencias DS431 Medidas relacionadas con la exportación de tierras raras, volframio (tungsteno) y molibdeno. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/cases\\_s/ds431\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds431_s.htm) (Consultado en Abril de 2016).

disposiciones específicas del Protocolo de Adhesión de China y otros Acuerdos de la OMC, además de solicitar también aclaraciones con respecto a los derechos de los Miembros de la OMC a proteger y conservar sus recursos naturales agotables dado que este fue precisamente uno de los argumentos que empleó China para justificar sus políticas proteccionistas aplicadas para la exportación de mercancías<sup>510</sup>.

En quinto lugar se reconoce puntualmente la diferencia DS432 de 2012 en donde la Unión Europea solicita una celebración de consultas ante con China el OSD exactamente por las circunstancias presentes en el caso anterior con los Estados Unidos; todo ello, invocándose exactamente la violación de las mismas normas del GATT y los mismos apartados del Protocolo de Adhesión de China a la OMC<sup>511</sup>.

Finalmente en sexto lugar se encuentra la diferencia DS433 de 2012 en donde Japón igualmente plantea la posibilidad de celebrar consultas, ya que este país al igual que Estados Unidos y la Unión Europea, este último como bloque comercial, consideran que China está llevando a cabo prácticas comerciales improcedentes dentro del ordenamiento jurídico del sistema multilateral de comercio, ya que concretamente está violando algunos artículos del GATT como son el VII “Valoración en aduana”, VIII “Derechos y formalidades referentes a la importación y a la exportación”, X “Publicación y aplicación de los reglamentos comerciales” y finalmente el artículo XI “Eliminación general de las restricciones cuantitativas” del GATT. Además de incumplir otros compromisos establecidos en los párrafos A 2) y C) 1 de la sección 2, los párrafos 1 y 2 de la sección 5, el párrafo 2 de la sección 7, el párrafo 2 de la sección 8 y el párrafo 3 de la sección 1 del

---

<sup>510</sup> *Ibíd.*

<sup>511</sup> Al respecto véase: Las diferencias. Lista cronológica de las diferencias DS432 Medidas relacionadas con la exportación de tierras raras, volframio (tungsteno) y molibdeno. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/cases\\_s/ds432\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds432_s.htm) (Consultado en Abril de 2016).

Protocolo de Adhesión<sup>512</sup> en donde la mayoría de estos en general hacen referencia específicamente al compromiso de la República Popular China.<sup>513</sup>

### Esquema 17

#### Resumen de las diferencias asociadas a Neoproteccionismo arancelario dentro de la OMC

Diferencia	Año	Tipología del Proteccionismo	Normas Inmiscuidas	Demandante	Demandado	Mercancía
DS394	2009	BA e incluso BNA	Artículos VII, VIII, X y XI (GATT) Protocolo de Adhesión.	Estados Unidos	China	Tierras raras
DS395	2009	BA e incluso BNA	Artículos VII, VIII, X y XI (GATT) Protocolo de Adhesión.	Comunidades Europeas	China	Tierras raras
DS398	2009	BA e incluso BNA	Artículos VII, VIII, X y XI (GATT) Protocolo de Adhesión.	México	China	Tierras raras
DS431	2012	BA e incluso BNA	Artículos VII, VIII, X y XI (GATT) Protocolo de Adhesión.	Estados Unidos	China	Tierras raras
DS432	2012	BA e incluso BNA	Artículos VII, VIII, X y XI (GATT) Protocolo de Adhesión.	Unión Europea	China	Tierras raras
DS433	2012	BA e incluso BNA	Artículos VII, VIII, X y XI (GATT) Protocolo de Adhesión.	Japón	China	Tierras raras

NOTAS: En la presente tabla se pueden apreciar el total de diferencias establecidas por los estados miembros tras la creación de la OMC. El total de diferencias alusivas a

<sup>512</sup> Véase: Los protocolos de adhesión de los nuevos Miembros desde 1995, incluidos los compromisos relativos a las mercancías y los servicios; Protocolo de Adhesión China: [docsonline.wto.org/imrd/directdoc.asp?DDFDdocuments/v/WT/L/432.doc](http://docsonline.wto.org/imrd/directdoc.asp?DDFDdocuments/v/WT/L/432.doc) (Consultado en Abril de 2015).

<sup>513</sup> Al respecto véase: Las diferencias. Lista cronológica de las diferencias DS433 Medidas relacionadas con la exportación de tierras raras, volframio (tungsteno) y molibdeno. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/cases\\_s/ds433\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds433_s.htm) (Consultado en Abril de 2015).

neoproteccionismo arancelario para este caso fue de tan solo seis (6) casos, en los cuales China ha sido exclusivamente el único país demandado por este tipo de medidas. Al respecto véase: Diferencias planteadas en el marco del GATT. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/dispu\\_status\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_status_s.htm) (Consultado en Noviembre de 2014).

Es importante anotar que tras llevarse a cabo un pronunciamiento oficial del OSD de conformidad con las disposiciones de la normativa misma de entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias<sup>514</sup>; se presentaron entonces diversas recomendaciones a la República Popular China –según el informe definitivo del Grupo Especial–, todo ello considerando que las prácticas de este país efectivamente restringen la exportación de materias primas y en consecuencia son incompatibles con las normas del GATT, los demás textos jurídicos e incluso con los compromisos previamente adquiridos dentro de su Protocolo de Adhesión afectando así la dinámica comercial y particularmente menoscabando los intereses de distintos países Miembros de la OMC<sup>515</sup>. Igualmente respecto a toda esta situación cabe hacer hincapié que dada la similitud de los tres primeros casos anteriores, tanto la diferencia DS394, como las diferencias DS395 y DS398; el OSD decidió establecer un Grupo Especial único conforme al artículo 9 del ESD para que examinara paralelamente y en contexto todos los casos.

Cuando varios Miembros soliciten el establecimiento de sendos grupos especiales en relación con un mismo asunto, se podrá establecer un único grupo

---

<sup>514</sup> Los estados Miembros del Sistema Multilateral de Comercio, cuando procede una diferencia, deben seguir una serie de instrucciones puntuales y además cumplir cabalmente un entramado normativo puntual el cual se denomina Entendimiento Relativo a Solución de Diferencias (ESD). En este sentido sus 27 artículos se encargan de delimitar, en términos generales, el modo y/o el conducto regular en el que los países Miembros de la OMC deben llevar a cabo, la formalización de las diferencias acorde a los derechos y obligaciones dimanantes de las disposiciones del GATT y los demás textos jurídicos complementarios; todo ello, en lo referente al ámbito de aplicación de tales normas, su administración, las disposiciones generales, las consultas, los buenos oficios, conciliación y mediación, entre muchos otros aspectos más concernientes al funcionamiento operativo del OSD. Al respecto véase Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias, Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/28-dsu.pdf](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/28-dsu.pdf) (Consultado en Abril de 2016).

<sup>515</sup> Véase también: Las diferencias. Lista cronológica de las diferencias DS398 Medidas relativas a la exportación de diversas materias primas, Op. Cit.

especial para examinar las reclamaciones tomando en consideración los derechos de todos los Miembros interesados. Siempre que sea posible, se deberá establecer un grupo especial único para examinar tales reclamaciones<sup>516</sup>.

Sucesivamente tras el informe del Grupo Especial China solicita asimismo al OSD en el año 2011 su decisión de apelar contra determinadas cuestiones de derecho e interpretaciones jurídicas contenidas en tal decisión; no obstante, el Órgano de Apelación confirmó la recomendación del Grupo Especial de que China debía acomodar sus prácticas comerciales tanto las medidas relativas a los derechos de exportación y los contingentes de exportación de acuerdo con sus obligaciones en el marco de la OMC, de tal forma que las medidas en cuestión no actuaran de modo que suscitaran un resultado incompatible con el ordenamiento jurídico de la OMC. En este mismo sentido el Órgano de Apelación demostró también que el informe del Grupo Especial era congruente, ya que no hay fundamento alguno dentro del Protocolo de Adhesión de China que permita aplicar el artículo XX del GATT de 1994 y sobre todo que pueda ser empleado para justificar un incumplimiento de su obligación de eliminar los derechos de exportación además de otras restricciones a la exportación<sup>517</sup>.

De esta manera tras ser alcanzados todos los procedimientos e instancias de apelación permitidas para esclarecer la diferencia, la República Popular China finalmente en 2012 decide adoptar el informe del Órgano de Apelación y el informe del Grupo Especial con los ajustes llevados a cabo. Igualmente China informó sobre su intención de aplicar las recomendaciones y resoluciones del OSD; sin embargo, advirtió sobre la necesidad de un plazo prudencial para implementar dichas recomendaciones<sup>518</sup>.

---

<sup>516</sup> Al respecto: véase Artículo 9, Procedimiento aplicable en caso de pluralidad de partes reclamantes, Párrafo 1 del Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias. Op. Cit.

<sup>517</sup> Véase: Las diferencias. Lista cronológica de las diferencias DS398 Medidas relativas a la exportación de diversas materias primas, Op. Cit.

<sup>518</sup> *Ibíd.*



Es así como se puede aseverar entonces que desde la perspectiva de la OMC este tipo de políticas comerciales en lo que respecta a neoproteccionismo arancelario y/o aranceles a la exportación de mercancías, solo pueden ser válidas esencialmente bajo el amparo del artículo XX del GATT “Excepciones generales”; ya que en efecto pueden ser aplicadas ciertas medidas especiales siempre y cuando estas no constituyan una discriminación arbitraria e injustificable o puntualmente una restricción encubierta al comercio internacional. Es así como en este orden de ideas el párrafo b) sostiene que tales medidas serán legítimas siempre y cuando sean “necesarias para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales”<sup>519</sup>.

De hecho cabe señalar que tras la formalización de las seis diferencias sobre este tema (véase la Tabla N°17) la defensa de la República Popular China se basó particularmente bajo este argumento anterior; no obstante, para todos estos casos el Grupo Especial encargado, tal y como se pudo apreciar, determinó en últimas que los derechos de exportación de China no eran necesarios para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales además de que ninguno de los productos en cuestión como son las tierras raras, volframio (tungsteno) y molibdeno, están incluidos en el Protocolo de Adhesión<sup>520</sup>. Por lo tanto y en definitiva se puede concluir que China no está facultada a imponer los derechos de exportación<sup>521</sup> y que asimismo toda esta situación puede suponer el establecimiento de jurisprudencia al respecto y un precedente importante en torno al tema, todo ello considerando que este tipo de prácticas con el tiempo pueden llegar a acentuarse mucho más.

---

<sup>519</sup> Véase al respecto: El GATT Artículo XX apartado g) “Excepciones generales” Op. Cit.

<sup>520</sup> Tras el ingreso de la República Popular China a la OMC el 11 de diciembre de 2001 se oficializó en el Protocolo de adhesión, concretamente en el Anexo 6, cuales son los 84 productos que exclusivamente están sujetos a derechos y/o gravámenes de exportación; asimismo cabe anotar que dentro de estas BA el arancel mínimo contemplado fue de 20% para productos tales como anguilas vivas y algunos minerales convencionales; mientras que el arancel máximo fue de 50% para productos minerales de estaño y sus concentrados. Al respecto véase también: Protocolos de adhesión de los nuevos Miembros desde 1995, incluidos los compromisos relativos a las mercancías y los servicios. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/acc\\_s/completeacc\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/acc_s/completeacc_s.htm) (Consultado en Abril de 2016).

<sup>521</sup> Véase: Las diferencias. Lista cronológica de las diferencias DS433 Medidas relativas a la exportación de diversas materias primas. Op. Cit.

## 5. La OMC y los aranceles a la exportación

Desde la creación misma del denominado GATT la posición del ese entonces incipiente sistema multilateral de comercio parecía evidenciar la existencia de algunos vacíos que quizás con nuevas rondas de negociación posteriores a Ginebra 1947, como las que se presentaron en su momento con Annecy 1949, Torquay 1951, Ginebra 1956, Dillon 1961, Kennedy 1967, Tokio 1973 y Uruguay 1986; podrían ser atendidos para lograr en definitiva una posible solución a tales zonas grises e inconvenientes normativos. Todo esto debido a que, en teoría, dentro de estas rondas debían ser discutidos más a fondo y solucionados vía consenso entre los estados Miembros todos estos asuntos incluyendo particularmente el tema concreto de los aranceles a la exportación de mercancías.

No obstante, pese a la necesidad y los esfuerzos que pudieron llegar a darse en torno al desarrollo de un ordenamiento jurídico específico para las BA sobre la exportación; la realidad parece mostrar que no se han logrado presentar soluciones contundentes para regular en sentido estricto esta problemática que en la actualidad se ha intentado manejar con mecanismos como cláusulas en los ACR<sup>522</sup>, compromisos explícitos en los protocolos de adhesión para los nuevos Miembros del OMC entre otras iniciáticas similares.

De hecho en la actualidad el principal espectro normativo de la OMC dentro del sistema multilateral de comercio, concretamente el GATT de 1947 y sus respectivas enmiendas de 1994; además de todos los textos jurídicos complementarios que fueron significativamente robustecidos por las contribuciones y aportes de la ronda de Uruguay en cuyo caso

---

<sup>522</sup> En el caso del texto constitutivo del TLC Chile y Canadá, por ejemplo, dentro de su contenido se sostiene que en los casos en que una Parte adopte o mantenga una prohibición o restricción –entiéndase también este último concepto de restricción como el posible uso de aranceles y/o BA- a la importación o exportación de bienes desde o hacia un país que no sea Parte; ninguna disposición del presente Tratado se interpretará en el sentido de impedirle limitar o prohibir la importación de los bienes del país que no sea Parte desde territorio de la otra Parte. Al respecto véase: Texto del tratado de libre comercio Chile - Canadá Sección III - Medidas no arancelarias Artículo C-08: Restricciones a la importación y a la exportación. Op. Cit. P 15.

resultaron además la mayoría de acuerdos de la OMC<sup>523</sup>, parecen en términos generales y concluyentemente quedarse cortos en torno al cómo deben ser manejados por parte de todos sus países Miembros los aranceles a la exportación de mercancías.

De todos modos e indiferente del planteamiento anterior, es preciso reconocer que pese a estas presuntas falencias en el cómo se encuentran regularizadas las BA y/o aranceles para la exportación de mercancías, los países pueden de todos modos acordar mecanismos jurídicos para lograr establecer dentro de su comercio exterior alternativas más claras que permitan regular con mayor precisión el tema de los aranceles a la exportación dadas las aparentes carencias del sistema multilateral de comercio “[...] si bien las normas generales de la OMC no sancionan la aplicación de impuestos a la exportación por parte de los Miembros, éstos pueden acordar compromisos legalmente vinculantes sobre este respecto, como ya lo han hecho varios países de reciente adhesión, incluyendo a China y diversos países más”<sup>524</sup>.

De hecho tal y como precisamente se apuntó con anterioridad es importante hacer énfasis en que estas nuevas condiciones en los protocolos de adhesión de los nuevos países Miembros de la OMC, no son los únicos mecanismos que se emplean en la actualidad para regularizar el neoproteccionismo arancelario y no arancelario para la exportación de mercancías; ya que por supuesto los países han venido empleando cláusulas al momento de firmar ACR además de otras iniciativas mucho más formales que se discuten actualmente dentro del sistema multilateral de comercio precisamente como se demostró en apartados anteriores.

[...] como parte del Programa de Doha para el Desarrollo, algunos Miembros han propuesto elaborar un nuevo acuerdo multilateral sobre impuestos a la exportación. A pesar de que se ha hablado de demandar a los impuestos a la exportación considerados como prohibiciones de facto a la exportación o

---

<sup>523</sup> Textos Jurídicos de la OMC Párrafo 1. Op. Cit.

<sup>524</sup> CROSBY, Daniel. Op. Cit.

subvenciones indirectas, la mayoría de los observadores parece estar de acuerdo en que los impuestos a la exportación siguen siendo uno de los últimos aspectos relevantes de las políticas comerciales multilaterales<sup>525</sup>.

Consecuentemente y en este orden de ideas el asunto de que dentro de la OMC se definan con mayor contundencia las reglas de juego para las BNA y BA en la exportación de mercancías y particularmente en los productos agrícolas, tiende a tomar cada vez mayor relevancia a través del tiempo, ya que han habido propuestas dentro de la compleja Ronda de Doha, en las que países como Estados Unidos han planteado en términos generales prohibir la utilización de aranceles a la exportación, incluidos los impuestos aduaneros diferenciales a la exportación, con objeto de conseguir una ventaja competitiva o con fines de ordenación de la oferta<sup>526</sup>.

Otro país que se ha pronunciado al respecto es Japón quien plantea la posibilidad de cambiar todas las prohibiciones y restricciones a la exportación, sustituyéndolas por impuestos aduaneros y/o aranceles sobre las exportaciones además de consolidar tales aranceles<sup>527</sup>. En este mismo sentido los países del Grupo de Cairns<sup>528</sup> han sugerido formular

---

<sup>525</sup> *Ibíd.*

<sup>526</sup> Al respecto véase: Negociaciones sobre la agricultura: información general. Negociaciones sobre la agricultura: información general 2005. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/agric\\_s/negoti\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/agric_s/negoti_s.htm) (Consultado en Abril de 2016) y Véase también: Restricciones e impuestos a la exportación, Estados Unidos: propuesta global. Propuesta para la reforma global a largo plazo del comercio de productos agropecuarios comunicación de los Estados Unidos G/AG/NG/W/15, 2000, P 3, Disponible en: <http://docsonline.wto.org/imrd/directdoc.asp?DDFDdocuments/v/G/AG/NGW15.doc> (Consultado en Diciembre de 2014).

<sup>527</sup> Al respecto véase: Negociaciones sobre la agricultura: información general, Restricciones e impuestos a la exportación, Japón: propuesta. Propuesta de negociación presentada por el Japón en relación con las negociaciones de la OMC sobre la agricultura G/AG/NG/W/91, 2000, P 18, Disponible en: [docsonline.wto.org/imrd/directdoc.asp?DDFDdocuments/v/G/AG/NGW91.doc](http://docsonline.wto.org/imrd/directdoc.asp?DDFDdocuments/v/G/AG/NGW91.doc) (Consultado en Diciembre de 2014).

<sup>528</sup> El Grupo Cairns se refiere a los países procedentes del mundo desarrollado y en vía de desarrollo que en 1986 se reunieron en la ciudad de Australia, todo ello cuando inició la Ronda de Uruguay, esto a fin de discutir temas de orden agroalimentarios altamente sensibles como son por ejemplo la liberalización del comercio internacional de productos agroalimentarios, apuntando específicamente la eliminación de los subsidios a la exportación y los subsidios a la importación dada su condición de productores y exportadores de productos agrícolas. En la actualidad el grupo está conformado por Argentina, Australia, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Filipinas, Guatemala, Indonesia, Malasia, Nueva Zelanda, Pakistán,

disciplinas mejoradas en materia de restricciones e impuestos a la exportación y eliminar la progresividad arancelaria como también formular disposiciones adicionales al artículo 12 “Disciplinas en materia de prohibiciones y restricciones a la exportación” del ASA<sup>529</sup>.

Suiza por su lado ha planteado en la presente ronda Doha suprimir todas las restricciones a las exportaciones de productos agropecuarios y consolidar al tipo cero todos los derechos de aduana sobre las exportaciones (con una cláusula de flexibilidad para los PMA)<sup>530</sup> mientras Corea del Sur, propone llevar a cabo una reforma sostenible en la que coexistan diversas formas de agricultura, enfocándose en disciplinas más eficaces en materia de medidas relacionadas con la exportación, tales como las restricciones a la exportación y los impuestos a la exportación<sup>531</sup>. Sucesivamente la República Democrática del Congo, sugiere concretamente en torno a todo este tema, la eliminación de los impuestos a la exportación<sup>532</sup>; y finalmente Jordania también propone que se prohíban todas las restricciones a la exportación de productos agropecuarios<sup>533</sup>.

---

Paraguay, Perú, Sudáfrica, Tailandia y Uruguay. Al respecto véase: HEALY, Stephen; PEARCE, Richard y STOCKBRIDGE, Michael. El Acuerdo sobre la Agricultura de la Ronda Uruguay: repercusiones en los países en desarrollo. Manual de capacitación, volumen 41, Roma, Editorial FAO 1998 P 10.

<sup>529</sup> Al respecto véase: Negociaciones sobre la agricultura: información general, Restricciones e impuestos a la exportación, Grupo de Cairns: restricciones e impuestos a la exportación G/AG/NG/W/93, 2000, P 2, Disponible en: [docsonline.wto.org/imrd/directdoc.asp?DDFDocuments/v/G/AG/NGW93.doc](http://docsonline.wto.org/imrd/directdoc.asp?DDFDocuments/v/G/AG/NGW93.doc) (Consultado en Abril de 2016).

<sup>530</sup> Al respecto véase: Negociaciones sobre la agricultura: información general, Restricciones e impuestos a la exportación, Suiza: propuesta G/AG/NG/W/94, 2000, P 8, Disponible en: [docsonline.wto.org/imrd/directdoc.asp?DDFDocuments/v/G/AG/NGW94.doc](http://docsonline.wto.org/imrd/directdoc.asp?DDFDocuments/v/G/AG/NGW94.doc) (Consultado en Abril de 2016).

<sup>531</sup> Al respecto véase: Negociaciones sobre la agricultura: información general, Restricciones e impuestos a la exportación, República de Corea: propuesta G/AG/NG/W/98, 2001, P 2, Disponible en: <http://docsonline.wto.org/imrd/directdoc.asp?DDFDocuments/v/G/AG/NGW98.doc> (Consultado en Abril de 2016).

<sup>532</sup> Al respecto véase: Negociaciones sobre la agricultura: información general, Restricciones e impuestos a la exportación, República Democrática del Congo: propuesta G/AG/NG/W/135, 2000, P 2, Disponible en: [docsonline.wto.org/imrd/directdoc.asp?DDFDocuments/v/G/AG/NGW135.doc](http://docsonline.wto.org/imrd/directdoc.asp?DDFDocuments/v/G/AG/NGW135.doc) (Consultado en Abril de 2016).

<sup>533</sup> Al respecto véase: Negociaciones sobre la agricultura: información general, Restricciones e impuestos a la exportación, Jordania: propuesta G/AG/NG/W/140, 2001, P 3, Disponible en: [docsonline.wto.org/imrd/directdoc.asp?DDFDocuments/v/G/AG/NGW140.doc](http://docsonline.wto.org/imrd/directdoc.asp?DDFDocuments/v/G/AG/NGW140.doc) (Consultado en Abril de 2016).

Por lo tanto se puede decir que todas estas iniciativas que en el presente son objeto de discusión dentro de sistema multilateral de comercio –dadas las diferencias e intereses al respecto–, apuntan claramente a reformar las disciplinas en materia de restricciones a la exportación y en materia de aranceles a la exportación de mercancías. Situación que de lograr solucionarse podría suponer la superación de las insuficiencias en la regulación de este apartado que supone efectos importantes dentro del comercio internacional<sup>534</sup>. Así en este orden de ideas es claro entonces que si bien existe una agenda para intentar corregir las deficiencias normativas que conllevan a la implementación de estas políticas comerciales dentro del sistema multilateral de comercio; también es claro que no se han logrado avances al respecto. Ya que todas las circunstancias actuales sobre las BNA y BA para la exportación de mercancías parecen evidenciar aún carencias significativas y notables vacíos en el entramado normativo, no solo en las disposiciones del GATT sino también en los textos jurídicos que podrían en definitiva garantizar una regulación efectiva de las restricciones a la exportación de mercancías en el seno de la misma OMC.

Particularmente de acuerdo a lo anterior al analizar los casos dentro de la OMC, en donde se han presentado diferencias relacionadas con el uso de aranceles a la exportación de mercancías, los países implicados y que se han visto afectados por este tipo de medidas podrían defender su posición invocando artículos puntuales del GATT como en primera instancia, el VII “Valoración en aduana” en cuyo caso específico los países se comprometen a reconocer la validez de los principios generales de valoración relacionados en el presente artículo y aplicarlos a “[...] los productos sujetos a derechos de aduana o a otras cargas o\* restricciones impuestas a la importación y a la exportación basados en el valor o fijados de algún modo en relación con éste”<sup>535</sup> situación que parece sugerir llamativamente que los escenarios de aplicación de aranceles a la exportación de mercancías son factibles de presentarse dentro del régimen de la OMC.

---

<sup>534</sup> Al respecto véase: KARAPINAR, Baris. Op. Cit. P 1143.

<sup>535</sup> Véase: El GATT Artículo VII “Valoración en aduana” Disponible en: [http://www.sice.oas.org/trade/ronda\\_ur/58.asp](http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/58.asp) (Consultado en Enero de 2015).

En segunda instancia, y siguiendo con análisis pareciera detectarse también otra norma del GATT, concretamente el artículo VIII “Derechos y formalidades referentes a la importación y a la exportación” en el cual a nivel general se reconoce como los aranceles tanto para la importación como para la exportación “[...] se limitarán al coste aproximado de los servicios prestados y no deberán constituir una protección indirecta de los productos nacionales ni gravámenes de carácter fiscal aplicados a la importación o a la exportación además las partes contratantes reconocen la necesidad de reducir el número y la diversidad de los derechos y cargas”<sup>536</sup>; lo cual parece insinuar entonces que concretamente las BA para la exportación de mercancías, no deben constituir un mecanismo de protección que termine, al menos en teoría favoreciendo a la industria nacional, además de que todos estos deberán progresivamente disminuir en el tiempo aunque en cualesquier caso la normativa no plantea de manera explícita que estos mecanismos estén prohibidos dentro de la OMC.

En tercera instancia el artículo X del GATT “Publicación y aplicación de los reglamentos comerciales” sugiere en términos generales como los países Miembros del sistema multilateral de comercio deben efectivamente dentro del seno de la OMC, publicar rápidamente toda la información que se necesaria para la gestión del comercio exterior entre los países “[...] a fin de que los gobiernos y los comerciantes tengan conocimiento de ellos. Se publicarán también los acuerdos relacionados con la política comercial internacional y que estén en vigor entre el gobierno o un organismo gubernamental de una parte contratante”<sup>537</sup> todo esto considerando además que “[...] ninguna medida de carácter general podrá aplicarse antes de su propia publicación y cada parte contratante deberá asimismo implementar de modo uniforme, imparcial y razonable; las leyes, decisiones y disposiciones administrativas a que se refiere la primera parte del presente artículo”<sup>538</sup> por lo cual, es evidente que la implementación de políticas comerciales de este naturaleza

---

<sup>536</sup> Véase: El GATT Artículo VIII “Derechos y formalidades referentes a la importación y a la exportación” Párrafo 1 a) y b) Disponible en: [http://www.sice.oas.org/trade/ronda\\_ur/58.asp](http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/58.asp) (Consultado en Enero de 2015).

<sup>537</sup> Véase también: El GATT Artículo X “Publicación y aplicación de los reglamentos comerciales” Párrafo 1 Disponible en: [http://www.sice.oas.org/trade/ronda\\_ur/58.asp](http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/58.asp) (Consultado en Enero de 2015).

<sup>538</sup> Véase: El GATT Artículo X “Publicación y aplicación de los reglamentos comerciales” Párrafo 2 y 3 a) Disponible en: [http://www.sice.oas.org/trade/ronda\\_ur/58.asp](http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/58.asp) (Consultado en Abril de 2016).

deberán de ser publicadas oportunamente a fin de garantizar el principio, mencionado en apartados anteriores, de previsibilidad y la transparencia de las disciplinas y compromisos comerciales<sup>539</sup>.

En cuarta y última instancia el artículo XI del GATT “Eliminación general de las restricciones cuantitativas” ahonda de manera significativa en torno a las restricciones en general tanto en materia de BNA como de BA; no obstante, este parece insinuar en la primera parte de su contenido, que los gravámenes –es decir el proteccionismo de tipo arancelario– podría ser susceptible de emplearse por parte de los países para interferir en los flujos comerciales todo ello de acuerdo a los intereses de los particulares de los países contratantes en ese entonces del GATT, y hoy Miembros de la OMC “ninguna parte contratante impondrá ni mantendrá –aparte de los derechos de aduana, impuestos u otras cargas– prohibiciones ni restricciones a la importación de un producto del territorio de otra parte contratante o a la exportación o a la venta para la exportación de un producto destinado al territorio de otra parte contratante”<sup>540</sup>. Por lo cual se puede agregar entonces que la implementación de políticas proteccionistas de esta naturaleza fueron reconocidas por el GATT y son actualmente reconocidas por el sistema multilateral de comercio pese a que no existan acuerdos puntuales dentro de la OMC que especifiquen con mayor claridad el modo en que pueden ser empleadas estas BA para la exportación de mercancías y particularmente cuales deben ser los topes máximos; tal y como sucede con la importación de mercancías, en cuyo caso los países discriminan estos límites de acuerdo al artículo II del GATT “Listas de concesiones” a través de los ya mencionados aranceles consolidados<sup>541</sup>.

Por lo tanto teniendo en cuenta los argumentos anteriores se puede decir entonces que los cuatro artículos mencionados en cuestión VII, VIII, X y XI del GATT, todos estos

---

<sup>539</sup> CHIBBARO, Arnaldo. Op. cit. P 9.

<sup>540</sup> Al respecto véase: El GATT Artículos XI “Eliminación general de las restricciones cuantitativas” Op. Cit.

<sup>541</sup> Véase: Listas de Productos; Compromisos específicos de los Miembros. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/schedules\\_s/goods\\_schedules\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/schedules_s/goods_schedules_s.htm) (Consultado en Enero de 2015)



invocados en las seis (6) diferencias relacionadas con BA a la exportación de mercancías, y presentados además de manera exclusiva en contra de la República Popular China; son en definitiva las normas principales dentro la OMC citadas en un 100% por los países que hasta la fecha han generado una demanda sobre este tema ante el OSD. Incluso cabe señalar que considerándose el caso puntual de China, se ha hecho uso también de su Protocolo de Adhesión como marco normativo de referencia, dados los compromisos previos de este país cuando ingresó a la OMC en el año 2001.

De hecho se puede reconocer también que los nuevos casos asociados al uso de BA para la exportación de mercancías y al progresivo uso de los aranceles a la exportación; responden no solo a la propensión misma de que se presente en el tiempo un inexorable agotamiento de los recursos o incluso a la especulación que algunos gobiernos pueden adoptar a partir de la disponibilidad de tales recursos; sino que puede responder particularmente también a la falta de profundidad en el espectro normativo dentro del sistema multilateral de comercio

[...] El aumento de impuestos a la exportación en relación con otras medidas puede explicarse por la falta de disciplinas en torno a este tema en el derecho de la OMC. El artículo XI del GATT estipula por ejemplo, con algunas excepciones, que la exportación no debe ser objeto de restricciones cuantitativas, sin embargo el GATT no logra especificar ninguna obligación en el nivel máximo de impuestos a la exportación<sup>542</sup>.

En definitiva pareciera entonces existir una notable necesidad de que la OMC atienda este asunto en torno a los aranceles para la exportación de mercancías; todo ello, estableciendo una mayor regulación que permita propiamente esclarecer y delimitar más más el entramado normativo, el cual depende directamente en la actualidad y para la mayoría de países, básica y casi que exclusivamente de las disposiciones del GATT, esto debido a la carencia de textos jurídicos complementarios puntuales que ahonden en el presente respecto a este tema. Motivo precisamente por el cual ha sido necesario, para aquellos Miembros

---

<sup>542</sup> SOLLEDER, Olga, Op. Cit. P 2.

recientes y no fundadores de la OMC, establecer compromisos adicionales que de algún modo sorteen mejor este aparente vacío jurídico tal y como sucede –en términos generales– con los Protocolos de Adhesión<sup>543</sup> de los 32 estados que han entrado a formar parte de este organismo, todo esto desde 1996 tras el fin de la Ronda de Uruguay hasta el presente.

## 6. Aspectos jurídicos

Evidentemente para comprender el nivel de legalidad en la implementación de los aranceles a la exportación como mecanismos y políticas comerciales, es necesario resaltar algunas nociones en cuyo caso parece reconocerse una deficiencia normativa que ha conllevado a que los países Miembros del sistema multilateral de comercio busquen y apliquen alternativas paralelas de regulación que permitan con mayor claridad, delimitar mejor el accionar de los estados en esta materia.

Por lo tanto es importante en este sentido reconocer que no hay –técnicamente hablando– dentro del GATT ningún tipo de norma o disposición que prohíba explícitamente el uso de aranceles para la exportación de mercancías como política restrictiva. De hecho la interpretación del párrafo 1 en el artículo XI “Eliminación general de las restricciones cuantitativas” que se efectuó con anterioridad parece dar a entender que estos son válidos dentro del sistema multilateral de comercio, además de interpretaciones similares de algunos expertos sobre este mismo artículo las cuales gravitan en esa misma vía.

[...] el artículo XI del GATT establece que las importaciones y exportaciones pueden ser restringidas o inhibidos, pero sólo por medio de los derechos e impuestos, mientras que el uso de otros instrumentos de la política de reducción de las exportaciones, como las cuotas o licencias de exportación, están prohibidas (XI: 1 ). La prohibición sobre el uso de restricciones cuantitativas será levantada en el caso de que éstas apunten a remediar una escasez aguda de

---

<sup>543</sup> Al respecto véase: Protocolos de adhesión de los nuevos Miembros desde 1995, incluidos los compromisos relativos a las mercancías y los servicios. Op. Cit.

productos alimenticios o de otros productos esenciales para la parte contratante exportadora (XI: 2a). Asimismo el artículo 12 del ASA por otra parte se refiere a las obligaciones de consulta y notificación. Así estas disciplinas se consideran por unanimidad ineficaces en la limitación de las restricciones a la exportación<sup>544</sup>.

Llamativamente, pese a que las BA para la exportación de mercancías parecen encontrarse contempladas como medidas dentro del GATT, no hay contenido jurídico que delimite y detalle a fondo como deben ser empleados este tipo de restricciones comerciales; es por ello entonces que dentro de la OMC los países han venido estableciendo compromisos al respecto dentro de los ACR firmados a razón de que de algún modo complementen más el ordenamiento jurídico actual<sup>545</sup>. También hay que señalar que en muchos de los artículos del GATT cuando se hace alusión al concepto de “importación” este suele venir igualmente acompañado del término “exportación”, lo que pareciera dar a entender que los artículos aplican en doble vía para ambas operaciones dentro del comercio internacional.

No obstante, en la práctica parece presentarse otra situación diferente, ya que efectivamente se han logrado disposiciones puntuales sobre la consolidación de aranceles con las listas de concesiones<sup>546</sup>, pero esto solo ha sido posible –hasta ahora–, con la importación de mercancías; de hecho respecto a este tema es clave indicar también que se alcanzaron particularmente significativos avances, ya que los Miembros de la OMC lograron también implementar lo que se conoce como el “Sistema Armonizado”<sup>547</sup> de la Organización

---

<sup>544</sup> ANANIA, Giovanni. Export Restrictions and Food Security; Tackling Agriculture in the Post-Bali Context A collection of short essays, 2014, P 183-192. Disponible en: <http://www.ictsd.org/downloads/2014/07/part2-10.pdf> (Consultado en Enero de 2015)

<sup>545</sup> CROSBY, Daniel. Op. Cit.

<sup>546</sup> Véase al respecto: Situación de las listas de los Miembros de la OMC. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/schedules\\_s/goods\\_schedules\\_table\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/schedules_s/goods_schedules_table_s.htm) (Consultado en Mayo de 2016).

<sup>547</sup> En inglés conocido también *Harmonized System (HS)* este término que hace referencia a una nomenclatura internacional estandarizada desarrollada por la Organización Mundial de Aduanas (OMA) en inglés *World Customs Organization (WCO)* para clasificar mercancías; este contiene más de 5.000 grupos de productos “exclusivamente bienes” cada uno identificado por un código de seis dígitos, dispuestos en una estructura jurídica y lógica, la cual se divide en XXI secciones que definen los grupos de mercancías y un total de 98

Mundial de Aduanas (OMA); con el cual se han podido codificar exclusivamente todos los productos tipo bienes y se ha hecho posible además una mejor discriminación de las mercancías a fin de hacer efectivo el cobro de los aranceles de importación a aplicar, todo ello de acuerdo a la naturaleza y características de cada una de estas.

En este sentido es así como se puede entonces concluir al respecto que cada país Miembro de la OMC analiza su universo arancelario, es decir todas las líneas de productos exclusivamente “mercancías” susceptibles de ser importadas, y establece compromisos concretos fijando topes máximos que no deberán ser superados exceptuando especiales en cuyo caso se deban cumplir ciertos requerimientos establecidos por las disposiciones mismas del GATT. Lo más inquietante, en términos jurídicos, es que en efecto el artículo II del GATT “Listas de concesiones” que es específicamente el punto de partida en torno al como son reguladas las BA dentro del comercio internacional; parece no evidenciar nada en torno a los las exportaciones. Todo su contenido hace alusión solo al término importaciones y/o flujos comerciales de entrada, escenario que parece mostrar que dentro del ordenamiento jurídico de la OMC existen inconsistencias normativas que no dejan completamente claras diversas cuestiones jurídicas para el caso de las exportaciones y/o flujos comerciales de salida dentro del comercio internacional.

Los productos enumerados en la primera parte de la lista relativa a una de las partes contratantes, que son productos de los territorios de otras partes contratantes, no estarán sujetos –al ser importados en el territorio a que se refiera esta lista y teniendo en cuenta las condiciones o cláusulas especiales establecidas en ella– a derechos de aduana propiamente dichos que excedan de los fijados en

---

capítulos en donde se agrupan aquellas mercancías que tienen relación entre sí; lo cual en definitiva es apoyado por reglas bien definidas para lograr una clasificación uniforme. Actualmente este modelo es utilizado por más de 200 países y economías como base para sus aranceles aduaneros y para la recopilación de estadísticas del comercio internacional. De hecho más del 98% de las mercancías en el comercio internacional se clasifican con este modelo. Al respecto véase: What is the Harmonized System (HS)? Disponible en: <http://www.wcoomd.org/en/topics/nomenclature/overview/what-is-the-harmonized-system.aspx> (Consultado en Mayo de 2016) y véase también: CABELLO PÉREZ, Miguel y CABELLO GONZALEZ, Jose Miguel. Las aduanas y el comercio internacional. Madrid Editorial Esic 2014.

la lista. Dichos productos estarán también exentos de todos los demás derechos o carga de cualquier clase aplicados a la importación<sup>548</sup>.

Asimismo dentro del sistema multilateral de comercio algunos de los países Miembros pueden emplear como referencia también dentro del GATT el artículo VII “Valoración en Aduana” con el cual es posible reconocer como se deben administrar las BA y/o aranceles en el comercio internacional; no obstante, cabe reconocer que este artículo aunque insinúa que podría ser doble vía, es decir tanto para las importaciones como para las exportaciones, este no parece ser lo suficientemente preciso y claro para determinar si la valoración en aduana aplica técnica y efectivamente también para las exportaciones “[...] Las partes contratantes reconocen la validez de los principios generales de valoración se comprometen a aplicarlos con respecto a todos los productos sujetos a derechos de aduana o a otras cargas o restricciones impuestas a la importación y a la exportación basados en el valor o fijados de algún modo en relación con éste”<sup>549</sup>.

De hecho unas líneas más adelante en este mismo artículo se hace referencia a la valoración en aduana pero solo aludiendo al término de mercancías importadas; lo que de nuevo tiende a dejar desatendido, según la redacción de este caso puntual, las mercancías exportadas ya que se plantea que “El valor en aduana de las mercancías importadas debería basarse en el valor real de la mercancía importada a la que se aplique el derecho o de una mercancía similar y no en el valor de una mercancía de origen nacional, ni en valores arbitrarios o ficticios”<sup>550</sup>.

Aunque lo que resulta quizás más llamativo en la interpretación de este artículo es que posteriormente en otro apartado del mismo se establece una nueva insinuación que sugiere que los países Miembros pueden aplicar BA y/o aranceles a la exportación de mercancías “[...] en el valor en aduana de todo producto importado no debería computarse ningún

---

<sup>548</sup> Al respecto véase: El GATT Artículo II “Listas de Concesiones” 1. b) Op. Cit.

<sup>549</sup> Véase: El GATT Artículo VII “Valoración en aduana” Párrafo 1. Op. Cit.

<sup>550</sup> *Ibíd.* Párrafo 2 a).

impuesto interior aplicable en el país de origen o de exportación del cual haya sido exonerado el producto importado”<sup>551</sup>; todo ello, pese a que previamente no se había discriminado como establecer el valor en aduana para las exportaciones.

Otro artículo del GATT que parece abordar el tema de las BA y/o aranceles a la exportación de mercancías y que no logra hacerlo con plena presión –ya que en este no se logra determinar la manera en que deberán ser cobrados por los estados todos estos impuestos aduaneros dentro del comercio internacional– es puntualmente el artículo VIII “Derechos y formalidades referentes a la importación y a la exportación” en cuyo contenido efectivamente se hace alusión a la doble vía –que se mencionaba anteriormente–, en donde se tienen en cuenta tanto las importaciones como de las exportaciones.

Todos los derechos y cargas de cualquier naturaleza que sean, distintos de los derechos de importación y de exportación y de los impuestos a que se refiere el artículo III, percibidos por las partes contratantes sobre la importación o la exportación o en conexión con ellas, se limitarán al coste aproximado de los servicios prestados y no deberán constituir una protección indirecta de los productos nacionales ni gravámenes de carácter fiscal aplicados a la importación o a la exportación<sup>552</sup>.

Dentro de este mismo artículo también se hace alusión a la importancia y la necesidad de lograr que los países Miembros reduzcan progresivamente el número y la diversidad de los derechos y cargas en general de tipo aduanero; situación que da a entender de nuevo la posibilidad aparentemente implícita de que esta disposición sea efectivamente aplicable en doble vía incluyendo también las BA y/o aranceles a la exportación. Por lo tanto, en este orden de ideas es válido afirmar que dentro de la OMC los aspectos jurídicos de las BA y/o aranceles para la importación de mercancías se encuentran tan claramente regulados, a diferencia de los aranceles para la exportación, que el mismo GATT en artículos como el

---

<sup>551</sup> *Ibíd.* Párrafo 3.

<sup>552</sup> Véase también: El GATT Artículo VIII Párrafo 1 a). *Op. Cit.*

XXVII “Suspensión o retiro de las concesiones” establece de manera puntual que los Miembros de la OMC podrán –tal y como se insinuó con antelación– cambiar los topes de los aranceles consolidados consultando efectivamente a los demás Miembros del sistema multilateral de comercio.

[...] toda parte contratante tendrá, en todo momento, la facultad de suspender o de retirar, total o parcialmente, cualquier concesión que figure en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo con respecto a la cual dicha parte contratante establezca que fue negociada inicialmente con un gobierno que no se haya hecho parte contratante o que haya dejado de serlo. La parte contratante que adopte tal medida estará obligada a notificarla a las partes contratantes y entablará consultas<sup>553</sup>.

Y también al respecto en el artículo XXVIII del GATT “Modificación de las listas” párrafo 4 se ahonda en torno a cómo los Miembros de la OMC, según esta normativa, deben concertadamente acordar nuevas tarifas considerando ciertos casos especiales “[...] las partes contratantes podrán, en cualquier momento, en circunstancias especiales, autorizar a una parte contratante para que entable negociaciones con objeto de modificar o retirar una concesión incluida en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo”<sup>554</sup>. En este orden de ideas es posible establecer entonces que dentro de las normas actuales de la OMC, es decir, tanto en el GATT de 1947 –además de su respectiva enmienda de 1994–; no hay por ahora muchos acápites –aparte de los anteriormente mencionados–, que técnicamente se encarguen de regular y delimitar a cabalidad las BA y/o aranceles para la exportación de mercancías.

De hecho cabe reconocer también que diversos países dentro del sistema multilateral de comercio coinciden al reconocer que existe una carencia normativa en las disposiciones

---

<sup>553</sup> Véase: El GATT Artículo XXVII “Suspensión o retiro de las concesiones”. Disponible en: [http://www.sice.oas.org/trade/ronda\\_ur/58.asp](http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/58.asp) (Consultado en Enero de 2015).

<sup>554</sup> Véase también: El GATT Artículo XXVIII “Modificación de las listas” párrafo 4. Disponible en: [http://www.sice.oas.org/trade/ronda\\_ur/58.asp](http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/58.asp) (Consultado en Enero de 2015).

normativas de la OMC, ya que en efecto “[...] debería existir simetría entre las importaciones y las exportaciones: y se aduce además que las disciplinas a este respecto deben considerarse parte de las medidas de equilibrio entre las importaciones y las exportaciones. Otros países están en desacuerdo”<sup>555</sup>. Situación que en un primer momento evidencia la dificultad para lograr consenso entre las partes, esto naturalmente cuando existen tantos y diversos intereses entre los países Miembros, lo que pareciera además mostrar un complejo problema de voluntad política. Y que asimismo en un segundo momento, tiende a demostrar que el manejo de las exportaciones es significativamente distinto al de las importaciones, en cuyo caso estas últimas parecen mucho más reguladas y definidas en cuanto a BA y/o aranceles se refiere.

[...] dentro de los debates de la OMC se plantean preguntas como ¿son las restricciones a la exportación tan importantes como las restricciones a la importación?; ¿deberían ser simétricas las consolidaciones y las reducciones de ambos lados? algunos países dicen que sí, ya que para ellos la capacidad de adquirir importaciones es una cuestión de seguridad alimentaria. Otros rechazan este argumento, expresando que los obstáculos a las exportaciones son menos importantes que los obstáculos a las importaciones. Algunos proponen que cualquier disciplina debería aplicarse solamente a los productos alimenticios, no a todos los productos agropecuarios<sup>556</sup>.

Igualmente toda esta falta de consenso parece estar también supeditada al hecho de que exista una posición férrea por parte de algunos PMA quienes consideran pertinente la aplicación de políticas comerciales protecciones interviniendo y apoyando la industria como mecanismo de transformación social “[...] estos consideran que los impuestos o las restricciones a las exportaciones de materias primas son necesarios para promover la industria de transformación nacional, en particular cuando los países desarrollados

---

<sup>555</sup> Véase: Negociaciones sobre la agricultura: información general, Restricciones e impuestos a la exportación. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/agric\\_s/negs\\_bkgrnd09\\_taxes\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/agric_s/negs_bkgrnd09_taxes_s.htm) (Consultado en Febrero de 2015).

<sup>556</sup> *Ibíd.*



importadores aplican aranceles más elevados a los productos elaborados que a las materias primas<sup>557</sup>; de hecho a esta última situación se le conoce como “progresividad arancelaria”<sup>558</sup> y es un tema cargado de un alto nivel de controversia en el seno del sistema multilateral de comercio, debido a la brecha que este fenómeno puede efectivamente generar entre los PMA y los países desarrollados.

Del mismo modo dentro del contenido de la discusión también se encuentran casos en donde las posiciones de los países Miembros se polarizan entre la necesidad que tienen los mismos, en términos de soberanía, de aplicar ciertas restricciones a la exportación por otros motivos extraordinarios; por ello al respecto algunos países afirman que “[...] hacen falta algunas restricciones para impedir la exportación de productos peligrosos y prohibidos, así como por motivos de seguridad nacional”<sup>559</sup>.

Partiendo entonces de todas estas consideraciones parece evidente que el GATT ha dado prioridad a los flujos comerciales de entrada “importaciones” y que de hecho al ser analizadas otras fuentes del derecho dentro del sistema multilateral de comercio, como son los textos jurídicos complementarios, es posible apreciar en efecto algunas normas que pueden en teoría ahondar y profundizar en torno a las existentes; sin embargo, esto sucede casi que exclusivamente para el caso de la importación de mercancías, ya que en contraste no se hace alusión al concepto de flujos comerciales de salida “exportación” tal y como sucede en ciertos artículos del GATT y algunos casos con los textos jurídicos complementarios.

---

<sup>557</sup> *Ibíd.*

<sup>558</sup> Según el glosario de términos de la OMC este concepto hace referencia a la imposición de derechos de aduana más elevados para los productos semi-manufacturados que para las materias primas y todavía más altos para los productos terminados. Con este sistema se protege a las industrias nacionales de transformación y se dificulta el desarrollo de la industria transformadora de los países productores de materias primas. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/glossary\\_s/tariff\\_escalation\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/tariff_escalation_s.htm) (Consultado en Mayo de 2016). Al respecto véase también: Entender la OMC 2015 Op. Cit. P 97.

<sup>559</sup> Negociaciones sobre la agricultura: información general, Restricciones e impuestos a la exportación. Op. Cit.

Cabe señalar que cuando se hace alusión a los textos jurídicos complementarios del GATT se debe exaltar igualmente en que todos éstos, que bien pueden ser aplicables para las restricciones tipo BNA y/o MNA, son esencialmente los mismos para este caso puntual de las restricciones tipo BA y/o MA; es decir que tanto el apartado de aspectos jurídicos de la segunda parte como el apartado de aspectos jurídicos de esta tercera parte, se basan ambos de las mismas normas aplicables (véase Esquema 12) las cuales asimismo son puntualmente en este caso las consignadas en el anexo 1A “Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio de Mercancías”. Por ende y desde tal lógica se hace entonces necesario analizar detalladamente cada uno de los acuerdos que bien puedan tener algún tipo de disposición jurídica adicional concerniente a los aranceles para la exportación de mercancías.

### ***6.1 Análisis del Acuerdo Sobre la Agricultura (ASA) y las BA en la exportación de mercancías.***

Sobre el ASA de 1994 es preciso señalar también dentro del contenido de este acuerdo y/o texto jurídico –entendiéndose éste como uno de los acuerdos y disposiciones más importantes en lo que a agricultura se refiere–, el compromiso que establecen sus signatarios y a su vez Miembros del sistema multilateral de comercio; en cuyo caso dentro del texto introductorio párrafo cuatro, se establece la necesidad de seguir a trabajando y ahondando a futuro en temas concretos propios del comercio internacional concernientes al tema de exportación de mercancías “[...] resueltos a lograr compromisos vinculantes específicos en cada una de las siguientes esferas: acceso a los mercados, ayuda interna y competencia de las exportaciones; y a llegar a un acuerdo sobre las cuestiones sanitarias y fitosanitarias”<sup>560</sup> de hecho el mismo artículo 20 del ASA “Continuación del proceso de reforma” se presentó un intento más, en términos jurídicos, para delimitar toda esta situación.

---

<sup>560</sup> Véase: Acuerdo sobre la Agricultura Texto introductorio, párrafo cuarto Op. Cit.

Es precisamente por este motivo que durante la denominada Ronda de Doha dentro de la OMC, se han presentado nuevas deliberaciones respecto a este asunto y particularmente en torno a las competencias de las exportaciones, evidenciando entonces como el debate está aún abierto “[...] algunos países sostienen que no existe mandato para examinar los impuestos y las restricciones a la exportación. Mientras otros responden que estas medidas se pueden clasificar de manera legítima bajo el epígrafe “competencia de las exportaciones” en el marco del artículo 20 del ASA bajo los ajustes llevados a cabo en la Ronda de Doha”<sup>561</sup>, esto demuestra entonces –pese a las dificultades en materia de consenso–, que el tema de una mejor regulación de las exportaciones es significativamente importante y por ello se apunta progresivamente a ajustar mucho más el contenido de esta clase de disposiciones jurídicas.

De cualquier forma indiferente de que haya consenso o no en el proceso de ajuste de la normativa dentro de la Ronda de Doha, es claro que la consideración de ciertos asuntos de fondo del ASA y la profundidad en algunas de sus disposiciones, se tornan determinante para que los países Miembros de la OMC logren en últimas gestionar aspectos notablemente complejos e importantes como el acceso al mercados, la ayuda interna, la competencia de las exportaciones, el trato especial y diferenciado, la cláusula de paz (“debidamente moderación” artículo 13) además de las relación con otros acuerdos complementarios<sup>562</sup>; aspectos que en definitiva de ser solucionados a cabalidad pueden terminar redundando de manera positiva en una mayor regulación jurídica; no solo el tema de las BA sino incluso en el tema de las BNA para la exportación de mercancías agrícolas tal como procedería en este caso.

Cabe destacar que si se retrocede dentro del presente texto y se analiza también el artículo 12 “Disciplinas en materia de prohibiciones y restricciones a la exportación” podrá

---

<sup>561</sup> Véase también: Negociaciones sobre la agricultura: información general, restricciones e impuestos a la exportación. Op. Cit.

<sup>562</sup> MCMAHON, Joseph A. The Negotiations for a New Agreement on Agriculture. Massachusetts Editorial Martinus Nijhoff Publishers, 2011 P 76.

concluirse que su contenido, al igual que en la segunda parte sobre BNA y/o MNA, es aplicable también para esta tercera parte sobre BA y/o MA; ya que la implementación de gravámenes efectivamente puede ser vista como una restricción. Por ello se deberán seguir consecuentemente los párrafos a) y b) del mismo artículo en donde se establece en primer lugar, que aquellos quienes implementen este tipo de mecanismos de neoproteccionismo inverso deberán ser conscientes del impacto que potencialmente podrán ocasionar sobre todos los demás países Miembros de la OMC, especialmente en el ámbito de seguridad alimentaria; y en donde se establece igualmente en segundo lugar, la necesidad de notificar con antelación de manera escrita toda la información necesaria que se requiera saber a fin de maniobrar oportunamente ante este tipo de acciones<sup>563</sup>.

Así pues en congruencia con todo lo anterior si se analiza en contexto el ASA parecen encontrarse también pequeños destellos que evidencian de otro lado la disparidad normativa a nivel de BA y/o aranceles entre las importaciones y las exportaciones; ya que en efecto el artículo 5 “Disposiciones de salvaguardia especial” párrafo 1 b) hace mención sobre el concepto “precio de importación CIF”<sup>564</sup> en diferentes apartados del mismo, lo que evidencia nuevamente como hay una notable referenciación a los flujos comerciales de entrada, desconociéndose en este caso concreto los flujos comerciales de salida, ya que también se debería hablar de precio de exportación CIF<sup>565</sup> para quizás tener un valor de referencia para liquidar los gravámenes –si hubiese lugar a éstos dentro del régimen aduanero de un gobierno–, tal y como sucede con el caso de las importaciones dentro de

---

<sup>563</sup> Al respecto véase: Acuerdo sobre la Agricultura artículo 12 “Disciplinas en materia de prohibiciones y restricciones a la exportación” párrafos a) y b). Op. Cit.

<sup>564</sup> Acuerdo sobre la Agricultura artículo 5 párrafo 1 b) “Disposiciones de salvaguardia especial” Op. Cit.

<sup>565</sup> Este concepto técnico es asociado usualmente a la logística y responde al acrónimo en inglés *Cost Insurance and Freight*; asimismo esta cláusula es uno once (11) términos internacionales de comercio también en inglés *International Commercial Terms* (INCOTERMS) de la versión 2010 creados por la Cámara de Comercio Internacional. Los Incoterms se emplean para determinar el precio de las mercancías en el comercio internacional según el punto de entrega de las mismas, además de definir las responsabilidades en función del precio, responsabilidad, documentos y riegos. Para el caso puntual del CIF el vendedor o “exportador” deberá despachar la mercancía asumiendo el costo del embarque internacional, que para este caso puntual deberá ser por medio de una línea naviera, y éste deberá incluir también un seguro que ampare el valor de la mercancía en caso de que se presente pérdida o daño fortuitos durante su transporte. Al respecto véase: JEREZ RIESCO, José Luis. Comercio Internacional, Cuarta Edición, Madrid Editorial Esic 2011 P 76.

muchos estados y con gran parte de las mercancías que son susceptibles a ser gravadas por razones impositivas o por aspectos relacionados con protección a la industria nacional.

De hecho y a propósito sobre el artículo 5 del ASA es relevante exaltar que en teoría una salvaguardia como mecanismo de protección puede ser también aplicada incluso para restringir la exportación de mercancías y que asimismo esta puede también propender por revestir diversas formas que podrán llamativa y concluyentemente, ser matizadas tanto en una BNA y/o MNA<sup>566</sup> como incluso en una BA y/o MA<sup>567</sup>; todo dependerá en últimas de las necesidades puntuales de proteccionismo de cada Estado o gobierno que implemente esta política comercial para restringir la salida de sus mercancías desde su territorio aduanero nacional hacia otro.

[...] a menudo los países han encontrado la disciplina "cláusula de escape" del artículo XIX como un medio casi que prohibitivo y costoso para asegurar el alivio de importaciones. Esto debido a que las compensaciones deben ser pagadas a todos los miembros afectados sobre una base no discriminatoria. Lo que ha traído como consecuencia, que los países en ocasiones se vean tentados por implementar los mecanismos de salvaguardia como "restricción voluntaria de las exportaciones (RVE)", las cuales se encuentran fuera de las disciplinas del GATT. De este modo los RVE normalmente se entienden como un compromiso por parte del país exportador para restringir la exportación de un producto

---

<sup>566</sup> Las salvaguardias pueden ser comprendidas también como restricciones cuantitativas cuando un Estado implementa mecanismos especiales que restringen por cantidad, volúmenes o peso productos que atentan de manera grave la industria nacional. Si bien la implementación de un arancel especial no resulta viable y suficiente para restringir el comercio, los estados pueden optar por aplicar una restricción cuantitativa o en los casos más radicales salvaguardias. Véase: Ministerio de Comercio Industria y Turismo (MINCIT) Colombia. Disponible en: <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=11352> (Consultado en Febrero de 2015) véase también: LAL DAS, Bhagirath. La OMC y el sistema multilateral de comercio: pasado, presente y futuro. Barcelona Editorial Icaria 2004 P 51 – 52.

<sup>567</sup> Las salvaguardias también pueden reflejarse en la aplicación de aranceles especiales para productos que atentan de manera grave la industria nacional. Véase: Medida de salvaguardia provisional. Disponible en: [http://www.sice.oas.org/dictionary/SF\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/dictionary/SF_s.asp) (Consultado en Mayo de 2016) véase también: GOVAERE VICARIOLI Velia, Op. Cit. P 80

infractor, esto por un cierto período de tiempo en el cual la industria nacional se puede reestructurar<sup>568</sup>.

Por lo tanto y en este orden de ideas se puede afirmar que una salvaguardia tiende, dependiendo de la medida que se implemente, a manifestar también diversos grados de proteccionismo, en cuyo caso ésta bien podría en primera instancia, reducirse en el grado más simple de proteccionismo como sería puntualmente un arancel especial –cuya clase deberá ser no prohibitivo además de congruente con la cláusula de la NMF y–; o bien podría reducirse en segunda instancia, a otros grados más complejos de proteccionismo como bien podrían ser mecanismos asociados a restricciones cuantitativas y/o cuotas o también contingentes<sup>569</sup> o incluso a prohibiciones explícitas a la exportación de mercancías; sin embargo, en cualquier caso y considerando éstas apreciaciones técnicas, lo importante es exaltar que el contenido del presente texto jurídico complementario no establece o delimita nada explícito al respecto para el caso puntual de los aranceles para los flujos comerciales de salida de mercancías.

---

<sup>568</sup> Al respecto véase: Documento Internacional Trade Centre (ITC) citado en: RAI, Sheila. Recognition and regulation of safeguard measures under GATT/WTO. New York Editorial Routledge, 2001 P 157.

<sup>569</sup> Respecto a este tipo de medidas es importante señalar que de presentarse la implementación de las mismas por parte de un gobierno, estas terminarían asemejándose a una RVE o ADA, ya que los gobiernos estarán estableciendo límites para éste caso puntual a los flujos comerciales de salida aunque no necesariamente por la existencia previa de un acuerdo entre las partes o estados Miembros de la OMC implicados. Y aunque desde la perspectiva del ordenamiento jurídico actual del GATT la implementación de estas medidas son fuertemente cuestionadas; muchos países pueden considerar válidas este tipo de acciones, que incluso suelen efectuarse clandestinamente, ya que si se sigue el conducto regular del GATT el procedimiento según el artículo XXVIII “Modificación de las listas” sería renegociar los aranceles y seguir con una serie de procedimientos extraordinarios. Curiosamente aunque con el artículo XIX del GATT “Medidas de urgencia sobre la importación de productos determinados” denominado también como la cláusula de escape y/o cláusula de protección, el conducto regular se hace relativamente rápido, efectivo y por ende simplificado respecto al artículo anterior dada la reducción de procesos; en últimas en ambos casos el proceso puede resultar costoso cuando hay lugar a indemnizaciones y medidas compensatorias –considerando que éstas deberán ser extensibles para otros países por el principio de la NMF afectados–, lo que en muchos casos puede en definitiva terminar por generar efectos negativos en las relaciones de los países implicados, esto debido a las posibles contramedidas que con el tiempo se pueden llegar a proliferar. Véase: OLARREAGA, Marcelo. Op. Cit. P 322-323. Véase asimismo: GARCIA CASTRILLON, Ana Otero Op. Cit. P 6.

## ***6.2 Análisis del Acuerdo sobre la aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) y las BA en la exportación de mercancías.***

De otro lado y continuando con la revisión de los textos jurídicos complementarios se puede notar también que el Acuerdo MSF, en cuanto a lo que aranceles y/o derechos concierne, hace mención en el Anexo C “Procedimientos de control, inspección y aprobación” párrafo 1 f) que los derechos que pueden llegar a aplicarse para la importación de mercancías serán cabalmente similares a los que efectivamente se apliquen para las mercancías de origen nacional.

[...] con respecto a todos los procedimientos para verificar y asegurar el cumplimiento de las medidas sanitarias y fitosanitarias, los Miembros se asegurarán de que los derechos que puedan imponerse por los procedimientos a los productos importados sean equitativos en comparación con los que se perciban cuando se trate de productos nacionales similares u originarios de cualquier otro Miembro y que no y no sean superiores al costo real del servicio<sup>570</sup>.

En este sentido toda esta situación, desde la interpretación del propio lector, parece dar a entender explícitamente que en general las políticas comerciales expresadas en procedimientos especiales en donde se garantice la inocuidad de la mercancía con MNA como también aquellos procedimientos en donde se haga efectivo el cobro de gravámenes, derechos o tasas reflejadas a través de Medidas Arancelarias (MA); aplicarán dentro de los países signatarios del acuerdo en cuestión, de manera congruente y proporcionada respecto a las de otros países Miembros, todo esto para los flujos comerciales de entrada, es decir para los productos importados.

---

<sup>570</sup> Al respecto véase: Acuerdo sobre la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias Anexo C Procedimientos de control, inspección y aprobación, Párrafo 1 f). Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/15-sps.pdf](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/15-sps.pdf) (Consultado en Febrero de 2015).

En consecuencia se puede decir tras lo anterior que dentro del acuerdo se desconoce aparentemente el caso de los productos exportados, los cuales también podrían estar, en teoría, sujetos a este tipo de procedimientos y políticas comerciales alusivas a normas técnicas o impuestos aduaneros y mucho más considerando –como ya se ha reflexionado– que en algunos de los apartados de las disposiciones del GATT se hace referencia o se insinúa la aplicabilidad para las dos modalidades de comercio es decir tanto para la importación como exportación.

### ***6.3 Análisis del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) y las BA en la exportación de mercancías.***

Para el caso del Acuerdo OTC llama la atención que también se haga referencia desde la lógica de las BA y/o MA al término “derechos” considerando particularmente el hecho mismo de que este texto jurídico complementario apunte a ahondar un poco más en asuntos alusivos generalmente a los “[...] reglamentos relativos a la inocuidad de los alimentos y a la salud de los animales y las plantas. En el Acuerdo se reconoce que los gobiernos tienen el derecho de tomar medidas sanitarias y fitosanitarias, pero que éstas sólo deben aplicarse en la medida necesaria para proteger la vida o la salud de las personas y de los animales o para preservar los vegetales”<sup>571</sup>; aspectos que asimismo tienen que ver con el artículo XX del GATT “Excepciones Generales”. No obstante, y pese a esta aclaración de fondo se destaca que tras la revisión general se puede encontrar que el artículo 5 del Acuerdo OTC “Procedimientos de evaluación de la conformidad aplicados por las instituciones del gobierno central” párrafo 5.2.3 establece que:

[...] En los casos en que se exija una declaración positiva de conformidad con los reglamentos técnicos o las normas, los Miembros se asegurarán de que las instituciones de su gobierno central apliquen a los productos originarios de los territorios de otros Miembros las disposiciones correspondientes, y dicho

---

<sup>571</sup> Al respecto véase: Textos jurídicos: Los Acuerdos de la OMC. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/ursum\\_s.htm#bAgreement](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/ursum_s.htm#bAgreement) (Consultado en Mayo de 2016).



Miembros se asegurarán de que no se exija más información de la necesaria para evaluar la conformidad y calcular los derechos”<sup>572</sup>.

Situación que evidentemente hace alusión a principios de la OMC tales como el de previsibilidad y transparencia como asimismo al de la nación más favorecida, todo ello en un claro intento de impedir a cabalidad la no generación de discriminaciones innecesarias a los flujos comerciales de entrada; de manera sucesiva y siguiendo con el análisis del acuerdo OTC se agrega más abajo sobre éste tema en el numeral 5.2.5 del mismo artículo que:

[...] los derechos que puedan imponerse por evaluar la conformidad de los productos originarios de los territorios de otros Miembros sean equitativos en comparación con los que se percibirían por evaluar la conformidad de productos similares de origen nacional u originarios de cualquier otro país teniendo en cuenta los gastos de las comunicaciones, el transporte y otros gastos derivados de las diferencias de emplazamiento de las instalaciones del solicitante y las de la institución de evaluación de la conformidad<sup>573</sup>.

Y si bien este tipo de disposiciones específicas del acuerdo parecen apuntar a reducir las posibilidades de discriminación como se puede interpretar en el apartado anterior del mismo artículo 5, es claro que dentro de éste acuerdo y dentro de esta parte concreta se intenta, por transposición, establecer que las tasas y/o impuestos extraordinarios que sean susceptibles de ser cobradas por las autoridades competentes deberán ser al menos congruentes a las que normalmente pueden llegar a aplicarse entre otros países Miembros de la OMC.

Igualmente y continuando con el análisis se puede detectar también en la parte final del mismo texto, concretamente en el Anexo 3 “Código de buena conducta para la elaboración,

---

<sup>572</sup> Al respecto véase: Acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio, Artículo 5 “Procedimientos de evaluación de la conformidad aplicados por las instituciones del gobierno central” numeral 5.2.3. Op. Cit.

<sup>573</sup> *Ibíd.*

adopción y aplicación de normas” que se establece en el párrafo M. y párrafo P. –ambos prácticamente similares–, la posibilidad de cobrar un “derecho” en casos especiales que hasta cierto punto parecen mostrar congruencia con el principio de Trato Nacional, en el sentido de que las disposiciones aplicables para los productos y mercancías nacionales en materia de “derechos” deberán ser por antonomasia iguales para los productos o mercancías de origen extranjero.

A petición de cualquier parte interesada dentro del territorio de un Miembro de la OMC, la institución con actividades de normalización facilitará o hará que se facilite sin demora el texto del proyecto de norma que ha sometido a la formulación de observaciones [...] y/o un ejemplar de su programa de trabajo más reciente o de una norma que haya elaborado. Podrá cobrarse por este servicio un derecho que será, independientemente de los gastos reales de envío, el mismo para las partes extranjeras que para las partes nacionales<sup>574</sup>.

En cualquier caso pese a existir relación en estas normas del Acuerdo OTC con el tema de las BA tampoco se logra identificar de forma clara si este tipo de disposición aplica en doble vía; es decir, también para la exportación de mercancías como sucede con algunas normas del GATT que intentan ser más precisas al respecto.

#### ***6.4 Análisis del Acuerdo sobre Valoración en Aduana (artículo VII del GATT de 1994) y las BA en la exportación de mercancías.***

Continuando la revisión de otros textos jurídicos complementarios se puede detectar la posible aplicabilidad del Acuerdo sobre Valoración en Aduana (artículo VII del GATT de 1994) esto solamente para el caso de esta tercera parte sobre BA y/o MA; debido a que en la segunda parte sobre BNA y/o MNA el contenido de dicho acuerdo parece no evidenciar

---

<sup>574</sup> Al respecto véase: Acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio, anexo 3 código de buena conducta para la elaboración, adopción y aplicación de normas, disposiciones sustantivas párrafos M y P. Op. Cit.

una relación significativa –o al menos trascendente–, con este tipo de medidas neoproteccionistas.

Consecuentemente es importante agregar también sobre el asunto que el mismo artículo VII del GATT “Valoración en aduana” en su párrafo 1 parece de entrada tornarse excepcionalmente especial respecto a otras disposiciones que puedan ser alusivas dentro del GATT a las restricciones y los aranceles para la exportación de mercancías; esto debido a que se hace clara mención a la jurisdicción de la normativa para la modalidad importación como de exportación<sup>575</sup>; es decir, tanto para los flujos comerciales de entrada como de salida, tal y como de hecho se había señalado previamente.

Sin embargo, resulta llamativo al observar el Acuerdo sobre Valoración en Aduana todo esto a propósito de lograr identificar normas complementarias a fines y respecto a todo lo anteriormente planteado, que la doble vía (importaciones y exportaciones) que se percibía en el artículo VII de GATT “Valoración en aduana” desaparece; es así entonces como se puede observar que el artículo 5 del presente acuerdo hace referencia al cómo se define el valor de la mercancías que pretenden ser importadas en un territorio aduanero nacional además de cómo se emplearán como referencias precios de productos similares. En cualquier caso el valor en aduana de estos productos y/o mercancías no incluirá los aranceles de importación a los que haya lugar o cualquier otro gravamen nacional por la venta de las mercancías.

[...] Si las mercancías importadas, u otras idénticas o similares importadas, se venden en el país de importación en el mismo estado en que son importadas, el valor en aduana determinado según el presente artículo se basará en el precio unitario a que se venda en esas condiciones la mayor cantidad total de las mercancías importadas o de otras mercancías importadas que sean idénticas o similares a ellas, en el momento de la importación de las mercancías objeto de valoración, o en un momento aproximado, a personas que no estén vinculadas

---

<sup>575</sup> Véase: El GATT Artículo VII “Valoración en aduana” Párrafo 1. Op. Cit.

con aquellas a las que compren dichas mercancías, con las siguientes deducciones: los derechos de aduana y otros gravámenes nacionales pagaderos en el país importador por la importación o venta de las mercancías<sup>576</sup>.

Bajo esta lógica pareciera entonces efectivamente que no existe desde la normativa y las disposiciones generales del GATT valoración en aduana para las exportaciones; especialmente porque el texto jurídico especializado en el tema no hace claridades puntuales en torno a los flujos de salida todo esto pese a que en teoría se puedan aplicar aranceles a la exportación; tal y como diversos países dentro del sistema multilateral de comercio lo han venido haciendo desde hace algún tiempo<sup>577</sup> para restringir ciertos productos estratégicos.

Lo mismo sucede con el artículo 8 párrafo 1 c) del presente acuerdo en donde tampoco se logra identificar nada al respecto dentro del contenido de esta parte puntual sobre los derechos para la exportación, pese a que efectivamente se habla a los derechos para la importación.

Para determinar el valor en aduana de conformidad con lo dispuesto en el artículo 1, se añadirán al precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas: los cánones y derechos de licencia relacionados con las mercancías objeto de valoración que el comprador tenga que pagar directa o indirectamente como condición de venta de dichas mercancías, en la medida en que los mencionados cánones y derechos no estén incluidos en el precio realmente pagado o por pagar<sup>578</sup>.

También se puede encontrar que el artículo 13 del presente texto y/o texto jurídico complementario hace referencia al cobro de derechos de aduana, sin discriminar si dicha

---

<sup>576</sup> Al respecto véase: Acuerdo sobre valoración en aduana. Artículo 5, Párrafo 1 a) iv) Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/20-val.doc](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/20-val.doc) (Consultado en Mayo de 2016).

<sup>577</sup> LABORDE, David; ESTRADES, Carmen y BOUËT, Antoine. Op. Cit. P 4.

<sup>578</sup> Al respecto véase: Acuerdo sobre valoración en aduana. Artículo 8, Párrafo c) Op. Cit.

aplicación es viable igualmente para los flujos comerciales de salida<sup>579</sup>. Tal cual como sucede con el artículo 15 que hace referencia al como la liquidación de gravámenes será usualmente de tipo ad-valorem<sup>580</sup> y en donde se presenta exactamente la misma situación, sin excepción alguna, en donde todos los artículos en cuestión no ahondan en lo absoluto sobre la posibilidad de aplicar derechos a la exportación de mercancías.

### ***6.5 Análisis del Acuerdo sobre Normas de Origen y las BA en la exportación de mercancías.***

Efectuándose también un análisis general a otros textos complementarios –tal y como se hizo en la segunda parte del presente trabajo– y que bien podrían aplicar en este caso para la exportación de mercancías (véase Esquema 12) el Acuerdo Sobre Normas de Origen, puede ser otra fuente de consulta, en la cual se puede reconocer un sobresaliente intento de parte de la OMC por armonizar y delimitar con precisión las normas de origen no preferenciales, ya que este dice puntualmente al respecto en su artículo 1 “Normas de Origen” párrafo primero “[...] se entenderá por normas de origen las leyes, reglamentos y decisiones administrativas de aplicación general aplicados por un Miembro para determinar el país de origen de los productos” y se agrega asimismo en el párrafo segundo del presente artículo que “[...] las normas de origen a que se refiere el párrafo 1 comprenderán todas las normas de origen utilizadas en instrumentos de política comercial no preferenciales, tales como en la aplicación: de las medidas de salvaguardia establecidas al amparo del artículo XIX del GATT de 1994; y de cualesquiera restricciones cuantitativas o contingentes arancelarios discriminatorios entre otras”<sup>581</sup>; no obstante, y pese a este notable intento en dicho acuerdo, pareciera existir específicamente en este artículo ambigüedad, ya que no se determina con suficiente precisión si esta norma y la implementación efectiva de este tipo

---

<sup>579</sup> Al respecto véase: Acuerdo sobre valoración en aduana. Artículo 13 Op. Cit.

<sup>580</sup> Al respecto véase: Acuerdo sobre valoración en aduana. Artículo 15 párrafo 1 a) Op. Cit.

<sup>581</sup> Al respecto véase: Acuerdo Sobre Normas de Origen Parte I definiciones y ámbito de aplicación Artículo 1 Normas de origen, Párrafo primero y segundo. Op. Cit.

de mecanismos, aplican también para los flujos comerciales de salida como se ha llamado la atención con algunas de las disposiciones del GATT.

### ***6.6 Análisis del Acuerdo Sobre Salvaguardias (SG) y las BA en la exportación de mercancías.***

Respecto a lo que al Acuerdo SG concierne, es importante señalar que este solo posee un apartado en donde se hace alusión al concepto de “aranceles” pero que nuevamente –tal y como sucede con artículos de normas analizadas con antelación–, este no parece ser lo suficientemente claro para determinar y especificar con puntualidad si este término dentro de esta norma y disposición podría ser igualmente aplicable para los flujos comerciales de salida y/o exportaciones en cuyo caso podría aplicarse también una salvaguardia. Se trata precisamente del artículo 6 “Medidas de salvaguardia provisionales” en donde se exalta la necesidad de implementar en casos excepcionales, y según el mismo acuerdo en “circunstancias críticas”<sup>582</sup>; medidas de salvaguardia provisional, todo ello mientras efectivamente se demuestra con la existencia de pruebas fehacientes de que el aumento de las importaciones ha causado o amenaza causar un daño grave a la industria nacional.

Es por ello sucesivamente que en dicho artículo se establece que “[...] las medidas de esa índole deberán adoptar la forma de incrementos de los aranceles, que se reembolsarán con prontitud si en la investigación posterior a que se refiere el párrafo 2 del artículo 4 no se determina que el aumento de las importaciones ha causado o amenazado causar un daño grave a una rama de producción nacional”<sup>583</sup>; en este sentido se destaca pues que en ningún otro apartado del presente acuerdo y/o texto jurídico complementario del GATT, se logra reconocer o identificar algún contenido que se refiera al cómo deberían ser aplicados los aranceles y/o BA para el caso de la exportación de mercancías.

---

<sup>582</sup> Al respecto véase: Acuerdo sobre salvaguardias, Artículo 6 “Medidas de salvaguardia provisionales” Párrafo 1. Op. Cit.

<sup>583</sup> *Ibíd.*

### ***6.7 Consideraciones definitivas sobre los textos jurídicos complementarios para el caso de las BA.***

De este modo después de llevar a cabo un análisis detallado de los diferentes textos jurídicos complementarios del GATT/OMC que pueden ser aplicables para el caso de las BA en la exportación de mercancías, se puede entonces reconocer que aunque existen normas que de algún modo poseen relación con el tema en cuestión ya que se remiten al concepto de derechos y/o gravámenes, ninguna de éstas logra establecer a cabalidad, él como tales disposiciones jurídicas deben ser aplicadas puntualmente para la exportación; lo que evidentemente demuestra una reflexión anterior sobre el cómo, desde la configuración del sistema multilateral de comercio, la OMC se ha enfocado más en atender el tema de las restricciones al comercio para los flujos comerciales de entrada que de salida.

En este orden de ideas parece existir entonces una importante regulación en torno a las BA y/o MA para la importación de mercancías –tal y como sucede con las listas de concesiones–, y aunque dentro de éstos textos jurídicos no parece encontrarse normas que ahonden y vislumbren con claridad éste mismo tema para la exportación de mercancías; hay que reconocer asimismo que tampoco hay normas que prohíban en sentido estricto la aplicación de este tipo de políticas restrictivas. Recapitulando es importante reconocer que tras efectuarse el análisis del Anexo 1A “Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio de Mercancías” tal y como se hizo en la segunda parte BNA y/o MNA (véase Esquema 12) es obvio que en esta tercera parte sobre BA y/o MA, los textos jurídicos complementarios del GATT/OMC objeto de análisis son exactamente los mismos considerando que ambos temas son en últimas entendidos como neoproteccionismo inverso para el caso de mercancías.

No obstante, debe reconocerse que de los trece (13) acuerdos rastreados como son el ASA, el Acuerdo MSF, El Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV) –este abrogado en la actualidad–, el Acuerdo OTC, Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio, el Acuerdo Antidumping, el Acuerdo de valoración en aduana, el Acuerdo sobre

inspección previa a la expedición, el Acuerdo sobre normas de origen, Acuerdo sobre procedimientos para el trámite de licencias de importación, el Acuerdo sobre Subvenciones y medidas compensatorias y finalmente el Acuerdo SG todos éstos correspondientes al anexo 1A aparte de la Decisión sobre Comercio y Medio Ambiente del Anexo 4; no todos éstos –al ser analizados– poseen la misma relación con el tema de la BA para el caso de exportación de mercancías (véase Esquema 18).

En este sentido y para éste caso puntual tienden a presentarse entonces matices, ya que puntualmente no aplican el Acuerdo sobre textiles y vestido –esto al igual que en la segunda parte dada su prescripción–, el Acuerdo sobre medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio, el Acuerdo antidumping, el Acuerdo de inspección previa a la expedición, el Acuerdo sobre trámites de licencias de importación, también el Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias además de la Decisión sobre Comercio y Medio Ambiente. Es decir que si se contrasta tanto esta tercera parte respecto a la segunda parte de los aspectos jurídicos; se puede concluir –aparte de los cambios anteriores– que dentro del análisis de BA se podría incluir concretamente el Acuerdo sobre Valoración en Aduana.

De todos modos es importante reconocer que aunque evidentemente todos estos acuerdos no necesariamente posean una relación directa con los aranceles a la exportación de mercancías, ya que ninguno regula a cabalidad el asunto, resulta significativamente valioso el análisis de comparar cómo tales textos jurídicos complementarios delimitan ciertas acciones asociadas en torno a los flujos comerciales de entrada (importación) pero no logran ahondar sobre los flujos comerciales de salida (exportación) pese a que en algunos se presentan insinuaciones del GATT en torno a la doble vía de la que la que se hizo mención anteriormente.



## Esquema 18

### Relación de los textos jurídicos complementarios del Anexo 1A con las BA en la exportación de mercancías.

		Relación con las BA en la exportación de mercancías		
		Si	No	
<b>Textos Jurídicos Complementarios del GATT/OMC</b>	N°	<b>Nombre del Acuerdo</b>		
	1	Agricultura	<b>X</b>	
	2	Medidas sanitarias y fitosanitarias	<b>X</b>	
	3	Textiles y vestido		<b>X</b>
	4	Obstáculos técnicos al comercio	<b>X</b>	
	5	Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio		<b>X</b>
	6	Antidumping		<b>X</b>
	7	Valoración en aduana	<b>X</b>	<b>X</b>
	8	Inspección previa a la expedición		<b>X</b>
	9	Normas de origen	<b>X</b>	
	10	Trámite de licencias de importación		<b>X</b>
	11	Subvenciones y medidas compensatorias		<b>X</b>
	12	Salvaguardias	<b>X</b>	
13	Decisión sobre Comercio y Medio Ambiente		<b>X</b>	

NOTAS: En la presente tabla se pueden apreciar todos los textos jurídicos complementarios dentro de la OMC que se relacionan directa o indirectamente artículos del GATT, y en donde se hace mención al tema “derechos” y/o BA a la exportación de mercancías.

FUENTE: Organización Mundial de comercio (OMC) Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/ursum\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/ursum_s.htm) y también en: [http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/legal\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/legal_s.htm) (Consultado en Febrero de 2015).

Si bien entonces los textos jurídicos complementarios del GATT/OMC pueden evidenciar una aparente deficiencia normativa<sup>584</sup> por la falta de profundidad y especificidad respecto a la regulación de los aranceles para la exportación de mercancías; esto no significa

<sup>584</sup> KARAPINAR, Baris. Op. Cit. P 1149.

propriadamente que no existan tanto disposiciones del GATT como incluso normativa dentro textos jurídicos complementarios, que establezcan un punto de partida para que los estados puedan, desde la interpretación de las mismas, delimitar hasta cierto punto la adopción de políticas comerciales alusivas a este tema. Aunque no deja de resultar llamativo que no se haya tenido en cuenta esta consideración sobre profundidad y especificidad en el tema de los aranceles a la exportación de mercancías tal cual como en efecto sucede con los aranceles para la importación.

[...] El Artículo II del GATT sobre “Listas de Concesiones” solamente comprende los derechos de importación y las cargas relacionadas con la importación. No existe mención alguna acerca de los derechos de exportación, y por lo tanto, ni siquiera hay un marco jurídico formal en el GATT para que los Miembros programen compromisos con respecto a exportaciones. A pesar de eso nada impide que se establezcan tales marcos<sup>585</sup>.

Por ello ante la ausencia de normas puntuales al respecto los países han optado por solicitar compromisos adicionales a aquellos que han ingresado recientemente a la OMC, todo esto dentro de sus protocolos de adhesión<sup>586</sup> además de buscar de otro lado alternativas tales como la firma de ACR estableciendo normas al respecto<sup>587</sup>. En cualesquier caso es muy curioso que al momento de desarrollar el GATT a finales de los cuarentas, no se haya ahondado a cabalidad en otros artículos a fin de dejar este tema claro de una vez, el cual parece tener doble vía solo en ciertos artículos en cuyo caso se insinúa la aplicabilidad no solo para las importaciones sino también para las exportaciones.

[...] los redactores del GATT consideraron con claridad el potencial de discriminación y distorsión al comercio tanto de las importaciones como de las exportaciones. Por ejemplo, el Artículo I, 1 del GATT, Trato general de la

---

<sup>585</sup> CROSBY, Daniel. Op. Cit. Párrafo 5.

<sup>586</sup> Al respecto véase: Protocolos de adhesión de los nuevos Miembros desde 1995, incluidos los compromisos relativos a las mercancías y los servicios. Op. Cit.

<sup>587</sup> CROSBY, Daniel. Op. Cit Párrafo 19.

nación más favorecida, aplica "con respecto a los derechos de aduana y cargas de cualquier clase impuestos a las importaciones o a las exportaciones, o en relación con ellas..."<sup>588</sup>.

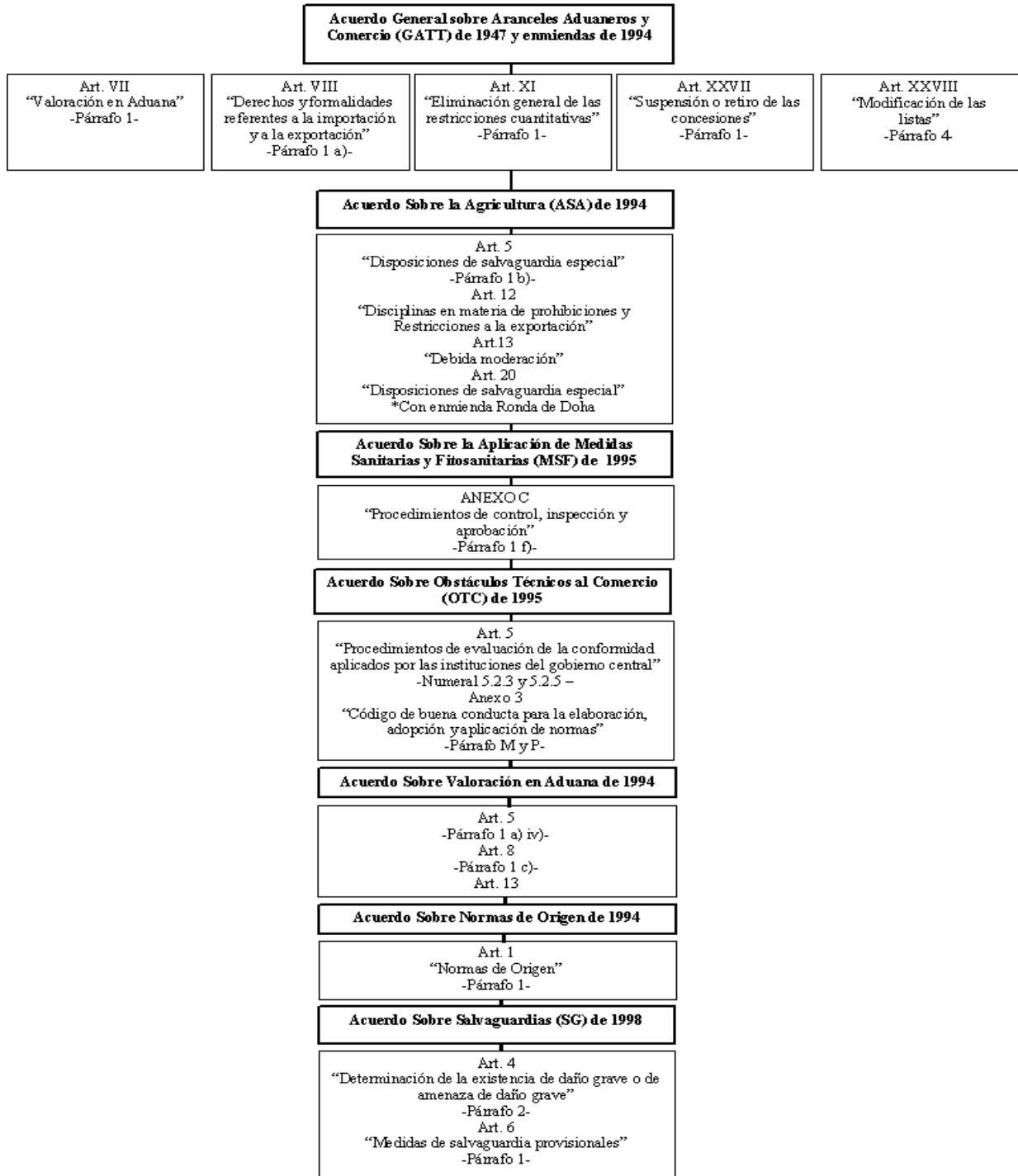
En últimas y previa consideración de todos estos detalles mencionados con antelación, se puede decir que los artículos del GATT que mayor relación parecen mostrar en torno al tema son los artículos VII, VIII, XI, XXVII y XXXIII –entre otros posibles– (véase Esquema 19), como sucesivamente algunos de los textos jurídicos complementarios anteriormente analizados al detalle.

---

<sup>588</sup> *Ibíd.* Párrafo 6.

## Esquema 19

### Estructura de las normas del sistema multilateral de comercio y textos jurídicos relacionados con las BA y/o MA para la exportación de mercancías.



NOTAS: En el presente esquema se pueden analizar todos aquellos artículos del GATT de 1994 que poseen relación con el tema BA y/o MA a la exportación de mercancías; igualmente cabe señalar que también son considerados cronológicamente entre todos textos jurídicos y acuerdos complementarios de la OMC, aquellos que por su contenido parecen evidenciar también relación directa o indirecta con el tema en de neoproteccionismo inverso de tipo arancelario. Es importante destacar que algunos artículos carecen de títulos ya que ese fue el modo en que en su momento fueron redactados.

FUENTE: Organización Mundial de comercio (OMC). Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/ursum\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/ursum_s.htm) y también en: [http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/legal\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/legal_s.htm) (Consultado en Marzo de 2015).

Respecto al análisis efectuado en todo este apartado, es preciso reconocer que aunque existen otras normas adicionales complementarias, aparte de las ya analizadas, y que efectivamente tienen que ver dentro del GATT –como entramado normativo principal–, con la regulación de mercancías (véase Esquema 19); éstas, tras ser revisadas detalladamente, no poseen en el presente relación alguna en torno al tema de BA y/o MA. Es por ello precisamente que no son mencionadas en todo el análisis del apartado de los aspectos jurídicos de la segunda parte como tampoco en esta tercera parte de la presente investigación.

También retomando la idea anterior sobre los aspectos económicos del apartado de las MNA de esta tesis, es también común para el caso de las BA que cada vez más países que negocian y que llevan a cabo ACR, contemplan la posibilidad de establecer condiciones más claras en torno al tema de los aranceles a la exportación; todo ello, considerando aparentes falencias de profundidad del GATT en torno a la cabal regulación de estas políticas comerciales<sup>589</sup>; no significando esto que exista, técnicamente hablando, un veto a las BA y/o aranceles para la exportación, ya que de hecho las disposiciones del mismo GATT hacen una interesante aclaración en donde se establece “[...] más importante aún el artículo XI no restringe a los miembros a imponer derechos, impuestos u otras cargas de las

---

<sup>589</sup> CROSBY, Daniel. Op. Cit.

exportaciones”<sup>590</sup> y por lo tanto se puede inferir que no necesariamente los aranceles para la exportación se encuentran prohibidos en la OMC.

[...] la lectura positiva de esto implica que los miembros pueden imponer a la exportación aranceles. Sin embargo, si se aplican a niveles que son *de facto* prohibitivos, éstos podrían considerarse como medidas que ascienden a las prohibiciones de exportación, lo que violaría el artículo XI. Por otro lado, algunos de los nuevos miembros de la OMC tienen compromisos de adhesión específicas sobre restricciones a la exportación, que limitan su espacio político<sup>591</sup>.

Es así entonces como resulta clave reconocer en definitiva que dentro de las normas vigentes del sistema multilateral de comercio, específicamente para el tema de los aranceles a la exportación de mercancías, las dificultades desde la interpretación del ordenamiento jurídico son bastante similares respecto al caso de las MNA de la segunda parte, ya que en efecto –como se ha hecho hincapié– si bien las BA pueden ser teóricamente válidas para los flujos comerciales de entrada como de salida, es evidente que no se disponen aún de compromisos estrictos tal y como sucede llamativamente con el caso de las BA consolidadas y las listas de concesiones<sup>592</sup> para la importación de mercancías.

## **7. Aspectos Económicos**

Las restricciones a la exportación tal y como se ha esclarecido previamente pueden ser en efecto categorizadas también, aparte de las denominadas MNA y/o BNA, como BA y/o MA, siendo éstos últimos mecanismos por lo general menos rígidos –exceptuándose el caso de los aranceles prohibitivos–; esto debido a que efectivamente el pago de un impuesto

---

<sup>590</sup> KARAPINAR, Baris. Op. Cit. P 1139–1155.

<sup>591</sup> CROSBY, Daniel. Op. Cit.

<sup>592</sup> Al respecto véase: Listas de productos: situación de las listas, Situación de las listas de los Miembros de la OMC. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/schedules\\_s/goods\\_schedules\\_table\\_s.htm#fnt1](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/schedules_s/goods_schedules_table_s.htm#fnt1) (Consultado en Mayo de 2016).

aduanero no tiende en términos prácticos a impedir en sentido estricto la salida de una mercancía hacia otro país como bien podrían hacerlo las directrices, trámites y documentos especiales los cuales usualmente responden a la naturaleza y modo técnico de operar de una MNA y/o BNA. De este modo es coherente entonces reconocer que en ambos casos cuando se hace uso de este tipo de mecanismos, los países están específicamente y en definitiva llevando a cabo una restricción comercial que apuntará –todo ello desde la política económica–, a corregir simplemente una situación problemática concreta en el mercado o incluso a alcanzar ciertos intereses generales más ambiciosos desde la administración pública de un Estado.

En este sentido y considerando ambos argumentos es necesario hacer énfasis entonces en que las políticas comerciales de los estados que implementan puntualmente impuestos aduaneros a la exportación y/o aranceles a la exportación, tienden a hacerlo concretamente porque desde su propio funcionamiento existen una multiplicidad de efectos favorables (véase Esquema 20) asociados no solo a la seguridad nacional sino que asimismo para el caso de los productos víveres tienden a estar sucesivamente relacionados con todo el entramado mismo de la seguridad alimentaria.

[...] Se aplican restricciones a la exportación por una serie de razones, que se pueden dividir en objetivos económicos (como el aumento de los ingresos públicos, la promoción de las industrias transformadoras, la diversificación de las exportaciones, el control de las fluctuaciones de precios etc.) y en objetivos no económicos (la seguridad nacional, la protección del medio ambiente, u otras metas sociales más amplias). Mientras que en general, los ingresos de los aranceles (importación y exportación) como porcentaje de los ingresos totales del gobierno han disminuido de manera constante, los países menos desarrollados en particular, todavía los consideran una fuente confiable de ingresos. De hecho a menudo resulta más fácil elevar los ingresos públicos a

través de las tarifas de exportación que a través de formas más complejas y políticamente difíciles tales como impuestos sobre la renta o de la tierra<sup>593</sup>.

De hecho si se analizan a fondo las decisiones que el Grupo Especial tomó respecto a todos los casos de neoproteccionismo arancelario en contra de la República Popular China (véase Esquema 17) dentro de la OMC; estas parecen insinuar que la interpretación del Grupo Especial, es que el gigante asiático adoptó posiblemente de manera deliberada estas medidas, no propiamente debido a que la imposición de derechos de exportación están amparados en el artículo XX del GATT “Excepciones generales” apartado b) si las medidas son necesarias por efecto de tipo ambiental tal y como este país justificó en su momento “[...] los derechos de exportación son necesarios para proteger la salud y la vida de las personas y los animales y para preservar los vegetales de la contaminación causada por la minería de los productos en cuestión”<sup>594</sup>; sino más bien porque quizás existían otros intereses distintos a los expuestos en principio por China, ya que de hecho los estados reclamantes alegaron que “[...] no se puede recurrir artículo XX del GATT para justificar el incumplimiento de la obligación de China de eliminar los derechos de exportación establecida en el Protocolo de Adhesión y que, en cualquier caso, éstas BA y/o MA no eran necesarias para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales”<sup>595</sup>.

Por lo tanto toda esta situación en torno al caso de China genera importantes dudas respecto a la efectividad absoluta de un arancel a la exportación como mecanismo para disminuir la producción de ciertas mercancías a fin de atender una problemática ambiental; máxime aun cuando “las reservas explotables de tierras raras se encuentran generalmente en una o unas pocas regiones geográficas, como en el caso de China quien representa aproximadamente el

---

<sup>593</sup> MILDNER, Stormy-Annika y LAUSTER, Gitta. Settling Trade Disputes over Natural Resources: Limitations of International Trade Law to Tackle Export Restrictions, *Goettingen Journal of International Law*, 2011, Volumen 3, N° 1, P 251-281. Disponible en: [http://www.gojil.eu/issues/31/31\\_article\\_mildner\\_lauster.pdf](http://www.gojil.eu/issues/31/31_article_mildner_lauster.pdf) (Consultado en Mayo de 2016).

<sup>594</sup> Al respecto véase: Diferencia DS432 China - medidas relacionadas con la exportación de tierras raras, volframio (tungsteno) y molibdeno. Op. Cit.

<sup>595</sup> *Ibíd.*



97% de la producción mundial”<sup>596</sup> lo que indiscutiblemente tiende a hacer visible que dentro de una simple y aparente medida, puede estar latente todo un entramado de políticas comerciales que a su vez pueden en muchos casos apuntar a intereses económicos mucho más ambiciosos.

## Esquema 20

### Factores Económicos que motivan el uso de BA en la exportación de mercancías.

Factor	Descripción
<b>La mejora de los términos de intercambio</b>	Al restringir las exportaciones, un país que suministra una importante cuota del mercado mundial puede elevar su precio mundial. Esto implica una mejora de sus términos de intercambio, lo que permite que el país importador termine pagando más por cada unidad de la mercancía exportada.
<b>La seguridad alimentaria y la estabilización del precio final de consumo</b>	Al crearse una brecha entre el precio mundial y el precio interno, los impuestos a las exportaciones reducen este último mediante la reorientación de la oferta nacional hacia el mercado interno. De hecho, hay algunos ejemplos en los que el gobierno de Indonesia que imponen impuestos a la exportación de productos de aceite de palma, incluyendo crudo y de palma de aceite de cocina en 1994, ya que considera que el aceite de cocina como un producto "esencial". Durante la crisis alimentaria de 2006-2008, esta fue la principal motivación para varios gobiernos a aplicar impuestos a la exportación y otras formas de restricciones a la exportación.
<b>La estabilización de los precios de consumo intermedio y el desarrollo de industrias de transformación</b>	Los impuestos a la exportación de productos primarios (en especial los no procesados) funcionan como subsidio para la mayoría de industrias de procesamiento de valor añadido, ya que esta medida promueve el suministro y garantiza la reducción de los precios internos en los insumos en comparación con el precio mundial.
<b>El aumento de los ingresos públicos</b>	Los impuestos a la exportación proporcionan ingresos a los países en desarrollo, sobre todo cuando existe una capacidad limitada que depender de la tributación interna.
<b>La redistribución del ingreso</b>	Al igual que los gravámenes de importación, los aranceles a la exportación son medidas que implican la redistribución de los ingresos: los impuestos de exportación se aplican en detrimento de los productores nacionales y en favor de los consumidores nacionales y de los ingresos públicos, mientras que los aranceles de importación son perjudiciales para los consumidores domésticos, pero benefician a los productores nacionales y los ingresos públicos.
<b>La estabilización de los ingresos de exportación</b>	Con el fin de estabilizar los precios internos y los ingresos de exportación para los productores que exportan, algunos países en desarrollo aplican tasas impositivas altas además de tasas variables cuando los precios de exportación son superiores a los precios de las mercancías nacionales y tasas o impuestos bajas en el caso contrario.

<sup>596</sup> KORINEK, Jane. y JEONGHOI, Kim. Export Restrictions on Strategic Raw Materials and their Impact on Trade, OECD Trade Policy Working Papers, 2010, 95 P 1-30. Disponible en: [http://www.oecd-ilibrary.org/trade/export-restrictions-on-strategic-raw-materials-and-their-impact-on-trade\\_5kmh8pk441g8-en?crawler=true](http://www.oecd-ilibrary.org/trade/export-restrictions-on-strategic-raw-materials-and-their-impact-on-trade_5kmh8pk441g8-en?crawler=true) (Consultado en Mayo de 2016).

NOTAS: En la tabla se aprecian las razones más comunes por las que usualmente los gobiernos se ven incitados económicamente para implementar BA. Los motivos pueden ser diversos ya que las empresas por ejemplo se benefician al disponer en una mayor proporción de los recursos que el gobierno central restringe por la implementación de gravámenes; igualmente estas medidas pueden mejorar las utilidades cuando el país que aplica la medida es un proveedor mundial, también y a nivel general los estados pueden aumentar los ingresos para el tesoro público cuando las aplican; e incluso en el caso de los PMA, éstas medidas pueden servir para estabilizar los precios además por supuesto de garantizar el suministro de los mismos.

FUENTE: BOUET, Antoine y LABORDE, David. OECD Trade Policy Studies, The Economic Impact of Export Restrictions on Raw Materials Disponible en: [http://www.oecd-ilibrary.org/trade/the-economic-impact-of-export-restrictions-on-raw-materials\\_9789264096448-en](http://www.oecd-ilibrary.org/trade/the-economic-impact-of-export-restrictions-on-raw-materials_9789264096448-en) (Consultado en Marzo de 2014).

Es así entonces como la implementación de todas estas políticas comerciales en cuyo caso son aplicadas BA y/o MA para la exportación de mercancías por parte de los estados, responden entonces, desde la lógica de la política económica, a la consecución misma de una serie de objetivos puntuales de acuerdo a sus propias necesidades entre muchos otros más ya que “[...] además de perseguir el equilibrio interno y el externo, las naciones tienen otras metas, como el desarrollo económico a largo plazo y una distribución razonablemente equitativa del ingreso nacional”<sup>597</sup>; lo cual deberá en últimas redundar positivamente dentro del bienestar general de una sociedad.

No obstante, es relevante exaltar que estos intereses particulares de los estados, como quizás sucedió con China en el caso anterior, no pueden desconocer los intereses de otros países, especialmente cuando el sistema multilateral de comercio es cada vez más interdependiente, de hecho “[...] quienes diseñan las políticas saben que el bienestar de sus economías está ligado a la economía mundial. Dada la movilidad internacional de los bienes, los servicios, el capital y el trabajo, las políticas económicas de una nación tienen

---

<sup>597</sup> CARBAUGH, Robert J. Op. Cit. P 503.

repercusiones en las demás. Los gobiernos las han reconocido y, por lo mismo, han tratado de coordinar sus políticas económicas<sup>598</sup>.

Es entonces de este modo como resulta lógico que los países en general puedan ejercer la implementación de este tipo de políticas neoproteccionistas, ya que efectivamente pueden existir importantes razones de fondo que pueden asimismo redundar en el bienestar general de los estados y de toda su población; esto tanto en aquellos países que por un lado, son oficialmente Miembros de la OMC y que en ciertos casos pueden propender por buscar alternativas que desde los posibles vacíos en las disposiciones del GATT y los demás textos jurídicos complementarios les beneficien como puede ser el caso de China<sup>599</sup> y otros tantos casos más<sup>600</sup>; como especialmente en aquellos países que por el otro lado, no son en la actualidad Miembros de pleno derecho de dicho organismo y que por supuesto no están jurídicamente comprometidos del mismo modo.

Y aunque si bien históricamente las restricciones y los aranceles a la exportación de mercancías, como todos aquellos mecanismos a fines, no han sido como política comercial muy comunes dentro del mismo comercio mundial, cabe señalar que “[...] aproximadamente un tercio de los miembros de la Organización Mundial del Comercio ha llegado a imponer derechos de exportación dentro de sus políticas comerciales”<sup>601</sup> lo que tiende a su vez a evidenciar una posible la relación entre el uso de restricciones a la exportación (MNA y/o BNA como también MA y/o BA) y el agotamiento mismo de los recursos; tal y como sucede con ciertos víveres y alimentos<sup>602</sup> además de otros recursos como es el caso ciertos minerales que ya se encuentran –de cierta manera– en un punto crítico<sup>603</sup>.

---

<sup>598</sup> *Ibíd.* P 513.

<sup>599</sup> Al respecto véase: Las diferencias de la OMC DS394, DS395, DS398, DS431, DS432 y DS433. *Op. Cit.*

<sup>600</sup> Véase además: Solución De Diferencias: Informes De Grupos Especiales. Diferencias planteadas en el marco del GATT BISD II/28, BISD 35S/98 y BISD 37S/200. *Op. Cit.*

<sup>601</sup> PIERMARTINI, Roberta *Op. Cit.* P 1-28.

<sup>602</sup> KARAPINAR Baris, *Op. Cit.* P 1139.

<sup>603</sup> VALERO, Alicia y VALERO, Antonio *Op. Cit.* P 1074-1083.

En este sentido es lógico entonces contemplar la idea de que los estados –de acuerdo a sus circunstancias en términos económicos y de acuerdo al enfoque mismo de sus propias políticas económicas–, pueden adoptar en definitiva políticas comerciales que en muchos casos tiendan a tacharse como cuestionables; esto de acuerdo a las disposiciones mismas de todas aquellas normas internacionales afines, además de acuerdo a las prácticas comerciales existentes.

Por lo tanto, el grado de escasez y la capacidad de explotación de un recurso o mercancía que bien pueda tornarse de producción exclusiva en un mercado concreto, podría tentar a muchos estados a ejercer prácticas colusorias o a fines; que en muchos casos tiendan sucesivamente a conllevar a la instauración de carteles internacionales. Esto tal y como precisamente la realidad, en muchos casos, así lo evidencia ya que el petróleo entre otros tantos recursos más, han mostrado este patrón de conducta en donde consecuentemente son implementadas políticas restrictivas de este tipo de estados<sup>604</sup> que disponen lógicamente de ciertos recursos estratégicos dentro del comercio internacional y que a su vez desde los aspectos económicos pueden en efecto verse muy interesados en implementar MNA y/o BNA como también en este caso puntual MA y/o BA para buscar réditos en el tiempo.

[...] Estos casos revelan también la dificultad de hacer frente a la colusión mediante políticas de competencia convencional. La razón es que las empresas rara vez entran en acuerdos contractuales explícitos sobre precio o la cantidad que se fija, no obstante, en su lugar confían en conversaciones secretas o señalización juegos en el mercado. Estas formas indirectas de formar acuerdos colusorios implican que los fiscales deben basarse en evidencia circunstancial, que es a menudo insuficiente como base para las acusaciones<sup>605</sup>.

---

<sup>604</sup> ROAR AUNE, Finn; MOHN, Klaus; OSMUNDSEN, Petter y EINAR ROSENDAHL, Knut. Financial market pressure, tacit collusion and oil price formation. *Energy Economics*, 2010, Volumen 32, N°2 P 389–398. Disponible en: [http://ac.els-cdn.com/S0140988309001595/1-s2.0-S0140988309001595-main.pdf?\\_tid=f234da26-d495-11e4-be55-00000aacb35d&acdnat=1427470300\\_8d717705afccb3ca1cb769af23d995fd](http://ac.els-cdn.com/S0140988309001595/1-s2.0-S0140988309001595-main.pdf?_tid=f234da26-d495-11e4-be55-00000aacb35d&acdnat=1427470300_8d717705afccb3ca1cb769af23d995fd) (Consultado en Mayo de 2016).

<sup>605</sup> HAUFLER, Andreas. Op. Cit. P 4.

Aunque naturalmente existen posiciones importantes –como bien se mencionó con antelación–, en torno a algunos de los efectos económicamente negativos que puede ocasionar la implementación de BA y/o MA como política comercial dentro de un Estado; ya que los precios de los insumos tienden a experimentar un sobrecosto que efectivamente reduce la competitividad de las exportaciones<sup>606</sup> y con esta la privación misma de ganancias potenciales que se genera para los productores como además toda la multiplicidad de problemáticas sociales que se pueden generar asociadas específicamente a corrupción, debido a que los productores y empresas pueden verse tentados a evadir el control gubernamental<sup>607</sup>. En cualquier caso y reconociendo todos estos efectos, es necesario exaltar asimismo que si bien las empresas que exporten directamente este tipo de recursos y mercancías sujetos a restricciones y aranceles a la exportación pueden verse perjudicadas y de hecho se generen en el mediano plazo efectos en el comercio exterior del país que aplica estas medidas; desde la lógica de las políticas del gobierno central el propósito será mantener ciertas variables macroeconómicas como la inflación y/o control de precios relativamente controladas.

Es así entonces como gracias a esta clase de intervencionismo los estados apuntan a garantizar el suministro nacional de estos recursos y mercancías que particularmente a escala global se hacen cada vez más escasas y limitadas; de ahí precisamente que aquellos estados que disponen de tales recursos y mercancías tiendan a verse en la necesidad de aplicar este tipo de políticas comerciales restrictivas sobre sus propias exportaciones. Por lo tanto y en este orden de ideas es preciso hacer énfasis en que las restricciones a la exportación de mercancías puedan ser vistas tanto como una BNA e igualmente como una BA, ya que en ambos casos los flujos comerciales de salida de un país concreto pueden ser afectados con la implementación de medidas que si bien son distintas, en ambos casos pueden incidir en la disminución de las cantidades de productos dirigidos hacia el exterior.

---

<sup>606</sup> MOHAMAD, Hasan; MICHAEL Reed y MARY, Marchant. Op. Cit. P 77-90.

<sup>607</sup> Política de desarrollo agrícola: conceptos y principios. Departamento de Cooperación Técnica FAO, Op. Cit. P 84

[...] Las restricciones a la exportación pueden adoptar muchas formas diferentes, como los impuestos, derechos y tasas, cuotas y prohibiciones de exportación, los precios de exportación mínimos obligatorios entre otros además de los estrictos requisitos asociados a licencias de exportación. En general la forma de uso más frecuente son los impuestos de exportación, los cuales se pueden aplicar ya sea en forma de un impuesto Ad-valorem, es decir, especificado como un porcentaje del valor del producto, o como un impuesto específico, es decir, una cantidad fija a pagar por unidad o por peso de un producto. Un contingente de exportación, por el contrario, es una restricción impuesta por un gobierno de la cantidad o la cantidad de bienes que pueden ser exportados en un plazo determinado. Su forma más radical es una prohibición de exportación, que es una restricción absoluta de las exportaciones<sup>608</sup>.

Y si bien con el tiempo los estados parecen implementar este tipo de políticas con una mayor frecuencia, dada la dinámica del comercio internacional y con ésta el agotamiento de los recursos; es relevante señalar que este tipo de prácticas podrían quizás ser un poco más controladas con una posición más férrea de la OMC a través del desarrollo y la adopción de disposiciones más claras precisas al respecto; esto debido a todos los efectos que puede llegar a generar en el comercio mundial, el hecho de que se haga más común la aplicación de políticas restrictivas en los flujos de salida de recursos y mercancías que se disponen paradójicamente en una menor proporción dada su limitada oferta en el mercado internacional; y que asimismo se tornan imprescindibles en la mayoría de casos para el funcionamiento de la economía mundial.

De hecho dentro del sistema multilateral de comercio se ha manifestado una notable preocupación al respecto; ya que pese a las dificultades en las ocho rondas de negociación llevadas a cabo dentro del GATT además de los dos únicos intentos de la OMC, es evidente que el establecimiento de ciertas políticas comerciales por parte de los estados Miembros de este organismo –las cuales en muchos casos no parecen tener una condición de legal o

---

<sup>608</sup> MILDNER, Stormy-Annika y LAUSTER, Gitta, Op. Cit. P 257.

ilegal, dado el ordenamiento jurídico actual—, tienden a generar problemas asociados a distorsión al comercio internacional, el cual hace repensar sobre la necesidad superar las notables dificultades de voluntad política y demás; todo ello, a fin de establecer un marco normativo más congruente que regule a cabalidad estas medidas que terminan por traer consigo impactos y desequilibrios económicos.

Así pues en la OMC, además de un mecanismo de vigilancia, se precisarían normas de obligado cumplimiento —que permitan la retorsión en caso de que uno u otro país infrinja un acuerdo de elección del "no proteccionismo"- para controlar la utilización de MNA y medidas relativas a los servicios causantes de distorsión del comercio. Cabe señalar, no obstante, que, durante la reciente crisis financiera, los gobiernos de países tanto adelantados como en desarrollo han reafirmado su fe en el sistema multilateral de comercio con repetidas promesas de evitar las políticas proteccionistas<sup>609</sup>.

Sin embargo, mientras no exista, o no se refuercen estas disciplinas y/o normativa en lo que concierne a los aspectos jurídicos de la OMC; estas iniciativas quizás solo serán propósitos e ideales que en muchos casos, dada la ausencia de sujeción dentro del sistema multilateral de comercio, no necesariamente serán o tienen porque ser cumplidos a cabalidad. Por ello para este caso donde se consideran los aspectos económicos de la BA y/o MA la firma de ACR, justo como sucede con algunos casos que se mencionaron con anterioridad,<sup>610</sup> se convierte también en una herramienta válida —y por ahora además paralela—, que bien puede parcialmente subsanar los aparentes vacíos del GATT y los textos jurídicos complementarios que actúan como entramado oficial de la OMC.

[...] Si bien el alcance y la ambición de las normas sobre restricciones a la exportación varían entre los acuerdos comerciales, algunos ACR van mucho más allá de la OMC, incluidas las normas más estrictas sobre los aranceles de

---

<sup>609</sup> Informe sobre el comercio mundial 2012 de la OMC. Op Cit. P 81.

<sup>610</sup> Al respecto véase: Texto del tratado de libre comercio Chile - Canadá Sección III - Medidas no arancelarias Artículo C-08: Restricciones a la importación y a la exportación. Op. Cit. P 15.

exportación. Por ejemplo, los impuestos a la exportación están prohibidos entre los países miembros de varios ACR como la Unión Europea, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y el Mercado Común del Sur (Mercosur)<sup>611</sup>.

En este sentido es clave reconocer como también Chile ha firmado un TLC con Estados Unidos en cuyo caso se discrimina de manera puntual la incompatibilidad de aplicar este tipo de medidas y/o BA en el comercio entre ambos países a menos de que dicha medida se aplique a las mercancías locales “[...] ninguna Parte podrá adoptar o mantener cualquier impuesto, gravamen o cargo alguno sobre la exportación de cualquier mercancía al territorio de la otra Parte, a menos que tal impuesto, gravamen, o cargo se adopte o mantenga sobre dicha mercancía cuando se destina al consumo interno”<sup>612</sup>. Situación que llamativamente parece ser congruente además con el principio de TN y asimismo el artículo III del GATT “Trato nacional en materia de tributación y de reglamentación interiores” que ahonda sobre lo imperativo de que los estados apliquen sus medidas en doble vía, es decir tanto para el comercio local como al comercio exterior, a fin de que tales medidas no sean discriminatorias y por consiguiente ilegítimas dentro de las disposiciones del mismo GATT.

De esta manera es claro pues, que los ACR de cierta manera direccionan y terminan por impactar económicamente el devenir del comercio internacional mismo, ya que esta clase de tratados efectivamente inciden tanto en la dinámica de la globalización y la liberalización del comercio; de hecho podría decirse que su incidencia es cada vez es más significativa debido a la notable firma de ACR a nivel mundial<sup>613</sup>; pese a que en el caso de

---

<sup>611</sup> MILDNER, Stormy-Annika y LAUSTER, Gitta, Op. Cit. P 274.

<sup>612</sup> Al respecto véase: Article 3.13 Export Taxes, Free Trade Agreement United States-Chile 2003 Chapter Three National Treatment and Market Access for Goods. Disponible en: [https://ustr.gov/sites/default/files/uploads/agreements/fta/chile/asset\\_upload\\_file837\\_3992.pdf](https://ustr.gov/sites/default/files/uploads/agreements/fta/chile/asset_upload_file837_3992.pdf) (Consultado en Mayo de 2016).

<sup>613</sup> Respecto a los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) es determinante señalar que según la OMC, su número no ha dejado de aumentar desde principios de la década de los noventas; lográndose así hasta principios del año 2015 la notificación total de unos 604 ACR (si se cuentan por separado bienes y servicios), de los cuales 398 estaban en vigor. Estas cifras de la OMC corresponden a 446 ACR establecidos (acuerdos



las restricciones y los aranceles para la exportación de mercancías, éstos terminan como elemento jurídico complementando y en efecto profundizando un poco más allá –respecto a las disposiciones jurídicas actuales de la OMC–, “[...] situación que de alguna forma constituye parte del problema general de la fragmentación del derecho internacional dada la proliferación de ACR”<sup>614</sup> lo que en últimas termina generando una serie de reglas, que aunque en teoría son más precisas, solo aplicarían para aquellos estados signatarios que así lo determinen en los acuerdos constitutivos de los tratados en cuestión; escenario explicado precisamente debido a los vacíos en que en muchos casos evidencian las reglas del GATT además de los textos jurídicos complementarios dentro del sistema multilateral de comercio.

## **8. Aspectos Sociopolíticos**

Como bien se ha dejado claro con antelación son diversos los motivos por los cuales un país puede verse interesado en adoptar barreras sobre los flujos comerciales de salida como política comercial; y aunque si bien la implementación de restricciones a la exportación –ya sean expresadas en BNA y/o MNA o incluso en este caso puntual en BA y/o MA–, no hayan sido muy habituales dentro del comercio internacional, es evidente que en la actualidad este tipo de prácticas son objeto cada vez más de estudio. Todo ello considerando en primera instancia, no solo los aparentes vacíos normativos al respecto que han tendido a ser tipificados como una deficiencia normativa<sup>615</sup> y con éstos vacíos el aumento mismo de las diferencias ante el OSD concernientes a restricciones y aranceles a la exportación para las tierras raras dentro del sistema multilateral de comercio –tal cual como se ha discutido previamente– con el caso de la República Popular China. Sino también considerando en segunda instancia, otros aspectos de cariz social que tienden en últimas a ser alusivos evidentemente al tema de seguridad nacional; en donde naturalmente

---

sobre mercancías, sobre servicios y de adhesiones), 259 de los cuales están en vigor actualmente. Al respecto véase: Acuerdos comerciales regionales: Hechos y cifras ¿Cuántos acuerdos comerciales regionales se han notificado a la OMC? Op. Cit.

<sup>614</sup> CONDON, Bradley J. Op. Cit. P1.

<sup>615</sup> KARAPINAR, Baris. Op. Cit. P 1149.

son inmiscuidos de manera ineludible aspectos concernientes a la seguridad en apartados como el tráfico de sustancias ilícitas, el medio ambiente, el suministro energético y por supuesto la estabilidad económica<sup>616</sup>.

Es por ello entonces que desde ésta lógica resulta coherente que dentro de los estados se tienda a dar prelación a determinadas empresas claves para el funcionamiento de la economía, especialmente cuando éstas explotan ciertos recursos limitados los cuales a su vez se tornan estratégicos para los mercados internacionales; de ahí precisamente que históricamente hayan tendido a presentarse escenarios monopolísticos y prácticas asociadas a carteles y colusión, dada esta condición especial de exclusividad por parte de los productores además de la búsqueda de beneficios particulares por parte de los mismos, tal y como precisamente ha sucedido con el comercio de diversos recursos y/o materias primas tales como el zinc, el plomo, el mercurio, el cristal entre muchos otros carteles que en el tiempo han surgido y desaparecido en varias ocasiones<sup>617</sup>.

Todo lo anterior considerando incluso que en muchos casos las prácticas colusorias pueden ser clandestinas y no reconocidas por las empresas y Estados, o simplemente aunque no exista un acuerdo implícito el fenómeno puede manifestarse por el cómo este reducido número de empresas termina también, en ciertos casos, decidiendo o estableciendo políticas que indirectamente afectan los precios de los productos lo que conlleva a interferir con la dinámica normal de los mercados.

Se entiende por colusión cualquier coalición, asociación fraudulenta o acuerdo entre vendedores cuyo objetivo sea subir los precios o imponerlos y reducir la producción para acrecentar los beneficios. A diferencia del cartel, la colusión no existe necesariamente un acuerdo formal, ya sea declarado u oculto, entre los miembros. Se observará sin embargo que los efectos económicos de la colusión y de la entente o del cartel son idénticos. [...] Asimismo la colusión no requiere

---

<sup>616</sup> ROMM, Joseph J. Op Cit. P 1-80.

<sup>617</sup> FOREMAN-PECK, James. Historia de la economía mundial. Barcelona, Editorial Ariel 1985.

necesariamente un acuerdo o comunicación explícita entre las empresas. En situación de oligopolio, las empresas tienen tendencia a ser interdependientes en sus decisiones de precios y producción, de manera que la actuación de la firma repercute en las de la otra u otras firmas y ocasiona una contramedida. En estas condiciones, la firma de oligopolios tendrán en cuenta las actuaciones de sus competidores y coordinarán sus actividades como si hubieran construido una entente, sin haber, no obstante, concluido un acuerdo explícito o conducido por terceros<sup>618</sup>.

Es pues en este sentido que el asunto de las prácticas comerciales asociadas a carteles y colusión es tan particularmente difícil de abordar, que algunos países y organizaciones abogan por la abolición de este tipo de prácticas tal y como sucede por ejemplo con la Unión Europea; quien en el artículo 101 del Tratado de Funcionamiento<sup>619</sup> veda categóricamente para sus estados y Miembros de pleno derecho este tipo de mecanismos que pueden interferir negativamente en la competencia –y por consiguiente en el devenir propio del mercado– ocasionando en últimas evidentes distorsiones al comercio internacional. Mientras que de otro lado existen países que claramente –de acuerdo a sus necesidades y disponibilidad de recursos–, consideran pertinente generar asociaciones que velen por sus intereses propios<sup>620</sup> pese a las fuertes posiciones de algunos otros países en torno a tales medidas. Es por ello precisamente que se puede agregar que aquellos países que disponen de éstos recursos estratégicos han tendido a establecer incluso, en determinados casos, acuerdos secretos que garanticen entre sus signatarios este tipo de condiciones.

---

<sup>618</sup> KHEMANI, R. y SHAPIRO, D. Glosario de la Economía Industrial y Derecho de la Competencia. Madrid Editorial Mundi-Prensa 1995 P 20.

<sup>619</sup> Sobre el tema se establece que serán incompatibles con el mercado interior y quedarán prohibidos todos los acuerdos entre empresas, las decisiones de asociaciones de empresas y las prácticas concertadas que puedan afectar al comercio entre los estados miembros y que tengan por objeto o efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia dentro del mercado interior. Al respecto véase: Capítulo 1 normas sobre competencia, sección primera, disposiciones aplicables a empresas Artículo 1. Disponible en: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:12012E/TXT&from=ES> (Consultado en Mayo de 2016).

<sup>620</sup> CREMER, Jacques y WEITZMAN, Martin. OPEC and the monopoly price of world oil. *European Economic Review*, 1976, Volumen 8, N° 2, P 155–164. Disponible en: <http://scholar.harvard.edu/weitzman/files/opecmonopolyprice.pdf> (Consultado en Mayo de 2016).

[...] La colusión se considera en la mayor parte de los países, como la infracción más grave de la reglamentación de competencia. Desde el punto de vista de sus modalidades, ésta manifiesta la fecundidad de la imaginación de las sociedades; ya que puede revestir diversas formas como un memorándum de entendimiento, *gentlemen's agreement* o incluso cualquier otro acuerdo de este naturaleza, en cuyo caso las convenciones sociales y los vínculos y contactos personales bastan para asegurar la implementación de los precios determinados de común acuerdo y las prácticas mercantiles unidas a ello. [...] Incluso en Estados Unidos por ejemplo se ha llegado establecer acuerdos de este tipo sobre los precios en la industria de material eléctrico entre más de 29 sociedades independientes y que vendían productos altamente avanzados. Asimismo, por medio de un acuerdo referente a las especificaciones y a las normas de los productos, los siderúrgicos americanos han conseguido entenderse entre sí durante un cierto tiempo, alcanzando inclusive acuerdos de reparto de mercado<sup>621</sup>.

Por lo tanto, es evidente que existen entonces dentro de los países del sistema multilateral de comercio posiciones muy divididas y matices en torno a todo éste tema de los carteles y prácticas colusorias; y curiosamente pareciera claro que quienes más cuestionan este tipo de políticas y prácticas comerciales, suelen ser aquellos estados que no disponen de tales recursos estratégicos. Es decir aquellos que por consiguiente no gozan de una condición privilegiada de abastecimiento para disponer y hacer uso de los mismos según su criterio; de ahí precisamente que muchos de éstos países tiendan a abogar por normas que regulen este tipo de acciones, todo ello alegando motivos de interés general para todas las naciones, tal y como precisamente ha venido sucediendo con el tema de las restricciones y aranceles para la exportación de mercancías<sup>622</sup>.

En cualquier caso, respecto a toda la noción anterior, es necesario destacar que existen interesantes reflexiones sociopolíticas que plantean como algunos estados, indiferente del

---

<sup>621</sup> KHEMANI, R. Op. Cit. P 20.

<sup>622</sup> Al respecto véase: Negociaciones sobre la agricultura: información general, Restricciones e impuestos a la exportación. Op. Cit.

presunto interés general de todas las naciones, tienden a hacer uso arbitrariamente de su poder y hegemonía política dentro del sistema internacional.

Incluso de acuerdo a sus intereses particulares de seguridad nacional éstos tienden a dejar de lado las disposiciones normativas que efectivamente existan pasando así de alto algunas prerrogativas éticas preestablecidas; tal y como precisamente sucede con el enfoque normativo del proteccionismo comercial y la explotación de ciertos recursos naturales que pareciera en la actualidad ser “solamente válido para los países en desarrollo ya que los países que lideran el mundo y que difunden el referido paradigma, son más proteccionistas, intervencionistas y más estatistas y anteponen asuntos como la conservación del patrimonio y la seguridad interna para manejar sus ventajas naturales”<sup>623</sup>.

En este sentido se puede decir entonces que la seguridad nacional reviste una compleja problemática explicada en parte a los cambios y a la dinámica propia que se presenta con el paso del tiempo, lo que incide por supuesto en la asignación de nuevas prioridades por parte de los países. Asimismo tales prioridades tienden entonces a justificar gran parte del accionar por parte de la administración del Estado en distintas esferas del mismo; tal y como efectivamente tiende a suceder con ciertas prácticas y políticas comerciales que en efecto son cuestionables pero que en últimas terminan validándose desde el raciocinio de amparar a la población además de garantizar el *statu quo* de sociedad construido; especialmente cuando el país en cuestión posee una condición protagónica dentro de las relaciones internacionales.

En Estados Unidos el debate sobre cuáles son los problemas que constituyen una amenaza para la seguridad nacional se han renovado y por consiguiente se ha buscado una nueva dirección. Los analistas de diversos campos han identificado una serie de nuevas amenazas tales como los déficits presupuestarios y

---

<sup>623</sup> SANCHEZ ALVABERA, Fernando. Serie recursos naturales e infraestructura. Bases conceptuales para la elaboración de una nueva agenda sobre los recursos naturales Naciones Unidas, CEPAL 2005 P 11 Disponible en: [http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/6278/S053154\\_es.pdf?sequence=1](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/6278/S053154_es.pdf?sequence=1) (Consultado en Mayo de 2016).

comerciales, el estancamiento de la economía frente a la competencia global y la degradación del medio ambiente. Y en este sentido el paradigma de seguridad existente tiende a ser cada vez más insuficiente para hacer frente a estos problemas<sup>624</sup>.

Es por ello que todo el tema plantea posibles y profundas reflexiones en torno al como la primacía de la seguridad nacional de un Estado y su “identidad de grupo”<sup>625</sup> como tal; puede conllevar indefectiblemente en el tiempo a proliferar diferencias y disparidades notables en las relaciones internacionales, ya que no todos los países pueden disponer de la misma cantidad de recursos para satisfacer sus necesidades y atender toda su demanda nacional.

Bajo este raciocinio se puede entonces afirmar que la implementación de restricciones a la exportación puede aumentar paulatinamente con el paso de los años (véase Esquema 5) tal y como parece evidenciarse, durante las dos últimas décadas en el seno de la OMC con las diez (10) diferencias desde la creación de dicho organismo; todo ello respecto a las tres (3) diferencias de esta naturaleza que se llegaron a presentar durante las casi cinco décadas de funcionamiento del GATT<sup>626</sup>.

Por lo tanto en cuanto al tema puntual de los aranceles y/o BA para la exportación de mercancías aunque el tema evidentemente reviste un notable grado de complejidad, éste parece ser un poco menos complejo respecto a las restricciones y/o BNA para la exportación, ya que el artículo XI “Eliminación general de las restricciones cuantitativas” del GATT parece sugerir y/o insinuar la validez de implementar derechos de aduana, impuestos u otras cargas<sup>627</sup> para los flujos comerciales de salida; todo ello, pese a que en la actualidad este tipo de medidas no estén tan claramente reglamentadas con listas de

---

<sup>624</sup> ROMM, Joseph J. Op. Cit. P 1.

<sup>625</sup> HOMER-DIXON, Op. Cit. P 6-7.

<sup>626</sup> Respecto a la totalidad diferencias relacionadas a restricciones y aranceles a la exportación de mercancías véase: Diferencias planteadas en el marco del GATT. Op. Cit. y véase también: Las diferencias. Lista cronológica de las diferencias. Op. Cit.

<sup>627</sup> CROSBY, Daniel. Op. Cit. Párrafos 7 y 8.

concesiones y/o aranceles consolidados<sup>628</sup> como sucede particularmente con los flujos comerciales de entrada, es decir con las importaciones.

En cualquier caso se puede decir también que aparte de los argumentos anteriores la aplicación de este neoproteccionismo inverso expresado concretamente en cargas, impuestos aduaneros, aranceles y/o BA –pese a ser también una restricción comercial–, es una práctica que aunque puede generar diferencias dentro del sistema multilateral de comercio, es una medida que en definitiva tiende a ser un poco menos rígida –a menos de que se haga uso de aranceles prohibitivos– y asimismo un poco más común entre los países, ya que no necesariamente establece una prohibición sobre la exportación de mercancías.

De hecho se ha registrado que a nivel mundial entre los países que más suelen aplicar este tipo de medidas; han sido en los últimos años tanto países Miembros como no Miembros de la OMC, para el caso de Asia Indonesia, Filipinas, Indonesia, Laos, Pakistán y Sri Lanka; en el caso de África se encuentran Nigeria, Senegal entre otros, Eurasia puntualmente Rusia; para el caso de Sudamérica, Argentina, Brasil, Panamá Venezuela, entre otros países de la región; en el caso de Europa Bielorrusia, Ucrania entre otros países más; y finalmente en el caso de Oceanía se destacan Nueva Zelanda y Australia<sup>629</sup>.

En esta misma vía los estudios revelan que la implementación de éstos aranceles a la exportación se han aplicado incluso en diversos sectores; no solamente para materias primas (leche, textiles, químicos entre muchos más) y recursos naturales (carbón, aceite, gas natural, metales entre otros); sino también para bienes terminados (vehículos motores y sus partes, equipos de transporte, equipos eléctricos en general, maquinarias y manufacturas entre otros más)<sup>630</sup>.

---

<sup>628</sup> Al respecto véase: Listas de productos: situación de las listas, Situación de las listas de los Miembros de la OMC. Op. Cit.

<sup>629</sup> Al respecto véase: LABORDE, David; ESTRADES, Carmen y BOUËT, Antoine. Op. Cit. P 4

<sup>630</sup> *Ibíd* P3.

En este sentido es claro como toda esta situación tiende a generar a nivel sociopolítico todo un complejo entorno de discusión, ya que efectivamente la implementación tanto BA como especialmente BNA sobre las exportaciones de ciertos países; pueden terminar por desarrollar una condición ventajosa respecto a otros. Esto debido a que dependiendo del acceso y disponibilidad de todos estos recursos estratégicos; se puede en últimas afectar directamente la dinámica de algunas industrias especializadas de determinados estados, ya que para la elaboración de manufacturas con un uso intensivo de tecnología como también de alto valor agregado, suelen ser requeridas sucesivamente todas estas materias primas, recursos y en algunos casos mercancías.

Según lo anterior el caso de Estados Unidos es sin dudas, un claro ejemplo de la más que notable dependencia que posee hoy por hoy una industria concreta –y por ende la economía de ese país–, para abastecerse y garantizar el suministro de ciertos recursos estratégicos; esto dada su producción prácticamente nula y por ende la evidente escasez en el mercado nacional, la cual es explicada llamativamente porque tales recursos son en su gran mayoría importados desde otros países altamente productores como China.

[...] Aparte de una pequeña cantidad de material reciclado de este tipo, Estados Unidos es 100% dependiente de la importación de tierras raras y muy dependiente de muchos otros minerales que apoyan su economía. Por ejemplo, las importaciones de ese país dependen en más de un 90% para los siguientes minerales: manganeso (100%), bauxita (100%), platino (94%), y el uranio (90%). Y mientras que la dependencia de las importaciones puede ser una causa de preocupación, la alta dependencia de las importaciones no es necesariamente la medida más significativa del riesgo de suministro. El riesgo de suministro de bauxita, como tierra rara no representa tácitamente un problema debido a la multiplicidad de fuentes potenciales. No obstante, el predominio de China como proveedor dominante e incluso único proveedor de éstas tierras raras además de algunas aleaciones asociadas, pueden ser un motivo de preocupación debido a



las restricciones a la exportación de China como también la creciente demanda interna éste tipo de recursos<sup>631</sup>.

Es de este modo entonces que parece presentarse en este caso puntual una importante ventaja por parte del gigante asiático –y en una muy pequeña medida de otros países productores– quien desde la perspectiva e imaginario de la seguridad nacional, procura obviamente administrar estos recursos estratégicos de la mejor manera posible; garantizando consecuentemente, y a ultranza, la disponibilidad de todos estos recursos en su mercado nacional para su abastecimiento propio. Situación la cual indefectiblemente tiende a generar por parte de China y a nivel sociopolítico, una enorme primacía a escala internacional en el desarrollo de nuevas industrias de alta tecnología<sup>632</sup> y es precisamente, desde este ámbito, que incluso puede llegar a afectar a países tradicionalmente fuertes e influyentes en el marco de la relaciones internacionales.

[...] Actualmente, el fin y uso dominante en los Estados Unidos para las propiedades de las tierras raras son para la industria automotriz, para los catalizadores de refinación de petróleo, otros componentes se utilizan la industria de producción de televisores en color como también pantallas planas (teléfonos celulares, reproductores de disco y portátiles), imanes permanentes y recargables, baterías para numerosos dispositivos médicos vehículos híbridos y eléctricos. Inclusive sus componentes son imprescindibles para aplicaciones de defensa importantes, tales como motores de aviones de combate, sistemas de guía de misiles, antimisiles defensa, y de satélite y sistemas de comunicación. Los imanes permanentes de neodimio que contienen, gadolinio, disprosio, terbio y se utilizan en numerosos componentes electrónicos de nueva generación para la fabricación de turbinas eólicas. Alrededor del 75% de la producción de imanes permanentes de neodimio y tecnologías a fines se concentra en China.

---

<sup>631</sup> Al respecto véase: HUMPHRIES, Marc. Op. Cit. P 1-31.

<sup>632</sup> Al respecto véase: HURST, Cindy; China's Rare Earth Elements Industry: What Can the West Learn? Institute for the Analysis of Global Security (IAGS), 2010, P 10-13. Disponible en: <http://www.iags.org/rareearth0310hurst.pdf> (Consultado en Mayo de 2016).

Otro 22% se produce en Japón. De ahí la relevancia de las propiedades de las tierras raras<sup>633</sup>.

De este modo, las restricciones a la exportación de mercancías pueden también desde el aspecto sociopolítico, operar en función de garantizar la propia seguridad nacional en términos de generar no solo ingresos extraordinarios por concepto de aranceles a la exportación, sino evidentemente también en términos de generar otro tipo de ventajas políticas, derivadas de la monopolización y de una casi que exclusiva disponibilidad de esta clase de material militar. Todo ello, en primera instancia por parte de aquellos estados productores que gozan de la condición de exportadores tanto de estos recursos estratégicos como de mercancías terminadas de este tipo; como en segunda instancia, de aquellos estados prestantes, económicamente hablando, que bien pagar por tales mercancías. De cualquier manera es claro que este tipo de políticas ha sido objeto de fuertes críticas por parte de ciertos países que requieren de estos recursos como sucede con Estados Unidos, ya que es notable la dependencia de este país frente a estas materias primas.

[...] diversos gremios comerciales norteamericanos se han manifestado "profundamente preocupados" por el uso por parte de China de medidas comerciales tales como las restricciones a la exportación de materias primas, incluyendo tierras raras que claramente distorsionan el mercado. En este sentido el gobierno de China respondió diciendo que aplicaría las mismas políticas tanto a empresas nacionales y extranjeras que se dedicaran a la producción, el procesamiento y la exportación de tierras raras. Llamativamente además de las cuotas de exportación, de acuerdo a diversos informes China impone a la exportación aranceles de 15% a 25% en la tierra rara también<sup>634</sup>.

---

<sup>633</sup> *Ibíd* P 2.

<sup>634</sup> BAILEY GRASSO, Valerie. Rare Earth Elements in National Defense: Background, Oversight Issues, and Options for Congress, Congressional Research Service, 2013, P 18-19. Disponible en: <https://www.fas.org/sgp/crs/natsec/R41744.pdf> (Consultado en Mayo de 2016).

Lo llamativo de esto, en cualquier caso, es que la condición de países ricos, ya sea por producir estos recursos o por poder adquirirlos; será lo que en últimas pueda permitir mantener su *statu quo* de países potencias o protagonistas en las relaciones internacionales además de mantener ideales propios de la seguridad nacional, como contener la proliferación del terrorismo e inclusive conservar cierta ventaja frente a posibles estados rivales no solo en la industria militar sino también a nivel económico con la producción prácticamente que exclusiva de todas estas tecnologías que requieren de todos estos recursos estratégicos.

[...] Restringir el flujo de materiales puede ser crucial para evitar el desarrollo de armas de destrucción masiva; restringir la tecnología puede limitar la capacidad de dirigir misiles; restringir el flujo de fondos puede inhibir el subsidio del entrenamiento de terroristas. [...] el enfoque principal de los controles sobre las exportaciones debe recaer en el Tercer Mundo. Un buen número de países de esta región quiere armas químicas y nucleares y la tecnología para hacer uso de ellas<sup>635</sup>.

Por consiguiente tras todo lo anterior se puede terminar por decir que la BA y/o MA son por ahora dentro de las denominadas medidas de neoproteccionismo inverso, los mecanismos más comunes para restringir tanto el ingreso como la salida de mercancías entre los países de sistema multilateral de comercio; no obstante, este patrón de comportamiento en las políticas comerciales puede cambiar con el tiempo en la medida en que los recursos estratégicos –que en la actualidad tienden a ser limitados por muchos de los países que los exportan–, se hagan efectivamente más escasos, de acuerdo a la lógica del pico de *Hubbert*<sup>636</sup> o que simplemente la demanda de los mismos se dispare desmedidamente respecto a la oferta.

---

<sup>635</sup> CZINKOTA, Michael R. Op. Cit. P 106.

<sup>636</sup> Al respecto véase: FONTAINE, Guillaume. Op. Cit P 121-124 y también: VALERO, Alicia y VALERO, Antonio Op. Cit P 1074–1083.

Situación que sin dudas conllevaría a un claro desequilibrio económico y que de seguro sucesivamente generaría una notable presión que impulsará en definitiva a los gobiernos centrales de los países exportadores a implementar restricciones más fuertes, aparte de los impuestos aduaneros de salida, como bien podrían ser las BNA y/o MNA expresadas ya sea en las cuotas<sup>637</sup>, las salvaguardias entre otros mecanismos de esta naturaleza que tengan en últimas como objetivo principal imposibilitar la salida de todos estos recursos y materias primas estratégicas que cada vez se hacen más imprescindibles y determinantes para los países, ya sea para el desarrollo de productos bélicos o material militar como por supuesto cualesquier variedad de mercancías de alto valor agregado y/o productos de naturaleza tecnológica.

---

<sup>637</sup> De hecho la República Popular China, aparte de los aranceles a la exportación, ya ha llegado implementar BNA y/o MNA expresadas en contingentes o restricciones cuantitativas las cuales a su vez en su momento fueron fuertemente cuestionadas por el gobierno de los Estados Unidos; y que incluso según éste último país llegaron a aumentar mucho más con el paso de los años, debido a que China incluyó nuevas referencias y líneas de productos de esta naturaleza como las ferroaleaciones las cuales contenían más del 10% de las tierras raras, y que en un primer momento no habían sido incluidas previamente en los contingentes de tierras raras, y por lo tanto, los nuevos niveles de los contingentes se habían hecho en el tiempo mucho más restrictivos. Al respecto véase: BAILEY GRASSO, Valerie. Op. Cit. P 18-19.

## CUARTA PARTE

---

### REFLEXIONES GENERALES Y CONCLUSIONES FINALES

**SUMARIO:** *1. Reflexiones generales sobre las restricciones no arancelarias a la exportación 2. Reflexiones generales sobre los aranceles a la exportación 3. Conclusiones finales.*

## 1. Reflexiones generales sobre las restricciones no arancelarias a la exportación.

Indiferente de las medidas que los gobiernos puedan emplear, ya sea con BNA o con BA, para restringir los flujos comerciales tanto de entrada como puntualmente los de salida –tal y como particularmente sucede en este caso–, es evidente que en general éste tipo de políticas comerciales de naturaleza proteccionista responden a la materialización cabal de ciertos intereses y objetivos puntuales; los cuales tienen que ver indefectiblemente con el mantenimiento del *Statu quo* referente a la seguridad nacional de los mismos estados<sup>638</sup> y que sin lugar a dudas, desde la lógica de política económica, apuntan a dinamizar el entorno en general entre el gobierno y el sector privado por medio de diferentes decisiones mecanismos concretos<sup>639</sup>.

Por lo tanto, la implementación de restricciones no arancelarias a la exportación de mercancías suelen responder a toda una táctica y/o política comercial por parte de los estados, que disponen de ciertos recursos y materias primas claves, esto a fin garantizar el su propio abastecimiento. Máxime cuando todos éstos recursos indudablemente tienden a agotarse con el paso del tiempo<sup>640</sup> e inclusive cuando tienden a tornarse también en muchos casos –con el paso del tiempo–, estratégicos para las economías mismas de aquellos países que establecen este tipo de restricciones y/o medidas.

[...] Las medidas MNA son a menudo las políticas óptimas para corregir fallas del mercado. Sin embargo, en razón de que la misma MNA utilizada para lograr objetivos de política pública también puede emplearse para distorsionar el comercio internacional, puede resultar difícil distinguir entre las motivaciones "legítimas" y las motivaciones proteccionistas de esas medidas<sup>641</sup>.

---

<sup>638</sup> ROMM, Joseph J. Op. Cit. P 1-80.

<sup>639</sup> PERSSON, Torsten y TABELLINI, Guido. Political Economics Explaining Economic Policy. Michigan Editorial MIT Press 2000 P 299.

<sup>640</sup> VALERO, Alicia y VALERO, Antonio Op. Cit. P 1074-1083

<sup>641</sup> Informe sobre el comercio mundial 2012 de la OMC. Op. Cit. P 49.

También es relevante exaltar que toda esta parafernalia de BNA y/o MNA es significativamente superior respecto a los aranceles para la exportación de mercancías, no solo porque los estados pueden cada vez más idear innovadoras formas de evadir sus responsabilidades en términos de compromisos referentes a políticas restrictivas; sino también porque las normas actuales del sistema multilateral de comercio se han enfocado particularmente en el tema de neoproteccionismo inverso de tipo BA mucho más que el neoproteccionismo inverso de tipo BNA y/o MNA.

Situación explicada en buena parte a la creación misma del GATT quien desde sus inicios ha promovido una más que notable progresiva disminución de los aranceles en el mundo, al menos para el caso de las importaciones, como paralelamente al establecimiento concreto de compromisos puntuales con las listas de concesiones<sup>642</sup>. Aspecto que conllevó a que la atención se terminará desplazado paulatinamente hacia el neoproteccionismo inverso de tipo BNA y MNA<sup>643</sup>; todo esto inicialmente por parte de los estados contratantes del GATT, quienes más tarde con el fin de la Ronda de Uruguay y sucesivamente con la creación de la OMC se denominarán estados Miembros.

[...] En los países en desarrollo las BA disminuyeron casi a un décimo de lo que eran, en gran medida gracias a las negociaciones fomentadas por el GATT; en los países en desarrollo el proceso comenzó más tarde y fue menor, pero en la mayoría de las economías en desarrollo se tuvo la inteligencia de reducirlos bastante. En parte, los avances en la reducción de aranceles revelaron la existencia de BNA y, más aún, llevaron a los países de todos los niveles de desarrollo a inventar otras con los mismos fines que los aranceles ya no podían lograr. De ahí que hoy en día, las BNA sean con mucha diferencia respecto a las

---

<sup>642</sup> Al respecto véase: Listas de Productos; Compromisos específicos de los Miembros. Op. Cit.

<sup>643</sup> Informe sobre el comercio mundial 2012 de la OMC. Op Cit. P 5.

BA la principal fuente de proteccionismo y por ende el principal impedimento al comercio internacional<sup>644</sup>.

Lo que de hecho es coherente, ya que los aranceles históricamente pese a ser considerados como uno de los mecanismos proteccionistas más vetustos dentro del comercio como tal<sup>645</sup>; éstos poco han logrado diversificarse como tal además de que –como se señaló anteriormente– éstos se encuentran fuertemente regulados por la OMC. Por lo tanto y de manera consecuente, si en la actualidad si se compararan el total de las BNA frente al total de las BA, éstas primeras superarían notoriamente a las segundas en una proporción de 88% a 12% respectivamente; y del inventario total de medidas para discriminar el comercio internacional en los países de origen, es decir para gravar o restringir los flujos comerciales de salida se estima que la cifra puede alcanzar un 5%<sup>646</sup>. Situación que se explica en parte debido a que aún el mundo no atraviesa aún un escenario crítico de escasez extrema sobre ciertos recursos estratégicos<sup>647</sup>, lo cual sucesivamente pudiese impulsar a los países a aumentar las medidas de neoproteccionismo inverso para garantizar su propio suministro.

Cabe señalar incluso, en un escenario más radical, que la escasez de los recursos no ha inducido aún a los países a replantarse si les resulta o no conveniente –desde el imaginario de su seguridad nacional–, cumplir o no a cabalidad las normas y compromisos adquiridos a nivel internacional frente a instituciones sociales claves<sup>648</sup> como podría ser por ejemplo la misma OMC aparte denunciar también acuerdos internacionales si hipotéticamente no fuese conveniente para un país hacer parte del mismo.

---

<sup>644</sup> Al respecto véase: DEARDORFF, Alan. Easing the burden of non-tariff barriers the quarterly magazine of International Trade Centre (ITC) 2012. Disponible en: <http://www.tradeforum.org/article/Easing-the-burden-of-non-tariff-barriers/> (Consultado en Mayo de 2016).

<sup>645</sup> ASAKURA, Hironori. Op. Cit. P 37.

<sup>646</sup> EVENETT, Simon J. The Global Trade Disorder The 16th GTA Report P 71. Disponible en: <http://www.globaltradealert.org/sites/default/files/GTA16.pdf> (Consultado en Junio de 2015) véase también: Statistics for Category: Type of Measure. Disponible en: <http://www.globaltradealert.org/site-statistics/table/12> (Consultado en Junio de 2015).

<sup>647</sup> Al respecto véase: VALERO, Alicia y VALERO, Antonio Op. Cit P 1074–1083.

<sup>648</sup> HOMER-DIXON, Thomas. Op. Cit. P 6-7.



En cualquier caso y dejando de lado las posibilidades extremas a las que se refiere la idea anterior, es necesario volver a destacar la trascendencia –tal y como previamente se discutió–, de que los países Miembros del sistema multilateral de comercio logren con un poco más de compromiso y voluntad política, acordar la definición de un marco normativo más claro y preciso que circunscriba con presión absoluta hasta qué punto es legal la implementación de BNA y/o MNA para la exportación de mercancías.

Eso plantea la cuestión de saber si el actual sistema internacional de comercio permite abordar adecuadamente dichas barreras. Una esperanza de hacerlo fue la Ronda de Doha de negociaciones comerciales que comenzó en 2001 con los auspicios de la OMC. Se entendía que el Programa de Desarrollo de Doha redujera o derribara muchos tipos de barreras al comercio. La Ronda de Doha va por el undécimo año de negociaciones y nada indica que se haya logrado mucho, si es que alguna vez concluye. Por lo tanto, da la impresión que no hay ninguna esperanza, por ahora, de que las BNA sean restringidas por negociaciones multilaterales<sup>649</sup>.

Todo esto máxime y considerando los efectos negativos que trae el hecho de implementar este tipo de medidas proteccionistas como tal, ya que “[...] las barreras para la importación y la exportación (distorsionan) el comercio internacional de bienes y servicios, y por lo tanto afectan a las oportunidades de negocio, las condiciones de competencia y las decisiones de inversión”<sup>650</sup>. No obstante, esta situación se presenta particularmente para aquellos estados que no disponen evidentemente de los recursos y/o mercancías estratégicas que se restringen y los cuales evidentemente son un importante mayoría; ya que tal y como se hecho ya alusión con anterioridad existen una serie de ventajas para el país productor quien puede no solo garantizar su propio suministro, sino también obtener una posición privilegiada dentro del comercio mundial; en donde además se hace incluso perceptible

---

<sup>649</sup> DEARDORFF, Alan. Op. Cit. Párrafo 3.

<sup>650</sup> CROSBY, Daniel. Panel 2: Import, Export and Production Restrictions on Energy Goods and Services; Centre for Trade and Integration Economic, Conference Draft, 29<sup>th</sup> September 2009 P 3. Disponible en: <http://graduateinstitute.ch/files/live/sites/iheid/files/sites/ctei/shared/CTEI/events/Energy%20Conf/CTEI%20Energy%20Conference%20Crosby%20background%20note.pdf> (Consultado en Mayo de 2016).

para los oferentes, todo un escenario de posiciones privilegiadas asociadas a monopolios y carteles, en cuyo caso se pueden presentar sobrecargos en los precios de hasta 20%, especialmente en los carteles internacionales respecto a los nacionales,<sup>651</sup> lo que en últimas implica por ende beneficios más altos para los exportadores.

Si bien entonces las BNA y/o MNA implican toda esta compleja problemática dentro de la dinámica del comercio internacional y aún no se logra, con la precisión que el tema se merece, delimitar jurídicamente hablando el nivel de legalidad de este tipo de acciones los únicos; es importante reconocer que en la actualidad los artículos que se tornan clave sobre el tema en cuestión –que de hecho son los que suelen invocarse en las diferencias– son puntualmente los artículos XI, XX, XXI y XXIII del GATT tal y como se destacó en un apartado anterior (véase Esquema 10, Esquema 11 y Esquema 14) además por supuesto de que dentro de las demandas presentadas ante el OSD<sup>652</sup>, desde la creación misma del GATT y posteriormente de la OMC, estos artículos son precisamente los que han sido tenidos en cuenta para abrir la discusión en torno a la posible violación o no de las disposiciones normativas del GATT como asimismo de cualquiera de sus textos jurídicos complementarios.

En este sentido evidentemente resulta llamativo que todo esta compleja situación y/o deficiencia normativa<sup>653</sup> no se resuelva cabalmente aún dentro del sistema multilateral de comercio; motivo por el cual se ha hecho más común que los estados firmen ACR en donde se suele establecer en esta clase de tratados, ciertas cláusulas puntuales que pueden permitir que se superen estos vacíos, que en muchos casos las normas del GATT no logran regular con total precisión, tal y como ha sucedido ya con algunos TLC como el firmado por Canadá y Chile, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) firmado por Canadá, Estados Unidos y México además de otros acuerdos más complejos tales como la

---

<sup>651</sup> BOLOTOVA, Yuliya V. Op. Cit. P 321–341.

<sup>652</sup> Al respecto véase: Las diferencias. Lista cronológica de las diferencias. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/dispu\\_status\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_status_s.htm) (Consultado en Junio de 2015)

<sup>653</sup> KARAPINAR Baris, Op. Cit. P 1149.

Unión Europea y el Mercosur<sup>654</sup>. Todo esto máxime cuando el contexto de la situación actual revela que no se han manifestado aún dificultades extremas y/o desequilibrios de mercado trascendentales que interfieran en la dinámica del comercio y en el corte del suministro adecuado de recursos y materias primas; que conlleven sucesivamente a que se disparen más los casos y se haga por ende más visible el neoproteccionismo inverso por parte de ciertos países que disponen de tales recursos claves para la economía mundial.

No obstante, pese a que esta situación hipotética de extrema escasez no se ha manifestado por ahora, lo más ideal parece ser lograr solucionar este impase normativo, dejando delimitado el accionar de este tipo de políticas comerciales, esto antes de que los focos de neoproteccionismo inverso puedan aumentar y con estos los roces y fricciones que incluso desde la lógica de los aspectos sociopolíticos pueda conllevar a guerra comerciales y a problemas de mayor envergadura. Aunque de todos modos –como bien ya se planteó– pudiese ser el caso que indiferente de que las normas estén definidas, los países puedan hacer caso omiso de éstas todo esto considerando más relevante su identidad de grupo<sup>655</sup> sus necesidades puntuales e intereses particulares derivados de su imaginario de seguridad nacional más que el interés general que plantean tales ordenamientos jurídicos.

De este modo a nivel general las notificaciones sobre la implementación de BNA y/MNA parecen ser cada vez más comunes pese a que no todas son en su mayoría siempre son reportadas dentro del sistema multilateral de comercio<sup>656</sup>; por ello, en este sentido la misma OMC consciente de ello ha tendido a desarrollar cada vez más estudios frente a este tema que a su vez y de modo consecuente posee relación con el propósito de los examen de políticas comerciales<sup>657</sup>; las cuales permiten identificar también el comportamiento de los

---

<sup>654</sup> Al respecto véase: Texto del tratado de libre comercio Chile - Canadá Sección III - Medidas no arancelarias Artículo C-08: Restricciones a la importación y a la exportación. Op. Cit. P 15.

<sup>655</sup> Al respecto véase: HOMER-DIXON, Thomas. Op. Cit. P 6-7.

<sup>656</sup> Al respecto véase: Acceso a los mercados de las mercancías la secretaría emite un informe sobre las restricciones cuantitativas impuestas por los miembros. Documento: Restricciones cuantitativas: información fáctica sobre las notificaciones recibidas informe de la secretaría. Op. Cit.

<sup>657</sup> La vigilancia de las políticas comerciales nacionales es un proceso determinante dentro de la OMC, ya que todos sus países Miembros son objeto de un examen que depende propiamente del nivel de participación

países Miembros en torno a la implementación de medidas que pueden afectar la dinámica del comercio internacional incluyendo aquellas de tipo restrictivas para los flujos comerciales de salida.

Por lo tanto pese a las notables dificultades que pueden presentarse en la medición de las BNA y/o MNA, esto teniendo en cuenta por un lado su diversidad y de otro lado la opacidad misma que puede llegar a manejarse dentro de los estados en general, incluyendo por supuesto los Miembros del sistema multilateral de comercio; es evidente no obstante, que dentro de ésta categoría de neoproteccionismo inverso pueden ser reconocidas particularmente las restricciones cuantitativas a la exportación de mercancías (véase Esquema 21) que no solo parecen cada vez más comunes; sino que tienden a evidenciar actualmente dentro del comercio internacional un importante valor, ya que del total de las restricciones cuantitativas 33,5% corresponden a flujos comerciales de salida mientras que el 65,5% restante corresponde a flujos comerciales de entrada<sup>658</sup>. Escenario que evidentemente plantea una profunda reflexión en torno a todo lo anteriormente planteado ya que un tercio del comercio internacional, expresado en restricciones cuantitativas, es aplicado puntualmente a la exportación de mercancías.

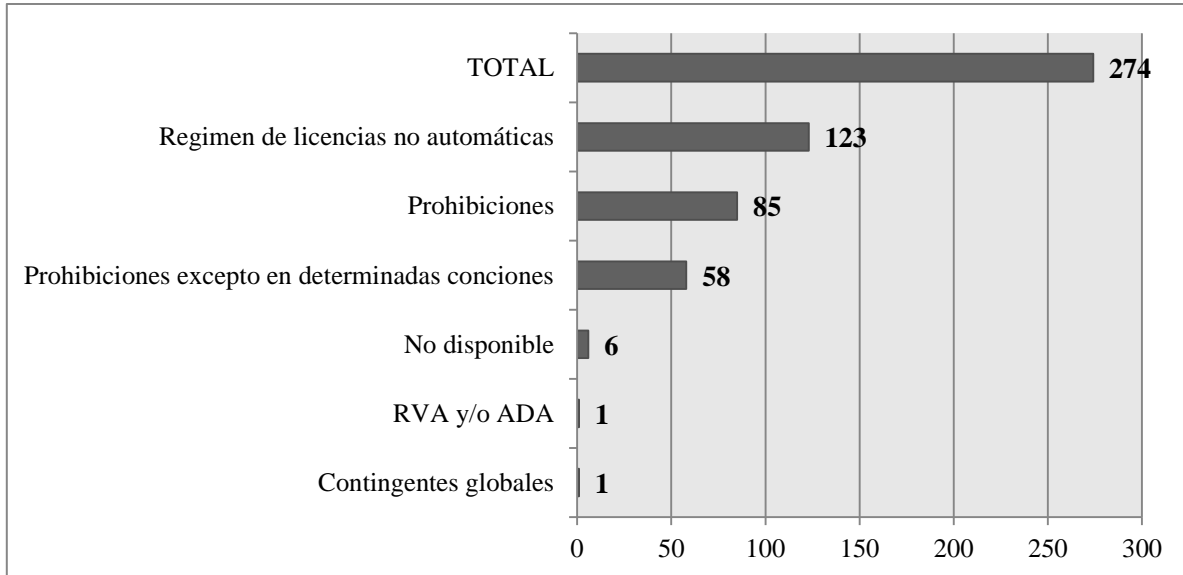
---

activa en el comercio mundial. De hecho es importante destacar que estos exámenes son propiamente un compromiso de acuerdo a los establecido en la Ronda Uruguay esto a fin de lograr en primera instancia, aumentar la transparencia y comprensión de las políticas y prácticas comerciales de los países mediante vigilancia periódica; en segunda instancia, mejorar la calidad de los debates públicos e intergubernamentales sobre las distintas cuestiones que se abordan; y en tercera instancia, permitir la evaluación multilateral de los efectos de las políticas en el sistema de comercio internacional. Al respecto véase: Entender la OMC 2015. Op. Cit. P 53 y véase también: Exámenes de las Políticas Comerciales. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tpr\\_s/tpr\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tpr_s.htm) (Consultado en Mayo de 2016).

<sup>658</sup> En relación a estas cifras véase: Acceso a los mercados de las mercancías la secretaría emite un informe sobre las restricciones cuantitativas impuestas por los miembros. Documento: Restricciones cuantitativas: información fáctica sobre las notificaciones recibidas informe de la secretaría. Op. Cit. P 4.

## Esquema 21

### Restricciones cuantitativas para la exportación identificadas actualmente en el sistema multilateral de comercio.



NOTAS: En el gráfico se pueden apreciar como dentro de las BNA y/o MNA las restricciones cuantitativas son los mecanismos de neoproteccionismo inverso que habitualmente son más fáciles de reconocer dentro del sistema multilateral de comercio considerando que dichas medidas deben ser anunciadas y/o notificadas por el principio de previsibilidad y transparencia y en concordancia además con el mismo artículo XI “Eliminación general de las restricciones cuantitativas” del GATT. Las demás medidas no relacionadas en el gráfico suelen responder a protección encubierta al comercio y suelen ser significativamente más difícil de reconocer y cuantificar dentro de la OMC dada precisamente su condición y naturaleza.

FUENTE: Acceso a los mercados de las mercancías. La Secretaría emite un informe sobre las restricciones cuantitativas impuestas por los Miembros. Documento: Restricciones cuantitativas: información fáctica sobre las notificaciones recibidas informe de la secretaría. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/news\\_s/news15\\_s/mark\\_19jun15\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/news_s/news15_s/mark_19jun15_s.htm) (Consultado en Junio de 2015)

Considerando todo lo anterior es relevante destacar también que dentro del comercio internacional los productos que más tienden a verse afectados por estas medidas de

neoproteccionismo inverso de tipo no arancelario, y que se asimismo se pueden identificar dentro del sistema armonizado<sup>659</sup> son específicamente los correspondientes en primer lugar al capítulo 29 productos químicos orgánicos (120 restricciones notificadas), en segundo lugar al capítulo 84 reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos (87 restricciones notificadas), en tercer lugar al capítulo 38 productos diversos de las industrias químicas (70 restricciones notificadas), en cuarto lugar al capítulo 28 productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de los metales preciosos, de los elementos radiactivos (66 restricciones notificadas)<sup>660</sup> y asimismo de manera sucesiva pueden encontrarse otros capítulos más en estos primeros lugares como sucede con las tierras raras<sup>661</sup> entre otras materias primas además de otros productos y recursos que efectivamente años tras años sus restricciones no arancelarias han venido también en aumento.

Llamativamente y pese a toda la relevancia de los estudios anteriores de la misma OMC sobre las restricciones cuantitativas; pareciese que la OCDE ha logrado ir un poco más adelante con sus estudios en cuyos resultados, se pueden identificar detalles concretos y

---

<sup>659</sup> Si bien el Sistema Armonizado y/o *Harmonized System (HS)* suele estar directamente relacionado con el cobro de BA y/o MA, ya que es con este compendio de partidas con las que se identifican los productos que serán objeto de cobro de impuestos aduaneros; esta herramienta también permite reconocer de forma estandarizada a nivel mundial y de manera exclusiva cualquier tipo de mercancía. En términos generales tales productos y/o “mercancías” se clasifican a través de una nomenclatura internacional establecida por la Organización Mundial de Aduanas (OMA), basada en un sistema de códigos de 6 dígitos aceptado por todos los países participantes, los cuales pueden establecer sus propias sub-clasificaciones de más de 6 dígitos con fines arancelarios o de otra clase. Igualmente es bastante empleada para organizar de manera lógica las mercancías en Secciones y Capítulos lo cual además facilita la presentación de estadísticas alusivas comercio internacional. Al respecto véase: Glosario de términos Sistema Armonizado. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/glossary\\_s/harmonized\\_system\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/harmonized_system_s.htm) (Consultado en Mayo de 2016) asimismo véase: COLL, Pedro. Gestión aduanera en la Unión Europea. Normativa de la UE para el comercio exterior. Barcelona Editorial Marge Books 2013 P 75- 81.

<sup>660</sup> Acceso a los mercados de las mercancías la secretaría emite un informe sobre las restricciones cuantitativas impuestas por los miembros. Documento: Restricciones cuantitativas: información fáctica sobre las notificaciones recibidas informe de la secretaría. Op. Cit.

<sup>661</sup> Export restrictions in raw materials trade: facts, fallacies, and better practices OECD 2014. Disponible en: <http://www.oecd.org/trade/benefitlib/export-restrictions-raw-materials-2014.pdf> (Consultado en Mayo de 2016) y también: OECD Restrictions on Exports of Raw Materials, Methodological note to the Inventory of Restrictions on Exports of Raw Materials. Download complete data set for Industrial raw materials. Disponible en: [www.oecd.org/tad/non-tariffmeasures/oecd\\_tad\\_rawmaterialsalldata.xlsx](http://www.oecd.org/tad/non-tariffmeasures/oecd_tad_rawmaterialsalldata.xlsx) (Consultado en Julio de 2015).

puntuales sobre este complejo tema. Por lo tanto y en este orden de ideas la OCDE ha logrado reconocer un total de 46 gobiernos, los cuáles restringen sus exportaciones con BNA y/o MNA destacándose algunas medidas como efectivamente las cuotas y/o restricciones cuantitativas –anteriormente analizadas–, también las obligaciones de mercado domésticas, las prohibiciones a la exportación, entre otras además de las licencias de exportación, éstas últimas, las cuales tienden a ser las más comunes respecto a todas las anteriores.

Si bien los estudios de la OCDE efectúan consecuentemente un completo monitoreo del neoproteccionismo inverso que se aplica lógicamente para las exportaciones, cabe señalar que los casos de países como Bolivia, Costa de Marfil, Gabón, Guinea, Kazajistán, Pakistán, Siria y Vietnam son llamativos, ya que pese a restringir sus exportaciones también, solo lo hacen en la actualidad de manera exclusiva por medio de BA y/o MA, todo esto además sobre minerales en general y tierras raras, entre los cuales se destacan a nivel general el estaño, el tungsteno, el hierro, el acero, el aluminio, la bauxita, el cobre, el manganeso, el titanio, el molibdeno, la turba, el vanadio, el níquel, el cromo e incluso la piedra pómez entre otros más<sup>662</sup>.

Igualmente tras analizar a profundidad los datos disponibles de la OCDE, es posible identificar en los últimos años prácticamente; es decir, entre el año 2009 y 2012 cuales son los 10 países con mayores niveles de proteccionismo promedio de tipo no arancelario (véase Esquema 22) empleado dentro del comercio internacional; en este caso para específico restringir la salida de mercancías y/o recursos estratégicos hacia otros mercados en el exterior.

---

<sup>662</sup> *Ibíd.*

## Esquema 22

### Los países con mayor promedio de políticas no arancelarias a las exportaciones según la OCDE dentro del sistema multilateral de comercio.

Puesto	País	2009	2010	2011	2012	2009-2012
1	India	171	178	172	170	172,75
2	China	133	139	142	139	138,25
3	Malasia	100	100	100	101	100,25
4	Indonesia	102	118	51	87	89,5
5	Rusia	18	13	156	157	86
6	Sudáfrica	63	63	62	62	62,5
7	Venezuela	44	88	44	44	55
8	Guyana	28	84	32	30	43,5
9	Tayikistán	34	34	34	68	42,5
10	Argentina	33	40	26	47	36,5

NOTAS: En la presente tabla se pueden reconocer los promedios simples de las BNA y/o MNA que se emplean dentro del comercio internacional por ciertos países para restringir las exportaciones. Cabe destacar que dentro de este tipo de neoproteccionismo inverso se encuentran esencialmente medidas tales como las licencias de exportación, las cuotas y/o restricciones cuantitativas, también las obligaciones de mercado domésticas, las prohibiciones a la exportación, entre otras más. Es importante agregar que dentro de dicho promedio han sido descartados los impuestos aduaneros en general como los aranceles a la exportación, las sobre tasas, las cargas fiscales a la exportación y similares ya que estas políticas restrictivas son tipificadas en la categoría de BA y/o MA, las cuales son analizadas en el siguiente numeral de esta cuarta parte.

FUENTE: OECD Restrictions on Exports of Raw Materials, Methodological note to the Inventory of Restrictions on Exports of Raw Materials. Download complete data set for Industrial raw materials. Disponible en: [www.oecd.org/tad/non-tariffmeasures/oecd\\_tad\\_rawmaterialsalldata.xlsx](http://www.oecd.org/tad/non-tariffmeasures/oecd_tad_rawmaterialsalldata.xlsx) (Consultado en Julio de 2015)

De esta manera se hace evidente como el neoproteccionismo inverso de tipo no arancelario ha tendido efectivamente a popularizarse en los últimos años dentro del sistema multilateral de comercio, de hecho del anterior esquema el total de los países son Miembros actuales de pleno derecho de la OMC, situación que naturalmente plantea interrogantes en torno a qué



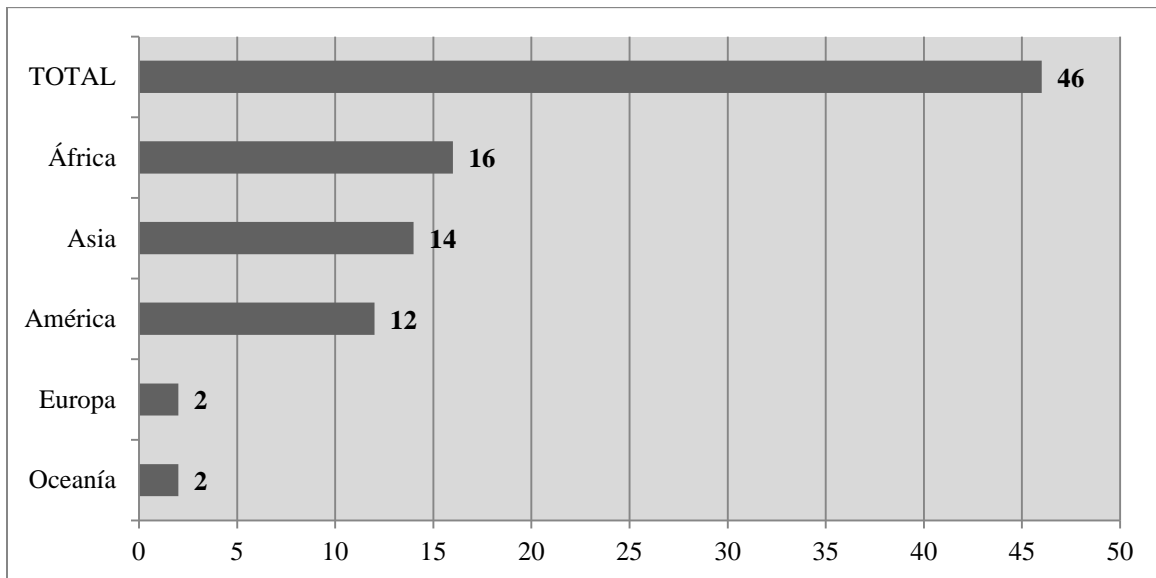
tipo de justificación legítima sus acciones ante los países que pueden estar viéndose afectados con la implementación de las BA y/o MA en origen por parte de todos estos países. De igual modo llama la atención que algunos países que encabezan la lista son recientes Miembros de la OMC como Tayikistán y Rusia, quienes ingresaron en 2013 y 2012 respectivamente, no obstante muy seguramente estos países deben estar efectuando transiciones importantes en sus políticas comerciales todo ello a razón de no incumplir muy seguramente ningún compromiso en torno a las disposiciones del GATT y los textos jurídicos complementarios.

En cualquier caso está claro que el tema manifiesta en el presente vacíos importantes que deben ser atendidos por todos los Miembros de pleno derecho de la OMC; esto a razón de superar cualquier ambigüedad que pueda generar especulaciones en torno al por qué se han presentado diferencias ante el OSD, tal y como sucedió con Pakistán, India, Argentina y Estados Unidos (véase Esquema 11). Aunque curiosamente no se hayan presentado aún diferencias con los demás países que implementan este tipo de medidas de proteccionismo no arancelario inverso, esto pese a que todos los países señalados (véase Esquema 22) precisamente en este caso hacen también parte de la OMC.

Ahora bien si se analiza en contexto aquellas regiones y continentes en donde en promedio se aplican mayores restricciones no arancelarias para la exportación de mercancías (véase Esquema 23), los resultados evidencian que la mayor concentración de neoproteccionismo inverso de tipo se encuentra en primer lugar África, en segundo lugar Asia, en tercer lugar América y en cuarto lugar Europa y Oceanía con exactamente la misma cantidad.

### Esquema 23

#### Principales continentes que implementan restricciones no arancelarias para la exportación de mercancías en los últimos años dentro de la OMC.



NOTAS: En el gráfico se pueden apreciar las regiones que mayor proteccionismo de tipo no arancelario aplican para la exportación de mercancías. Esto considerando el total de países por continente que entre el periodo de 2009 y 2012 han llegado a implementar algún tipo de medida restrictiva exceptuando el caso puntual de las BA y/o MA.

FUENTE: OECD Restrictions on Exports of Raw Materials, Methodological note to the Inventory of Restrictions on Exports of Raw Materials. Download complete data set for Industrial raw materials. Disponible en: [www.oecd.org/tad/non-tariffmeasures/oecd\\_tad\\_rawmaterialsalldata.xlsx](http://www.oecd.org/tad/non-tariffmeasures/oecd_tad_rawmaterialsalldata.xlsx) (Consultado en Julio de 2015)

Por lo tanto, y en congruencia con el gráfico anterior se puede decir que del 100% de países que implementan BNA y/o MNA para restringir la exportación de mercancías, África posee el primer lugar con un 35% seguido de Asia y América con 30% y 26% respectivamente; mientras que los últimos lugares son ocupados por Europa y Oceanía con tan solo un 4% cada uno del total de los casos.

De este modo y en congruencia con toda la discusión previa a este numeral se puede entonces evidenciar que efectivamente existe una regulación más estricta en las restricciones y el proteccionismo en general que efectivamente se aplica sobre los flujos comerciales de entrada (importaciones) respecto a los flujos comerciales de salida (exportaciones) en donde las normas son mucho más etéreas. Esto considerando que el neoproteccionismo inverso no ha sido tradicionalmente tan común dentro del comercio internacional, situación que muy seguramente terminó influyendo determinadamente en la reglamentación misma para los flujos comerciales de entrada, ya que –tal y como se precisó anteriormente– en el desarrollo de las rondas del GATT no se lograron avances importantes en este sentido para el primer caso<sup>663</sup>, ya que posiblemente todo el tema no tendía a ser tan notable y relevante como hasta ahora ha llegado a convertirse, esto considerando además la dinámica que ha tomado el comercio internacional en los últimos años.

## **2. Reflexiones generales sobre los aranceles a la exportación**

Sobre este tipo de medidas, muy comunes dentro del comercio internacional para el caso de los flujos comerciales de entrada, es preciso destacar toda su influencia dentro del desarrollo del proteccionismo como política comercial dentro de los estados. De hecho los aranceles como mecanismo restrictivo son posiblemente el método más antiguo de la historia para establecer barreras al comercio entre regiones<sup>664</sup>; las cuales inclusive no solían, políticamente hablando, ser reconocidas en aquel entonces con la denominación de

---

<sup>663</sup> Tal y como se ya se había discutido, en el GATT –antes del surgimiento mismo de la OMC como institución–, dentro de las ocho rondas de negociación que lograron llevarse a cabo entre 1947 y 1995; el común denominador ahondado en dichas rondas fue el de las BA particularmente aplicado a las importaciones. El tema de las BNA fue un tema poco discutido incluso para el caos de las importaciones; es por ello, que precisamente que se puede notar la falta de discusión frente al tema de las BNA tanto a los flujos comerciales de entrada y especialmente a los de salida. Todo lo anterior considerando también la falta de discusión, consenso y regulación en el tema de las BA para la exportación de mercancías. Al respecto véase: Entender La OMC: Información Básica, Los años del GATT: de La Habana a Marrakech. Op. Cit.

<sup>664</sup> VELIKIC, Veljko. Op. Cit. y ASAKURA, Hironori. Op. Cit. P 37.

Estado-Nación ya que este concepto solo se desarrolló plenamente hasta poco más de mediados del siglo XVII<sup>665</sup>.

De otro lado, si bien los aranceles aduaneros pueden entenderse como la medida restrictiva más antigua dentro del comercio internacional, no fue posiblemente hasta la gran depresión cuando éstos se hicieron más populares, dados los efectos negativos que todos estos trajeron para la economía mundial en cuyo caso, tal cual como se había discutido anteriormente, el comercio mundial llegó a reducirse hasta en un 60%<sup>666</sup> y en donde además se generó de acuerdo a algunos estudios una de las escaladas en las barreras arancelarias más importantes en la historia<sup>667</sup>, especialmente por parte de los países más desarrollados durante el periodo de 1930.

Situación que posteriormente incidiría de manera significativa en el desarrollo de la segunda guerra mundial hasta llegar sucesivamente, tras su fin, a que los países vencedores propendieran a sentar las bases un orden comercial mundial liberal que apuntara a garantizar un mundo mejor, más próspero y seguro por medio del desarrollo de nuevas instituciones tales como el FMI, el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) en inglés *International Bank for Reconstruction and Development* o (IBRD) de

---

<sup>665</sup> Etimológicamente el concepto de Estado-Nación surge al finalizar la guerra de los treinta años en donde participaron principales potencias europeas de aquel entonces, todo a razón de alcanzar un escenario de equilibrio político, además de propender por una posición de hegemonía en el escenario europeo; conflicto el cual terminaría con la firma de la Paz de Westfalia en 1648 la cual, sucesivamente marcaría el devenir político de Europa durante los siguientes años. Sobre la noción del Estado-Nación como marco distintivo de la política moderna es importante destacar que esta posee sus raíces en el declive de la ilustración y el romanticismo además de la desintegración del sistema feudal, incluyendo el repudio de la cristiandad occidental reclamo de universalidad, y el surgimiento en la sociedad de la guerra civil. La configuración del Estado-Nación actuó entonces como la centralización de la fuerza y de la unificación de la administración promovida en un sentido de unidad política entre los sujetos reales. Lo que originalmente era una población étnica y lingüísticamente heterogénea en un territorio creado a través de numerosas contingencias (el matrimonio, la conquista, la herencia, etc.). Con el tiempo se convirtió en un país con la adquisición de un conjunto común de valores, símbolos, valores, ritos, identidad y legados. De este modo la estandarización de normas mentales, por así decirlo, con la ayuda de la normalización de lenguaje ayudó a generar una conciencia de pertenencia como tal a una nación o grupo con características comunes. Al respecto véase: TEICHOVA, Alice y MATIS, Herbert. *Nation, State and the Economy in History*. New York, Editorial Cambridge University Press 2003 P 1-7.

<sup>666</sup> Al respecto véase: Informe sobre el comercio mundial 2007. Op. Cit. P XVIII.

<sup>667</sup> BERNITZ, Ulf y RINGE, Wolf-Georg. *Company Law and Economic Protectionism: New Challenges to European Integration*. New York Editorial Oxford University 2010 Press P 36.

Banco Mundial como el mismo GATT; todas éstas diseñadas y establecidas para promover tal orden<sup>668</sup>.

Por lo tanto y en este sentido se puede afirmar, en primera instancia, que las BA y/o MA expresadas en impuestos aduaneros, en particular, apuntan a elevar la recaudación impositiva por parte de los gobiernos; esto a fin de robustecer el tesoro nacional de los países, situación que puede influir favorablemente en las finanzas públicas. De hecho muchos países en la actualidad basan buena parte de sus ingresos gubernamentales con este tipo de medidas (véase Esquema 3). Igualmente cabe señalar que este principio es también aplicable para el caso de los aranceles que son implementados para la exportación de mercancías<sup>669</sup> y sobre los cuales es importante agregar asimismo que todos éstos son el mecanismo menos restrictivo que potencialmente puede llegar a emplearse para frenar la salida de productos desde un país hacia otro concreto; exceptuándose por supuesto –como ya se ha reconocido previamente– el caso de los aranceles prohibitivos<sup>670</sup> que pueden alcanzar umbrales tan considerablemente altos que pueden terminar estableciendo *de facto* una restricción absoluta para la exportación de mercancías.

En segunda instancia, las BA y/o MA aplicadas por un gobierno central tienen igualmente el propósito de restringir la salida de mercancías que pretenden ser exportadas hacia otros países, de hecho los impuestos a la exportación suelen también ser entendidos como una política de represalia o inclusive la respuesta estratégica a la progresividad arancelaria cuando en los países desarrollados son incrementados los aranceles de importación sobre los bienes elaborados respecto a los no procesados que suelen ser requeridos; de esto modo, los países en desarrollo ven como se desalienta sus posibilidades de diversificación en su producción aumentando así su dependencia de los productos primarios no elaborados, situación que les impulsa a compensar elevando sus aranceles sobre todas estas materias

---

<sup>668</sup> CAPIE, Forrest. *Tariffs and Growth: Some Illustrations from the World Economy, 1850 -1940*. New York, Editorial Manchester University Press 1994 P 10-11.

<sup>669</sup> CARBAUGH, Robert J. Op. Cit. P 111.

<sup>670</sup> TREBILCOCK, Michael; HOWSE, Robert y ELIASON Op. Cit. P 258.

primas requeridas por los países desarrollados. Por ello y en cualquier caso a mayor número de gravámenes y/o mayores niveles en los mismos –sean éstos ad-valorem, específicos o mixtos–, menores deberán ser los flujos comerciales de salida<sup>671</sup>.

En cualquier caso, es relevante hacer énfasis en que este tipo de medidas arancelarias pueden apuntar a elevar los ingresos de los gobiernos que las implementan, e igualmente estos últimos pueden a través de una medida más agresiva, como un arancel prohibitivo, intentar frenar la salida de las mercancías en cuestión; todo esto, sin llegar a hacer uso técnicamente de BNA y/o MNA. Ya que las empresas dedicadas a la venta de tales productos, se enfrentarán en últimas a una barrera que sin dudas desincentivará el comercio de sus mercancías hacia el exterior, lo que terminará favoreciendo los intereses políticos de la administración central<sup>672</sup>.

Al respecto es clave hacer hincapié en que la evidencia empírica parece mostrar –al menos por ahora–, que las mercancías más restringidas suelen ser especialmente recursos naturales y/o materias primas con poco o bajo nivel de transformación tal y como por ejemplo se aprecia dentro lista cronológica de las diferencias<sup>673</sup>, esto respecto a la totalidad de los casos planteados ante el ODS (véase Esquema 5) en donde también pueden incluirse las denominadas BNA y/o MNA.

En cuanto a lo económico es claro que el neoproteccionismo arancelario aplicado a las exportaciones por parte de algunos estados al igual que las BNA y/o MNA también puede promover los intereses asociados a prácticas colusorias y de oligopolio; o incluso prácticas más agresivas de tipo monopolísticas. Esto considerando que tales estados disponen de una serie de recursos estratégicos, que precisamente reciben esta denominación, ya que éstos no

---

<sup>671</sup> PIERMARTINI, Roberta. Op. Cit. P 11.

<sup>672</sup> JEONGHOI, Recent Trends in Export Restrictions, OECD Trade Policy Papers. 2010 No. 101 P 22. Disponible en: <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/5kmbjx63sl27.pdf?expires=1437412206&id=id&accname=guest&checksum=5B0E9556769C172D964A424CC1109F67> (Consultado en Julio de 2015).

<sup>673</sup> Véase: Solución de Diferencias: Las Diferencias. Lista cronológica de las diferencias. Op. Cit.

suelen ser lo suficientemente significativamente abundantes dentro del comercio mundial, aspecto que precisamente puede impulsar a sus estados productores a restringir su oferta y volumen en el mercado, todo esto a razón de obtener una serie de beneficios especulativos respecto a una demanda que cada vez tiende a ser mayor dada la dinámica del comercio internacional<sup>674</sup>.

De hecho en este sentido las condiciones actuales del entorno comercial internacional han conllevado a que se contemplen incluso cláusulas dentro de los acuerdos comerciales, en donde un país se con estos recursos estratégicos se puede comprometer a evitar que su industria adopte estrategias de cártel de exportación a cambio de una combinación de la mejora acceso a los mercados (es decir, una reducción de los aranceles) que puede aplicar en otros productos de interés<sup>675</sup> y que desde la lógica del sistema multilateral de comercio, éstas prácticas podrían resultar válidas, ya que un Estado podría disminuir sus gravámenes de exportación vía ACR sin atentar –al menos en teoría– contra el principio de la NMF, todo ello considerando la Cláusula de Habilitación no dice nada respecto a que no sea válido disminuir los aranceles de exportación en caso de firmarse un acuerdo comercial de este tipo<sup>676</sup>.

Aunque podría ser asimismo que otras interpretaciones jurídicas al respecto planteen un nuevo escenario de zona gris y/o deficiencia normativa en donde no haya claridad y presión en torno al tema, en especial cuando algunos países firman ACR para buscar todo lo

---

<sup>674</sup> BOLOTOVA, Yuliya V. Op. Cit. P 321–341.

<sup>675</sup> HOEKMAN, Bernard y SAGGI, Kamal. Tariff bindings and bilateral cooperation on export cartels. *Journal of Development Economics*, 2007, Volumen 83, N° 1, P 141–156. Disponible en: [http://ac.els-cdn.com/S0304387806000022/1-s2.0-S0304387806000022-main.pdf?\\_tid=ef01b812-2c81-11e5-9192-00000aab0f02&acdnat=1437137407\\_4e8c1c27e58726cdb35c18412ffb9b42](http://ac.els-cdn.com/S0304387806000022/1-s2.0-S0304387806000022-main.pdf?_tid=ef01b812-2c81-11e5-9192-00000aab0f02&acdnat=1437137407_4e8c1c27e58726cdb35c18412ffb9b42) (Consultado en Julio de 2015).

<sup>676</sup> Al respecto véase: Cláusula de Habilitación. Disponible en: <http://www.aladi.org/nfaladi/vbasico.nsf/vbusqueda/0629BF39832BC04C032568CD00447D7E> (Consultado en Mayo de 2016) asimismo véase: La Decisión (L/4903) sobre “Trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo”. Op. Cit.

contrario y evitar llegar a restringir la exportación de mercancías<sup>677</sup> con barreras no arancelarias y barreras arancelarias.

Sobre las BA también es preciso ahondar en que éstas pueden poseer similitudes llamativas en torno a que puntualmente para el caso de la importación los ingresos y/o gravámenes recaudados por el gobierno central, suelen ser asumidos por el exportador quien tendrá que llegar a un precio más bajo respecto al que ofrece la competencia nacional, todo esto incluyendo el arancel establecido. De igual modo en el caso de la exportación los ingresos y/o gravámenes recaudados por el gobierno central, son asumidos concretamente por el exportador en el mismo país; esto a fin de lograr direccionar sus flujos comerciales hacia otros países en donde se requieran estas mercancías. Por lo tanto y recapitulando “los aranceles a la importación transfieren las rentas del país exportador al país importador, mientras los impuestos a la exportación las transfieren de la empresa extractora al gobierno, y los contingentes de exportación transfieren las rentas del futuro al presente”<sup>678</sup>.

Acerca de este último detalle es preciso también exaltar que de implementarse un arancel a la exportación de mercancías, expresado en un contingente, la recaudación por parte del gobierno sería instantánea o inmediata, lo que demostraría posiblemente una situación más crítica de disponibilidad del recurso –que es cuando se suelen adoptar este tipo de medidas– y por ello establecerían topes o límites máximos para cobrar un recargo arancelario; aunque bien podría seguir también manteniendo el impuesto aduanero inicial –sin el contingente–, hasta agotar el recurso en el tiempo y seguir percibiendo en teoría los mismos impuestos en un lapso de tiempo más largo dependiendo de la demanda internacional.

Recapitulando igualmente a nivel normativo si bien se han presentado entonces diferencias sobre las BA y/o MA, las disposiciones normativas del GATT y los demás textos jurídicos complementarios de la OMC dentro del sistema multilateral de comercio, éstas no son

---

<sup>677</sup> Al respecto véase: Texto del tratado de libre comercio Chile - Canadá Sección III - Medidas no arancelarias Artículo C-08: Restricciones a la importación y a la exportación. Op. Cit. P 15.

<sup>678</sup> Al respecto véase: Informe sobre el comercio mundial 2010. Op Cit. P 12



completamente claras y precisas en torno a la validez cuando precisamente se suelen implementar este tipo de mecanismos de medidas sobre los flujos comerciales de salida.

No obstante, y al igual que en el apartado anterior, teniendo en cuenta las diferencias que al respecto se han llegado a presentar en el seno de la OMC, los países que han hecho parte de tales diferencias, han invocado algunas normas como los artículos VII, VIII, X y XI (véase Esquema 17 y Esquema 19) esto considerando además que ningún caso de neoproteccionismo arancelario llegó a presentarse en el viejo régimen del GATT<sup>679</sup>.

Por lo tanto, es necesario reconocer que si bien el OSD ha logrado sortear bien este tipo de casos, en donde los Miembros de la OMC pueden discrepar en torno a la interpretación de tales normas, además de generar jurisprudencia al respecto que puede ser útil en el futuro para sortear nuevas diferencias que puedan presentarse entre los países. Es evidente que la normativa para el caso de las BA y/o MA para la exportación de mercancías, respecto a las BNA y/o MNA también se queda particularmente corta al respecto; en especial considerando el hecho, antes señalado, de que no existen listas de concesiones para establecer límites a los aranceles aduaneros que puedan llegar a aplicarse entre los países<sup>680</sup> y que bien podrían aumentar con el tiempo.

Cabe agregar también que al igual que el caso anterior con las restricciones de tipo no arancelario, la medición a nivel mundial de las BA y/o MA como mecanismo neoproteccionista es supremamente difícil; debido a que este tipo de prácticas, como se ha discutido ya, no solían ser una práctica recurrente dentro de las políticas comerciales de los países y por tanto los registros no suelen ser tan asequibles. Además éstas no están reguladas en sentido estricto por las disposiciones del GATT.

---

<sup>679</sup> Al respecto véase: Solución De Diferencias: Informes De Grupos Especiales. Diferencias planteadas en el marco del GATT. Op. Cit. y véase también: Solución de Diferencias: Las Diferencias. Lista cronológica de las diferencias. Op. Cit.

<sup>680</sup> CROSBY, Daniel. Op. Cit. Párrafo 16.

En cualquier caso, y pese a que la medición de las BA y/o MA en la actualidad pueda resultar compleja y limitada; la evidencia, según los estudios llevados a cabo por el Banco Mundial, parece mostrar que los aranceles a la exportación de mercancías tienden a ser cada vez más comunes y su implementación tiende también a crecer en el tiempo entre los países (véase Esquema 24). Situación que se presenta indiferente incluso de que éstos sean o no Miembros oficiales del sistema multilateral de comercio, ya que las cifras alcanzan, de acuerdo a esta fuente, un total de 73 estados desde la creación de la OMC. De esta forma se relacionan entonces desde 1995 hasta la actualidad y por lapsos de cuatro años, desde la creación de la OMC hasta la actualidad, cuáles han sido los 10 países que más aranceles promedio han logrado recaudar como porcentaje total de sus impuestos.

#### Esquema 24

##### Los países con mayor promedio de políticas arancelarias a las exportaciones como porcentaje de los ingresos fiscales desde la creación de la OMC.

Lugar	País	1995-1998	País	1999-2003	País	2004-2008	País	2009-2012
1	Papúa Nueva Guinea	8,14	Argentina	6,69	Rusia	30,47	Rusia	42,70
2	Azerbaián	7,48	Rusia	5,99	Costa de Marfil	19,48	Bielorrusia	14,23
3	Burundi	6,30	Papúa Nueva Guinea	5,16	Bielorrusia	10,85	Costa de Marfil	14,19
4	Vanuatu	6,03	Costa de Marfil	4,79	Bangladesh	6,87	Bahamas	11,98
5	Camerún	4,38	Camboya	4,16	Camboya	4,93	Etiopia	5,41
6	Etiopia	3,78	Ghana	3,08	Níger	4,78	Camboya	2,86
7	Bután	1,80	Rumania	2,1	Paquistán	3,85	Rep. Centro Africana	2,38
8	Siria	1,50	Nepal	1,64	Ghana	3,19	Malasia	1,39
9	Bielorrusia	1,47	Malasia	1,61	Argentina	3,06	Marruecos	0,88
10	Malasia	1,33	Mongolia	1,48	Etiopia	2,89	Indonesia	0,71

NOTAS: En la tabla se puede apreciar con los datos disponibles no solo cuales son los países que suelen recurrir a la implementación de aranceles para la exportación, sino también cuales son los que pueden aplicar mayores niveles de BA y/o MA para sus flujos comerciales de salida, esto incluyendo países oficiales y países no oficiales de la OMC. En la mayoría de casos el nivel de los aranceles promedio ha tendido a incrementar entre cada periodo; y si bien hay países que como Rusia, Argentina, Bielorrusia entre otros estados más que durante varios periodos han mantenido este tipo

de políticas proteccionistas, la rotación es muy alta ya que las posiciones varían y con éstas aparecen otros países.

FUENTE: World Integrated Trade Solution WITS Taxes on exports (% of tax revenue) <http://wits.worldbank.org/CountryProfile/Country/all/StartYear/1989/EndYear/1993/Indicator/GC-TAX-EXPT-ZS> (Consultado en Julio de 2015).

De este modo el caso de las BA y/o MA dentro del sistema multilateral de comercio toma efectivamente una gran importancia, ya que podría decirse que este es un primer paso para reconocer en la actualidad algunos estados con ciertos recursos estratégicos están intentando restringir su salida de un modo no tan radical como podría suceder con aranceles prohibitivos o incluso con BNA y/o MNA en donde puede darse el caso de que efectivamente se prohíba de hecho la salida de estos recursos. Aunque es relevante señalar también que éste no es un patrón absoluto, ya que no tiene que ser que los países inicialmente implementen BA y luego BNA, ya que todo depende de las necesidades de proteccionismo, las cuales pueden variar de acuerdo a las circunstancias de cada país y productor de este tipo de mercancías y recursos estratégicos.

Asimismo respecto al esquema anterior en donde se destacan algunos de los aranceles promedio más altos del mundo o que simplemente identifica los gobiernos que aplican BA y/o MA a sus flujos comerciales de salida; y que en definitiva obtienen determinado porcentaje de sus ingresos fiscales por medio de esta medida neoproteccionista. Llama significativamente la atención que si se contrastan la mayoría de los países relacionados en dicho esquema –que equivalen a un poco más de un tercio del total de estados del mundo–, con los países que en la actualidad poseen más reservas de tierras raras y otros recursos estratégicos; el resultado evidencia precisamente que la mayoría de los países productores de tales recursos aplican o han aplicado algún tipo de BNA o BA<sup>681</sup> para restringir la exportación de todos estas mercancías dentro del comercio internacional.

---

<sup>681</sup> En efecto al comparar los países que actualmente aplican restricciones a la exportación de mercancías a nivel mundial, tanto de tipo no arancelarias como arancelarias con aquellos que disponen de las mayores reservas de tierras raras y recursos naturales a fines; se puede detectar una importante concordancia entre aquellos estados proteccionistas y aquellos que disponen de tales recursos. Al respect véase: OECD

De igual forma si se tiene en cuenta exclusivamente el caso de las BA y/o MA la situación es muy similar al caso anterior, ya que muchos de los continentes en donde se encuentran la mayoría de países que implementan estas medidas (véase Esquema 25) son precisamente los que encabezan la lista de regiones que aplican restricciones arancelarias para la exportación; todo esto destacándose el hecho de que aquellos continentes menos desarrollados son los que están en los primeros lugares. Además de estar de por medio, precisamente en concordancia con éste último detalle, otro importante aspecto alusivo al Trato Especial y Diferenciados de la OMC que dentro del sistema multilateral de comercio establece ciertas prebendas para los PMA, quienes no se atienden a los mismos compromisos arancelarios respecto a los países desarrollados<sup>682</sup>.

En este orden de ideas, si se analiza en la información en contexto, se puede decir entonces que aquellas regiones y continentes en donde en promedio se aplican mayores restricciones arancelarias para la exportación de mercancías, son en primer lugar África, en segundo lugar Asia, en tercer lugar América y en cuarto lugar Europa y en quinto lugar Oceanía; situación que llamativamente es prácticamente igual a la planteada en el numeral anterior.

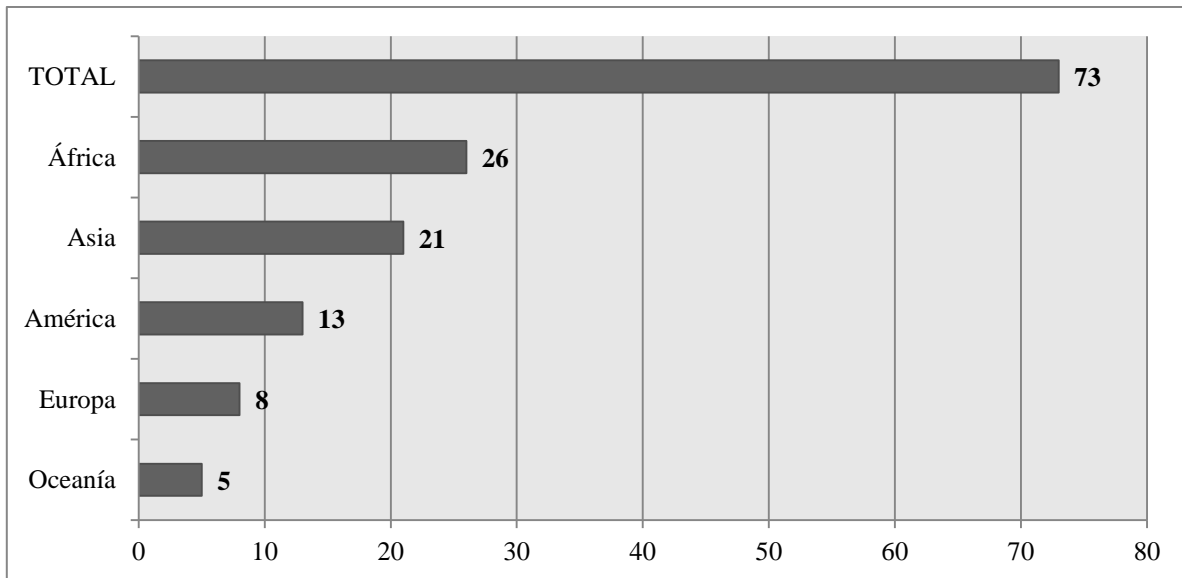
---

Restrictions on Exports of Raw Materials, Methodological note to the Inventory of Restrictions on Exports of Raw Materials. Download complete data set for Industrial raw materials. Op. Cit. Véase: World Integrated Trade Solution WITS Taxes on exports (% of tax revenue) <http://wits.worldbank.org/CountryProfile/Country/all/StartYear/1989/EndYear/1993/Indicator/GC-TAX-EXPT-ZS> (Consultado en Julio de 2015). Al respecto véase también: Statista; Rare earth reserves worldwide as of 2014, by country (in 1,000 metric tons REO)\* Disponible en: <http://www.statista.com/statistics/277268/rare-earth-reserves-by-country/> (Consultado en Julio de 2015). Véase asimismo: U.S Department of Energy; Rare earth elements resources. Disponible en: <http://energy.gov/maps/estimated-rare-earth-reserves-and-deposits> (Consultado en Julio de 2015) y también: USGS science for a changing; world Rare Earths; Statistics and Information. Disponible en: [http://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/commodity/rare\\_earths/](http://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/commodity/rare_earths/) (Consultado en Julio de 2015).

<sup>682</sup> En relación a este asunto véase: Disposiciones sobre Trato Especial y Diferenciado Establecidas en los Acuerdos y Decisiones de la OMC. Op. Cit. Sobre los principios del Sistema Multilateral de Comercio véase: CHIBBARO, Arnaldo. Op. Cit. P 9 a 13. Véase además: NOGUÉS, Julio. Los exportadores agropecuarios en un mundo proteccionista. Documento de trabajo 16. Buenos Aires Editorial Banco Interamericano de Desarrollo 2004 P 52-54.

## Esquema 25

### Principales continentes que implementan restricciones arancelarias para la exportación de mercancías desde la creación de la OMC.



NOTAS: En el gráfico se puede notar por continente cuales son aquellas regiones en el mundo en donde se encuentran la mayoría de países que en la actualidad implementan aranceles a la exportación de mercancías y cuales regiones perciben una cantidad importante de sus ingresos tributarios por concepto de aranceles para la exportación de mercancías.

FUENTE: World Integrated Trade Solution WITS Taxes on exports (% of tax revenue) <http://wits.worldbank.org/CountryProfile/Country/all/StartYear/1989/EndYear/1993/Indicator/GC-TAX-EXPT-ZS> (Consultado en Julio de 2015).

Considerando lo anterior se puede afirmar que del 100% de países que implementan BA y/o MA para restringir la exportación de mercancías, África posee el primer lugar con un 36% seguido de Asia y América con 29% y 18% respectivamente; mientras que las últimas posiciones son ocupadas por Europa y Oceanía con 11% y 7% respectivamente; esto considerando entonces el total de los casos.

De otro lado y consecuentemente si se analizan dentro de los flujos comerciales de salida, aquellas mercancías que suelen ser más restringidas por los aranceles, de acuerdo a la

OCDE, se pueden reconocer en orden dentro del sistema armonizado diversas clases de recursos y/o materias primas tales como madera aserrada y coníferas tropicales del capítulo 44 y principalmente minerales en general, como por ejemplo sílice, fosfato, sales, cianita, baritina entre otros, todos éstos del capítulo 25 del sistema armonizado; como también metales concretos como hierro, acero, níquel, aluminio, plomo, zinc, oro plata, platino entre otros correspondientes a los capítulos 72 a 79 en adelante. Asimismo se destacan por supuesto las denominadas tierras raras como el tungsteno, molibdeno, tántalo, magnesio, cobalto, titanio entre otros de los capítulos 81, 82 en adelante que son esencialmente las más restringidas en la actualidad<sup>683</sup> tanto por los países que hace parte como aquellos que no hacen parte de la OMC.

Finalmente para cerrar estos dos primeros apartados de esta cuarta parte ha de aclararse también que existen otros recursos estratégicos claves que suelen ser también susceptibles de ser restringidos tanto con BNA y/o MNA como con la implementación misma de BA y/o MA. En ambos casos como respuesta a una política comercial que apunta a amparar los intereses de seguridad nacional de los estados –como ya se ha expuesto anteriormente–; no obstante, es necesario delimitar que este tipo de mercancías se trata específicamente de materias primas tipo viveres, las cuales se caracterizan por supuesto por hacer frente de manera puntual al apartado de seguridad alimentaria.

En este sentido se destacan entonces las mercancías y/o recursos tales como animales vivos en general del capítulo 01 al 03 del sistema armonizado, como asimismo productos de origen animal como la miel en el capítulo 04. Además de una notable multiplicidad de viveres tales material de siembra, semillas, frutas, verduras granos, frutos secos, aceites y demás; que van del capítulo 05 al capítulo 15 del sistema armonizado. Todo esto particularmente dentro ciertos países como Argentina, China, Egipto, India, Kazajistán, Kirguistán, Moldavia, Macedonia, Myanmar, Pakistán, Rusia, Tayikistán, Ucrania y

---

<sup>683</sup> Véase al respecto: OECD Restrictions on Exports of Raw Materials. Methodological note to the Inventory of Restrictions on Exports of Raw Materials: Download complete data set for Industrial raw materials. Op. Cit.

Vietnam<sup>684</sup> los cuales, según los estudios de OCDE, son en la actualidad los gobiernos que en establecen restricciones para interferir con la dinámica de los flujos comerciales de salida para esta clase de productos víveres y/o alimentos en particular.

### **3. Conclusiones finales**

#### ***I. Las restricciones y los aranceles a las exportaciones de mercancías definidas como una práctica neoproteccionista y/o de neoproteccionismo inverso.***

En efecto la primera parte de la tesis “aspectos generales sobre el proteccionismo y el neoproteccionismo” se ha dedicado a explicar a nivel general, el por qué efectivamente el proteccionismo comercial se ha venido matizando y cambiando significativamente en el tiempo desde su creación durante el desarrollo mismo de la economía clásica desde el siglo XVIII. Por lo tanto, se establecen reflexiones importantes en torno al como la existencia de los impuestos aduaneros, entendidos como barreras arancelarias, datan desde la antigüedad misma con funciones esencialmente recaudatorias hasta precisamente éste siglo en donde a partir del desarrollo del comercio internacional, éstas barreras tienden a ser empleadas también para amparar a la industria nacional de la competencia extranjera.

Y si bien existen registros que demuestran la implementación en la antigüedad de aranceles para los flujos comerciales de salida y/o exportaciones, su propósito apuntaba a generar ingresos para las administraciones políticas de aquel entonces; y no propiamente para otros fines como por ejemplo amparar al comercio local. De este modo es claro que tradicionalmente las restricciones al comercio han sido aplicables a los flujos comerciales de entrada y/o importaciones, esencialmente para generar ingresos a tales administraciones políticas, todo esto hasta el declive de la edad moderna y el surgimiento de la edad

---

<sup>684</sup> Véase al respect: OECD Restrictions on Exports of Raw Materials. Methodological note to the Inventory of Restrictions on Exports of Raw Materials: Download complete data set for Agricultural raw materials. Disponible en: [www.oecd.org/tad/non-tariffmeasures/oecd\\_tad\\_agriculturalmaterialsalldata.xlsx](http://www.oecd.org/tad/non-tariffmeasures/oecd_tad_agriculturalmaterialsalldata.xlsx) (Consultado en Julio de 2015).

contemporánea, en donde la aparición de la economía clásica conllevó a cambios monumentales en cuyo caso además los aranceles terminaron constituyendo una función adicional en donde a través de su implementación ahora la industria nacional podía recibir apoyo de la admiración pública y el Estado; quien desde aquel entonces ha tendido a intervenir los flujos de importación de productos, adoptando aranceles los cuales restringen el ingreso de la competencia extranjera y termina favoreciendo los intereses de la industria nacional.

Este constructo ha sido entonces el condicionamiento para la comprensión del proteccionismo tradicional; no obstante, ya a mediados del siglo XIX tras la configuración del régimen del GATT y con éste la implementación de un nuevo orden comercial en donde sus estados contratantes establecen una serie de compromisos en materia de techos en la aplicación de BA con la consolidación de aranceles y/o listas de concesiones, el mundo termina experimentando un escenario inédito en donde el proteccionismo comercial toma un nuevo viraje, en cuyo caso las BNA tienden a influir de manera determinante sobre la dinámica del comercio internacional. De este modo a partir de ese momento e incluso tras la configuración oficial del sistema multilateral de comercio con el origen de la OMC hasta el presente, todas estas BNA han tendido a aumentar significativamente, y es a todo este cúmulo de medidas comerciales restrictivas a las cuales en la actualidad se les conoce como nuevo proteccionismo o neoproteccionismo.

Sucesivamente dentro de éstas políticas comerciales aplicables a los flujos comerciales de entrada y/o importación, también se han desarrollado de forma paralela, políticas comerciales aplicables a los flujos comerciales de salida y/o exportación, en cuyo caso no solo se adoptan BNA sino también BA para restringir la exportación de mercancías y particularmente, al menos hasta ahora, materias primas y recursos estratégicos para la economía mundial como bien pueden ser alimentos, minerales entre otras más.



Por lo tanto, el desarrollo de este tipo de prácticas comerciales también puede entenderse como un nuevo proteccionismo o neoproteccionismo, considerando el hecho de que evolución en el comercio internacional se pueden supeditar, desde la presente tesis, a su desarrollo durante el siglo XIX respecto a otros periodos de la historia y especialmente respecto a la génesis misma de la economía clásica. Particularmente desde los aportes teóricos del presente trabajo se hace referencia a neoproteccionismo y/o neoproteccionismo inverso exclusivamente en aquellos casos en donde son implementadas restricciones, expresadas tanto a través de BNA como de BA, aplicables en últimas solo a los flujos comerciales de salida y/o exportaciones.

También es importante reconocer que este neoproteccionismo posee tal condición considerando el hecho de que es una práctica relativamente nueva, la cual además propiamente hablando ha generado muy pocas diferencias tanto dentro del viejo régimen del GATT como dentro de la misma OMC; apenas un total de (3) tres diferencias de un total de (101) ciento un diferencias para el primer caso y (10) diez diferencias de un total de (497) cuatrocientas noventa y siete diferencias para el segundo caso. Es decir el equivalente a un 2.2% del total de diferencias formales generadas desde que se creó el régimen del GATT y se formalizó posteriormente el sistema multilateral de comercio con la OMC hasta el presente dentro del comercio internacional.

De hecho, teniendo todo lo anterior, es evidente que la normativa del GATT/OMC se tiende a tornar deficiente, ya que aún se requieren de disposiciones más claras al respecto que regulen a cabalidad el neoproteccionismo inverso, tanto de tipo no arancelario como de tipo arancelario, ya que ni siquiera con la creación de las diversas rondas de comercio y todos sus textos jurídicos complementarios, se han podido regular plenamente todas estas prácticas comerciales. De hecho se puede también afirmar que, en cuanto a lo que a normativa se refiere, apenas comienzan a generarse avances al respecto con las decisiones del OSD sobre esta materia en particular “jurisprudencia” que dentro de la OMC pueden

definir parcialmente la condición de legalidad o no de este tipo de prácticas dentro del derecho internacional público.

***II. Las restricciones y los aranceles a las exportaciones de mercancías son aún pocas en el sistema multilateral de comercio respecto al total de diferencias presentadas pero tienden a crecer en el tiempo.***

Todos los argumentos anteriores en torno al porque estas prácticas comerciales pueden considerarse tanto; en primera instancia, como neoproteccionismo inverso no arancelario como en segunda instancia, neoproteccionismo inverso arancelario en efecto tienen que ver con el como el sistema multilateral de comercio, y algunos de sus estados miembros, asocian tales medidas como prácticas que no se encuentran reguladas plenamente por la normas del GATT/OMC. De ahí la necesidad de que tras el desarrollo de nuevas rondas de comercio se pueda lograr consenso normativo en torno a este tema, máxime cuando la misma OMC es consciente de que en particular las barreras no arancelarias son profundamente opacas y tienden a crecer cada vez más en el tiempo, y de que en segundo lugar, las barreras arancelarias no posean aún topes o límites definidos como sucede con la consolidación de aranceles y/o listas de concesiones para el caso exclusivo de los flujos comerciales de entrada y/o importaciones.

Por lo tanto, el escenario al respecto se torna crítico, ya que si bien dentro del régimen del GATT tan solo se habían presentado (3) tres diferencias alusivas a neoproteccionismo inverso, de tipo no arancelarias, tal y como sucedió con el caso BISD II/28 de 1949 en donde la Checoslovaquia de ese entonces demanda a los Estados Unidos por establecer restricciones no arancelarias expresadas en certificados y/o licencias de exportación, con el caso BISD 35S/98 de 1986 en donde Estados Unidos demanda al gobierno de Canadá por el establecimiento de restricciones a la exportación de arenque y salmón sin elaborar y con el caso BISD 37S/200 de 1990 en donde Estados Unidos demanda en ese entonces a la Comunidad Económica Europea (CEE) –hoy Unión Europea– por el establecimiento de

restricciones sobre los desechos de cobre; todos estos casos en un total de casi cinco décadas.

Y posteriormente dentro del régimen de la OMC se han presentado hasta la fecha (10) diez diferencias alusivas a neoproteccionismo inverso en cuyo caso, las cuatro primeras, puntualmente la diferencia DS107 de 1997 en donde la Comunidad Económica Europea (CEE) demanda a Pakistán por aplicar restricciones sobre los cueros y pieles, la diferencia DS120 de 1998 en donde nuevamente la Comunidad Económica Europea (CEE) demanda en este caso a India por aplicar restricciones sobre los cueros y pieles, la diferencia DS155 de 1998 en donde una vez más la Comunidad Económica Europea (CEE) demanda a Argentina por restringir también los cueros y pieles; y finalmente la diferencia DS194 del 2000 en donde Canadá demanda a los Estados Unidos por emplear medidas que tratan como subvenciones las limitaciones de las exportaciones; diferencias las cuales todas han sido de tipo no arancelarias.

Mientras que las seis restantes, puntualmente la diferencia DS394 de 2009 donde Estados Unidos demanda a China por establecer aranceles sobre minerales y tierras raras, la diferencia DS395 de 2009 donde las Comunidades Europeas demandan a China también por establecer aranceles sobre minerales y tierras raras, la diferencia DS398 de 2009 donde México igualmente demanda a China también por establecer aranceles sobre minerales y tierras raras, la diferencia DS431 de 2012 en donde Estados Unidos vuelve a demandar a China por presuntas nuevas restricciones de este tipo, seguido de una nueva diferencia la DS432 de 2012 por parte de la ya constituida Unión Europea sobre China por implementar aranceles a la exportación sobre tierras raras; y finalmente la diferencia DS433 de 2012 en donde Japón también demanda a China por las mismas razones que en todas las diferencias anteriores, han sido –como se puede notar– por neoproteccionismo inverso de tipo arancelario; además todas las (10) diez diferencias en contexto en un total de dos décadas hasta hoy.

Situación que de acuerdo a todo lo anterior parece abrir la puerta a una problemática profundamente compleja en torno las restricciones a la exportación, ya que se demuestra que el neoproteccionismo inverso tanto de tipo no arancelario como de tipo arancelario ha aumentado considerablemente y en mucho menos tiempo respecto a todo el viejo régimen del GATT; y llamativamente lo más preocupante es que los estados del sistema multilateral de comercio no logran todavía definir y concretar un ordenamiento jurídico más preciso que regule a fondo y de manera cabal el tema.

Así en este orden de ideas se puede agregar también que todo este problema responde a la entonces a la falta de voluntad política de todos éstos países y posiblemente por los intereses especiales que pueden tener por un lado, algunos estados con disponibilidad de recursos estratégicos, quienes a largo plazo tenderían a ver cómo la creación de todas éstas normas para regular el neoproteccionismo inverso, conllevarían sucesivamente a afectar sus intereses económicos, políticos y sociales si tales tipifican como ilegal la implementación de estas medidas. Aparte de los intereses especiales que pueden tener de otro lado, algunos países altamente industrializados que requieren de estos recursos estratégicos, y quienes a largo plazo tenderían a ver también como la creación de todas éstas normas para regular el neoproteccionismo inverso, conllevarían en últimas a afectar sus intereses económicos, políticos y por supuesto sociales si tales tipifican como legal la implementación de estas medidas y políticas comerciales.

### ***III. La normativa disponible en la actualidad para atender los casos de neoproteccionismo inverso ante la OMC es insuficiente.***

Desde la creación del GATT como un primer intento jurídico para regular el comercio internacional se desarrollaron un total de XXXVIII artículos en cuyo caso, tal y como evidencia el contenido del mismo texto además de la literatura especializada, no se logró definir con precisión total y absoluta como regular el neoproteccionismo inverso tanto de tipo no arancelario como el de tipo arancelario. Incluso en adición a todo lo anterior es

relevante señalar que el mismo proteccionismo de tipo no arancelario aplicable sobre los flujos comerciales de entrada y/o importación –pese a estar presuntamente regulado–, parece haber alcanzado hasta la fecha unos niveles sin precedentes dada la opacidad de todas las medidas que pueden presentarse en esta categoría aparte de la necesidad misma que aún ven muchos estados por intervenir el comercio especialmente en periodos de crisis; motivo por el cual se puede afirmar entonces que de haberse regulado el tema de los flujos comerciales de salida y/o exportación, muy posiblemente se habría presentado en definitiva la misma situación, ya que las BNA son aplicables para ambos casos.

Respecto al caso puntual del neoproteccionismo inverso de tipo arancelario es importante remarcar asimismo que en algún momento se presentaron varios intentos por regular el tema, incluso antes de la oficialización del texto del GATT en la conferencia de Londres de 1946; sin embargo, la iniciativa no se logró materializar y el tema de la consolidación de los aranceles para los flujos comerciales de salida y/o exportación quedó aparentemente sin regulación efectiva, ya que de acuerdo al análisis de algunos expertos –tal y como se indicó anteriormente–, quienes redactaron el GATT pudieron en primera instancia, pasar por alto este asunto; en segunda instancia, subestimar la posibilidad de que éste generara problemas significativos en el futuro; o quizás en tercera instancia, delegar de manera intencional la responsabilidad de este asunto como un espacio de discusión política a las partes contratantes de dicho acuerdo.

Lo más llamativo de todo, y acorde con ésta última hipótesis anterior, es que tras casi cinco décadas de funcionamiento del aquel entonces viejo régimen jurídico del GATT y con éste un saldo total de ocho rondas comerciales de negociación como la Ronda de Ginebra de 1947, la Ronda Annecy de 1949, la Ronda Torquay de 1951, una nueva Ronda de Ginebra en 1956, la Ronda de Dillon de 1960, la Ronda Kennedy de 1964, la Ronda de Tokio de 1973 y la última, que precedería finalmente la OMC, la Ronda de Uruguay de 1986 no se logró en definitiva ningún avance importante para la regulación cabal del tema asociado en este caso a las BA como tampoco el caso de las BNA; es decir, todo el neoproteccionismo

inverso en general. De hecho ni siquiera ha podido lograrse tampoco en la Ronda de Doha de 2001, que ha sido hasta la fecha prácticamente la única ronda o espacio de discusión política que se ha llevado oficialmente dentro de la OMC como tal desde que se configuró el sistema multilateral de comercio, y que tras poco más de una década de negociaciones no ha podido en efecto concluir con éxito.

De esta manera el asunto del proteccionismo a nivel general tiende a ser sumamente preocupante dentro del comercio internacional, ya que pese a estar en teoría regulado el tema de los flujos comerciales de entrada y/o importación, las medidas y políticas comerciales restrictivas han aumentado aceleradamente, en especial para aquel proteccionismo de tipo no arancelario, esto debido –tal y como ya se ha señalado– a la opacidad del mismo. Aparte de que el proteccionismo de tipo arancelario, está relativamente más controlado considerando la consolidación de aranceles por parte de los países.

En cualquier caso, y retomando la idea inicial, sobre las restricciones en general sobre los flujos comerciales de salida y/o exportación, el panorama se torna también bastante incierto ya que, como se ha demostrado, los casos y las diferencias han tendido a aumentar también y los problemas de regulación son evidentes, esto teniendo en cuenta que las normas parecen mostrar falencias y no son del todo precisas en cuanto a la regulación del neoproteccionismo inverso.

Curiosamente dejando de lado la consideración anterior, es preciso indicar que de todas las (13) trece diferencias que se han presentado desde el viejo régimen del GATT hasta la creación de la OMC, en estas han sido tenidas en cuenta diferentes tipos de normas, dependiendo de las circunstancias de cada medida de neoproteccionismo inverso aplicada por el Estado demandado; así en este orden de ideas evidentemente en primer grado aparecen las normas del GATT como principal ordenamiento jurídico del sistema multilateral de comercio y entre estas se destacan por ejemplo el artículo I “Trato general

de la nación más favorecida”, el artículo VII “Valoración en aduana”, el artículo VIII “Derechos y formalidades referentes a la importación y a la exportación”, el artículo X “Publicación y aplicación de los reglamentos comerciales”, el artículo XI “Eliminación general de las restricciones cuantitativas”, el artículo XX “Excepciones generales”, el artículo XXI “Excepciones relativas a la seguridad”, y finalmente el artículo XXIII “Anulación o menoscabo”.

En segundo grado otras normas y/o disposiciones jurídicas que aparecen también en las diferencias proceden de los compromisos previos adquiridos por el país, en este caso el demandado, para ingresar a la OMC como son los protocolos de adhesión o incluso más puntualmente el artículo XVI párrafo 4 “Disposiciones varias” del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio.

Y en un tercer grado, según sea el caso, también pueden ser tenidas en cuenta algunas normas de los diferentes textos jurídicos complementarios del Anexo 1A “Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio de Mercancías” que efectivamente tienden también a ahondar que de algún modo intentar profundizar respecto al contenido específico que ofrecen algunos artículos y demás disposiciones del GATT.

#### ***IV. Los recursos estratégicos dentro de las relaciones internacionales y el neoproteccionismo inverso como una política de seguridad nacional***

El desarrollo económico de los países evidentemente ha estado supeditado al como éstos han explotado sus recursos en general, bajo esta premisa es claro que las condiciones y la dinámica misma del comercio internacional ha venido ofreciendo nuevas oportunidades a ciertos países que disponen efectivamente de ciertas materias primas limitadas o recursos en general escasos que por su naturaleza tienden cada vez más a tornarse estratégicos para el desarrollo de su propio comercio.

Lo anterior debido especialmente a la imperativa necesidad que manifiestan algunas otras economías por abastecerse de estos, ya sea para su posterior procesamiento y la producción industrial de bienes terminados de alto valor agregado; o ya sea para intereses mucho más determinantes asociados al sostenimiento y desarrollo mismo de paradigmas energéticos tal y como sucede por ejemplo con el modelo de energía térmica, el cual se sustenta precisamente de recursos y minerales no renovables como el carbón, el petróleo entre otros.

De hecho el interés que ha desencadenado en los últimos años el desarrollo de nuevos paradigmas energéticos considerando como tal la condición de agotamiento de los recursos, anteriormente mencionada, ha conllevado también a que algunos que tradicionalmente no habían sido estratégicos tomen ahora un nuevo protagonismo en el proceso de desarrollo de nuevas tecnologías y alternativas que permitan el alcance de estos nuevos logros e intereses de diversos estados a nivel mundial.

Aunque el protagonismo no solo tiende a ser sobre materias primas de este tipo, ya que la explotación y el desgaste mismo de la tierra también pueden en algún momento llegar a generar escenarios complejos en cuyo caso el suministro de ciertos alimentos y víveres se vea en peligro, tal y como de hecho la reciente crisis ha demostrado con niveles de inflación bastante preocupantes.

Por lo tanto y este orden de ideas es claro que la seguridad nacional constituye dentro del imaginario de los estados el objeto y fin para garantizar la estabilidad, la calma o simplemente la previsibilidad que puede redundar sucesivamente en la disminución de la incertidumbre a nivel general, lo cual influirá de manera positiva en el desarrollo y bienestar de un país. Es aquí entonces donde el agotamiento de los recursos evidencian una serie de posibilidades y beneficios potenciales para todos aquellos países que por diversos motivos esencialmente de tipo geográfico entre otros disponen de estos; situación que indefectiblemente suscita también intereses que en muchos casos pueden ser contrapuestos



entre aquellos países que disponen de tales recursos y aquellos que no disponen y que asimismo requieren de los mismos.

Es así como se puede afirmar que la implementación de prácticas de neoproteccionismo inverso, tanto de tipo no arancelario como de tipo arancelario, pueden representar precisamente para aquellos estados que disponen de ciertos recursos, la oportunidad no solo de elevar sus ingresos y ganancias sustancialmente dentro del comercio internacional e incluso configurar un modelo de producción en cuyo caso éste mismo pueda influir de manera significativa en los precios de todos éstos, cuyos precios en circunstancias normales serían son por lo general fijados por la dinámica del mercado y la competencia. Es decir, que en muchos casos cuando algunos recursos tiendan a experimentar una situación de agotamiento generalizado, es altamente probable que ciertos países que disponen de los mismos además de sus industrias –dado este escenario– tiendan a explotar con carácter exclusivo el comercio de todos éstos bienes y recursos los cuales efectivamente se tornarán estratégicos para el mercado internacional.

De acuerdo a todo lo anterior es relevante destacar también que este tipo de políticas restrictivas para los flujos comerciales de salida y/o exportación, que en la actualidad parecen no ser definidas por las disposiciones del GATT/OMC como legales o ilegales; pueden terminar por conllevar a la concentración exclusiva, en ciertos países, de una responsabilidad sustantiva en el abastecimiento mundial de recursos, cuya demanda pueda resultar en algún momento imprescindible para los intereses de los países dentro del sistema de relaciones internacionales.

Y si bien toda esta idea puede parecer radical no caben dudas que en la actualidad esta preocupación sobre el abastecimiento de una gran multiplicidad de recursos que pueden tornarse estratégicos, ya genera especulaciones al respecto; teniendo en cuenta la posible influencia que pueden tener aquellos estados que dispongan de todos éstos recursos respecto a otros estados. Un ejemplo claro de todo éste fenómeno es la más que notable

primacía de China en la producción de tierras raras y minerales como el tungsteno, molibdeno, tántalo, magnesio, cobalto, titanio entre muchos otros más. Recursos los cuales resultan imprescindibles por una lado, para el desarrollo de nuevas tecnologías y productos claves dentro del comercio internacional como de otro lado, para para la consecución de ciertos objetivos particulares dentro del modelo de seguridad nacional de ciertos países que han sido hegemónicamente influyentes dentro de la política y relaciones internacionales.

**V. *Posibles escenarios en torno al tema de las restricciones y los aranceles a las exportaciones cargado de complejidad para el sistema multilateral de comercio.***

La evidencia empírica parece mostrar llamativamente y en contraste con los flujos comerciales de entrada, al menos por ahora, una superioridad de las BA respecto a las BNA, estas últimas las cuales aún no son tan abundantes respecto a las primeras en su implementación para el caso puntual de los flujos comerciales de salida. Aspecto que supone un neoproteccionismo inverso menos agresivo en la actualidad, ya que lo aranceles a la exportación –como se indicó en capítulos anteriores– no restringen *in extremis*, exceptuando el caso de los aranceles prohibitivos, los flujos comerciales de salida y/o exportación de mercancías, tal y como pueden llegar a hacerlo concretamente las BNA si se aplica por ejemplo una cuota o una salvaguardia.

No obstante, es importante recordar, en torno a todo lo anterior, que la opacidad misma de las BNA dificulta de forma importante la medición del neoproteccionismo inverso dentro del comercio internacional; aunque en cualquier caso la lógica de la implementación de este tipo de políticas comerciales sugiere que mientras no se estén presentando escenarios de agotamiento considerables de recursos y materias primas no tienen por qué ser empleadas políticas agresivas restrictivas para garantizar el suministro o generar prácticas especulativas al respecto.

Es decir que muy posiblemente con el paso del tiempo en la medida en que el agotamiento de los recursos estratégicos se haga más evidente debería de hacerse manifiesto también un escenario en donde las BA para la exportación tiendan a hacerse mucho menores respecto a las BNA para la exportación, ya que los estados tenderán a verse obligados a implementar mecanismos más agresivos y fuertes para evitar a ultranza la salida de los todas estas mercancías y recursos estratégicos.

Por lo cual se puede decir entonces que a mayor implementación de BA en el tiempo mayor deberá ser la escasez de los recursos restringidos en el comercio internacional y sucesivamente a mayor implementación de BNA en el tiempo, se puede interpretar de toda la situación en contexto un momento más que crítico en la producción mundial de los recursos estratégicos restringidos. Así pues en términos generales es importante reconocer que la implementación de políticas de neoproteccionismo inverso expresadas tanto en BNA como en BA puede traer consigo diferentes efectos sobre la economía de los países y sucesivamente sobre la dinámica misma del comercio de los países miembros del sistema multilateral de comercio. En este sentido el solo hecho de disponer de ciertas materias primas y recursos estratégicos en general y restringir sucesivamente sus flujos comerciales de salida y/o exportaciones puede incidir por ejemplo en desarrollo de prácticas económicas bastante cuestionables en la actualidad como colusión, monopolios además de la constitución de carteles internacionales.

De igual modo si bien existen en la actualidad dentro del sistema multilateral de comercio muchos países que aplican restricciones a las exportaciones tanto de tipo no arancelarias como de tipo arancelarias sobre ciertas mercancías; aún no es común que se presenten roces significativamente importantes que por ejemplo tiendan a generar una crisis jurídica dentro del seno de la OMC, pero esta situación evidentemente se podría presentar, ya que tal y como diversos autores afirman las disposiciones del GATT evidencian deficiencias normativas más que significativas que deberían ser atendidas en los próximos años. Desde ésta afirmación es claro entonces que el sistema multilateral de comercio podría verse

enfrentado en algún momento en un caos e incluso en una polarización normativa; ya que por un lado, los intereses contrapuestos entre aquellos estados que disponen de ciertos recursos estratégicos y que pueden pretender administrarlos a discreción podrían enfrentarse evidentemente por otro lado, a los intereses de aquellos estados que requieren de tales recursos para satisfacer sus necesidades económicas políticas y sociales.

En este orden de ideas un escenario extremo como el anterior, podría entonces presentarse en la medida en que se haga manifiesto el agotamiento de ciertos recursos estratégicos puntuales, situación ampliamente discutida por algunos expertos en el tema quienes efectivamente han planteado tal evento; lo que conllevaría a que en el mundo se termine concentrando la disponibilidad exclusiva de tales recursos por parte de un Estado o de unos cuantos estados.

Sucesivamente y tras ello podrían derivarse otros escenarios paralelos mucho más complejos; en cuyo caso pueda presentarse por ejemplo elusión dentro del sistema multilateral de comercio –indiferente incluso de lo que a partir de este momento pueda acordarse al respecto y a futuro–, esto considerando el hecho de que los países no tengan más opción que superponer sus necesidades –y hasta su propia zozobra en algunos casos con ciertas mercancías imperativamente claves– dentro de la lógica de la seguridad nacional frente a sus compromisos internacionales. Aspecto que supondría una importante fractura dentro de la dinámica del sistema multilateral de comercio que se conoce hasta ahora, lo que conllevaría además innegablemente a atentar contra todo el modelo y paradigma actual del derecho internacional público en distintas esferas a nivel mundial.

## BIBLIOGRAFÍA CITADA

- ALADI. (1979). *Cláusula de Habilitación*. Recuperado el Mayo de 2016, de <http://www.aladi.org/nsfaladi/vbasico.nsf/vbusqueda/0629BF39832BC04C032568CD00447D7E>
- ALBERTONI, E., FIOROT, D., MAFFESOLI, M., MEO, C., NUDELMAN, R., OROZCO, J. L., y otros. (1993). *La circulación de las élites en las nuevas condiciones mundiales*. Ciudad de México, México: Editorial Universidad Nacional Autónoma de México.
- ÁLVAREZ, M., ARRIBAS, V., & DE HARO, D. (2001). *Prácticas de historia económica mundial y de España*. Madrid, España: Editorial Esic.
- ANANIA, G. (2013). Agricultural Export Restrictions and the WTO “What options do policy-Makers Have for Promoting Food Security?”. *ICTSD Programme on Agricultural Trade and Sustainable Development*, 1(50), 1-55.
- ANANIA, G. (2014). Export Restrictions and Food Security. *Tackling Agriculture in the Post-Bali Context A collection of short essays*, 1(1), 183-192.
- ANDERSON, K. (2012). Food Price Volatility: What Role for Trade Measures? *University of Adelaide, Australian National University and Centre for Economic Policy Research (CEPR)*, 1(1), 1-39.
- ANJARIA, S. J., & KIRMANI, N. y. (1985). *Trade Policy Issues and Developments*. Washington: Editorial International Monetary Fund.
- ARACIL, R., OLIVER, J., & SEGURA, A. (1998). *El mundo actual: de la segunda Guerra Mundial a nuestros días*. Barcelona, España: Editorial Edicions Iniversitat de Barcelona.
- ARAUJO SEGOVIA, R., CABALLERO, D., CAMARGO GONZÁLEZ, J. M., DIAZ RINCÓN, I., GÓMEZ CASTAÑO, D., IBARRA PARDO, G., y otros. (2009). *El Derecho Aduanero en el Siglo XXI*. Bogotá, Colombia: Editorial Legis.
- ARYEETAY, E., HARRIGAN, J., & NISSANKE, M. (2000). *Economic Reforms in Ghana: The Miracle and the Mirage*. Oxford, Reino Unido: Editorial Africa World Press.

- ASAKURA, H. (2003). *World History of the Customs and Tariffs*. Bruselas, Bélgica: Editorial Ed World Customs Organization (WCO).
- ASAKURA, H. (2003). *World History of the Customs and Tariffs*. Bruselas, Bélgica: Editorial World Customs Organization.
- AUPING, J. (2004). *El análisis económico de los derechos humanos*. Ciudad de México, México: Editorial Plaza y Valdés editores.
- BAILEY GRASSO, V. (2013). *Rare Earth Elements in National Defense: Background, Oversight Issues, and Options for Congress*, Congressional Research Service. Recuperado el Mayo de 2016, de <https://www.fas.org/sgp/crs/natsec/R41744.pdf>
- BALLESTEROS ROMAN, A. J. (2001). *Comercio exterior teoría y práctica*. Murcia: Editorial Universidad de Murcia.
- Banco Interamericano de Desarrollo [BID]. (2001). *Competitividad, el motor del crecimiento*. Recuperado el Junio de 2012, de Informe de progreso económico y social en América Latina : <http://www.iadb.org/res/publications/pubfiles/pubp-140.pdf>
- BANCO MUNDIAL . (1993). *World Integrated Trade Solution WITS Taxes on exports (% of tax revenue)*. Recuperado el Julio de 2015, de <http://wits.worldbank.org/CountryProfile/Country/all/StartYear/1989/EndYear/1993/Indicator/GC-TAX-EXPT-ZS>
- Banco Mundial. (2015). *Impuestos a las exportaciones (% de la recaudación impositiva)*. Recuperado el Julio de 2015, de <http://datos.bancomundial.org/indicador/GC.TAX.EXPT.ZS?page=3>
- Banco Mundial. (2015). *Impuestos a las exportaciones (UMN a precios actuales)*. Recuperado el Agosto de 2015, de <http://datos.bancomundial.org/indicador/GC.TAX.EXPT.CN>
- Banco Mundial. (2015). *Población rural (% de la población total)*. Recuperado el Septiembre de 2015, de <http://datos.bancomundial.org/indicador/SP.RUR.TOTL.ZS>
- Banco Mundial. (2015). *World Bank, Taxes on exports (% of tax revenue)*. Recuperado el 2015 de Agosto, de <http://data.worldbank.org/indicador/GC.TAX.EXPT.ZS>
- Banco Mundial. (2015b). *Doing Business. Midiendo regulaciones para hacer negocios. Clasificación de las economías, Facilidad de hacer negocios (clasificación)*,

*obtención de electricidad*. Recuperado el Abril de 2016, de <http://espanol.doingbusiness.org/rankings>

BANCO MUNDIAL. (2016). *Taxes on exports (% of tax revenue) / World Integrated Trade Solution del Banco Mundial*. Obtenido de <http://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/country/ALL/startyear/2010/endyear/2014/indicator/GC-TAX-EXPT-ZS>

BARNES, H. (1955). *Historia de la Economía del Mundo Occidental*. Ciudad de México: Editorial U.T.E.H.A.

BARTON, B., REDGWELL, C., RONNE, A., & ZILLMAN, D. (2004). *Energy Security: Managing risk in a dynamic legal and regulatory environment*. New York: Editorial Oxford University Press.

BAYNE, N., & WOOLCOCK, S. (2007). *The New Economic Diplomacy: Decision-making and Negotiation in International Economic Relation*. Burlington , Estados Unidos: Editorial Ashgate.

BERNITZ, U., & RINGE, W.-G. (2010). *Company Law and Economic Protectionism: New Challenges to European Integration*. New York: Editorial Oxford University.

BHAGWATI, J. N. (2002). *Free Trade Today* (5-18 ed.). New Jersey, Estados Unidos: Editorial Princeton University Press.

BOLOTOVA, Y. V. (2009). Cartel overcharges: An empirical analysis. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 70(1-2), 321–341.

BONARRIVA, J., KOSCIELSKI, M., & WILSON, E. (2009). Export controls: an overview of their use, economic effects, and treatment in the global trading system. *Office of Industries U.S. International Trade Commission*, 1(No. ID-23), 1-23.

BOTERO BERNAL, A. (2006). Ensayo sobre la crisis de la razón jurídica: (formalismo versus principios y/o valores). *Opinión jurídica*, 5(9), 33-61.

BOUËT, A., & LABORDE DEBUCQUET, D. (2012). Food crisis and export taxation: The cost of non-cooperative trade policies. *Review of World Economics*, 148(1), 209-233.

BOZYK, P. (2006). *Globalization and the Transformation of Foreign Economic Policy*. Burlington, Estados Unidos: Editorial Ashgate.

- BRUNA, F. (1997). *La encrucijada del desarrollo humano: una visión económica de los cambios*. Madrid: Editorial Los libros de la Catarata.
- BURGUILLO CUESTA, M. (2002). Comercio internacional y desarrollo sostenible Dos visiones contrapuestas. *Boletín Económico de ICE*, 1(2716), 11-18.
- BURGUILLO CUESTA, M., & GARCÍA DE LA CRUZ, J. M. (2002). *El comercio internacional y la sostenibilidad global*. Recuperado el Abril de 2016, de <http://pendientedemigracion.ucm.es/info/ec/jec8/Datos/documentos/comunicaciones/Mundial/Burguillo%20Mercedes.PDF>
- CABELLO PÉREZ, M., & CABELLO GONZALEZ, J. M. (2014). *Las aduanas y el comercio internacional*. Madrid: Editorial Esic.
- CAIN, P. (1996). *Free Trade and Protectionism*. Cambridge, Estados Unidos : Editorial Routledge.
- CALVOCORESSI, P. (2004). *Historia política de mundo contemporáneo de 1945 a nuestros días*. Barcelona, España: Ediciones Akal.
- CAMDESSUS, M. (1996). *Conferencia Ministerial Singapur WTO*. Recuperado el Diciembre de 2012, de OMC: [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/minist\\_s/min96\\_s/st30.pdf](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/min96_s/st30.pdf)
- CANALS, J. (1991). *Competitividad internacional y estrategia de la empresa*. Barcelona, España: Editorial Ariel.
- CAPIE, F. (1994). *Tariffs and Growth: Some Illustrations from the World Economy, 1850-1940*. New York: Editorial Manchester University Press.
- CARBAUGH, R. J. (2009). *Economía internacional*. Ciudad de México, México: Editorial Cengage.
- CARREAU, D., & JUILLARD, P. (1998). *Droit International Économique* (Vol. 4). paris, Francia: Editorial Dalloz.
- CASARES RIPOL, J. (2002). *El pensamiento en la política económica*. Madrid, España: Editorial Esic.
- Central Intelligence Agency [CIA]. (2015). *Country Comparison: Reserves Of Foreign Exchange And Gold*. Recuperado el Agosto de 2015, de



<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2188rank.html>

- CHIBBARO, A. (1999). *Acuerdos y negociaciones comerciales multilaterales de la OMC y políticas para el desarrollo del sector agropecuario ODEPA*. Santiago, Chile: Editorial Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura ICCA.
- CHIBBARO, A., & GUARNERIO, S. (2003). *Disciplinas Comerciales Multilaterales de la OMC y Negociaciones sobre Agricultura en la Ronda de Doha*. Montevideo, Uruguay: Editorial IICA.
- CHURIÓN, J. R. (2001). *Economía al alcance de todos*. Caracas, Venezuela: Editorial Alfadil Ediciones.
- CLAYTON, B. (2013). *The Case for Allowing U.S. Crude Oil Exports Policy Innovation Memorandum No. 34 Council on Foreign Relation*. Recuperado el Julio de 2015, de <http://www.cfr.org/oil/case-allowing-us-crude-oil-exports/p31005>
- COLL, P. (2013). *Gestión aduanera en la Unión Europea. Normativa de la UE para el comercio exterior*. Barcelona: Editorial Marge Books.
- COLLINS, A. (2003). *Security in southeast Asia: Domestic, Regional and global issues*. Colorado: Editorial Lynne Rienner Publishers.
- CONDON, B. J. (2007). *El Derecho de la Organización Mundial de Comercio Tratados, Jurisprudencia y Práctica*. Londres, Reino Unido: Editorial Cameron May.
- CONDON, B. J. (2008). *La solución de diferencias en la OMC y los Acuerdos Comerciales Regionales*. Obtenido de <http://cdei.itam.mx/CondonDiferenciasOMCyACR.pdf>
- Constitution Facts. (1787). *CONSTITUCIÓN DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA*. Recuperado el Junio de 2012, de Sección 9 Párrafo V: [https://www.constitutionfacts.com/content/constitution/files/USConstitution\\_Spanish.pdf](https://www.constitutionfacts.com/content/constitution/files/USConstitution_Spanish.pdf)
- CREMER, J., & WEITZMAN, M. (1976). OPEC and the monopoly price of world oil. *European Economic Review*, 8(2), 155–164.
- CROSBY, D. (2008). Situación jurídica y práctica de los aranceles a la exportación en la OMC. *International Centre for Trade and Sustainable Development Puentes*, 9(5).

- CROSBY, D. (2008b). WTO Legal Status and Evolving Practice of Export Taxes. *Puentes*, 12(5).
- CROSBY, D. (2009). *Panel 2: Import, Export and Production Restrictions on Energy Goods and Services; Centre for Trade and Integration Economic, Conference Draft, 29th September*. Recuperado el Mayo de 2016, de <http://graduateinstitute.ch/files/live/sites/iheid/files/sites/ctei/shared/CTEI/events/Energy%20Conf/CTEI%20Energy%20Conference%20Crosby%20background%20note.pdf>
- CZINKOTA, M. R. (2007). *Negocios Internacionales*. Ciudad de México, México: Editorial Cengage Learning.
- DADUSH, U., & OSAKWE, C. (2015). *WTO Accessions and Trade Multilateralism*. Cambridge: Editorial Cambridge University Press.
- DANIELS, J. D., RADEBAUGH, L. H., & SULLIVAN, D. P. (2004). *International Business*. Ciudad de México, México: Editorial Pearson.
- DE ESPONA, J. R. (2013). *El moderno concepto integrado de seguridad energética, Instituto Español de Estudios Estratégicos (ieee.es) Boletín electrónico*. Recuperado el Abril de 2016, de [http://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs\\_opinion/2013/DIEEEE032-2013\\_SeguridadEnergetica\\_RafaelJ.Espona.pdf](http://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs_opinion/2013/DIEEEE032-2013_SeguridadEnergetica_RafaelJ.Espona.pdf)
- DEARDORFF, A. (1987). Why do governments prefer nontariff barriers? *Carnegie Rochester Conference Series on Public Policy* 26, (págs. 191-216). Rochester.
- DEARDORFF, A. (2012). *Easing the burden of non-tariff barriers the quarterly magazine of International Trade Centre (ITC)*. Recuperado el Mayo de 2016, de <http://www.tradeforum.org/article/Easing-the-burden-of-non-tariff-barriers/>
- DENT, C. M. (1999). *The European Union and East Asia: An Economic Relationship*. New York: Editorial Routledge.
- DENT, C. M. (2001). Singapore's Foreign Economic Policy: The Pursuit of Economic Security. *Contemporary Southeast Asia*, 23(1), 1-23.
- DIEZ PERALTA, E. (2008). *El comercio de productos agrícolas entre la Unión Europea y Marruecos régimen jurídico*. Almería, España: Editorial Dykinson.

- Directorate Of Coal Business Enterprise. (2011). *Domestic market obligation of coal policy in Indonesia*. Recuperado el Septiembre de 2015, de [http://gwweb.jica.go.jp/km/FSubject0901.nsf/b9ebd9a793e2456249256fce001df569/30aaaa5b0df928a84925796000084b3e/\\$FILE/MEMR%20Coal.pdf](http://gwweb.jica.go.jp/km/FSubject0901.nsf/b9ebd9a793e2456249256fce001df569/30aaaa5b0df928a84925796000084b3e/$FILE/MEMR%20Coal.pdf)
- DUNSTAN, S. (2007). *The Yom Kippur War the Arab-Israeli war of 1973*. Cambridge: Editorial Osprey Publishing.
- EPPS, T., & TREBILCOCK, M. J. (2013). *Research Handbook on the WTO and Technical Barriers to Trade*. Massachusetts, Estados Unidos: Editorial Edward Elgar Publishing Limited.
- ERIXON, F., & SALLY, R. (2010). Trade, globalisation and emerging protectionism since the crisis. *ECIPE Working Paper, 1(2)*, 1-20.
- ESCOBAR RAMIREZ, J. J. (2002). *Síndromes de sostenibilidad ambiental del desarrollo en Colombia. Publicación de las Naciones Unidas y la CEPAL*. Obtenido de [http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/6760/S0410743\\_es.pdf;jsessionid=4FB8DAD36A8D3A0DF0B21E78C8B12628?sequence=1](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/6760/S0410743_es.pdf;jsessionid=4FB8DAD36A8D3A0DF0B21E78C8B12628?sequence=1)
- EVENETT, S. J. (2010 P 31). *Global Trade Alert. Developments since the Seoul G20 Summit 2010*. Recuperado el Abril de 2012, de University of St Gallen and CEPR.: <http://globaltradealert.org/sites/default/files/Chapter2.pdf>
- EVENETT, S. J. (2012). *GTA* . Recuperado el Agosto de 2015, de Débâcle: The 11th GTA Report on Protectionism: [http://www.globaltradealert.org/sites/default/files/GTA11\\_0.pdf](http://www.globaltradealert.org/sites/default/files/GTA11_0.pdf)
- EVENETT, S. J. (2014). *The Global Trade Disorder The 16th GTA Report*. Recuperado el Mayo de 2016, de <http://www.globaltradealert.org/sites/default/files/GTA16.pdf>
- Exports and imports of goods and services, annual, 1980-2013. UNCTAD Stat, United Nations Conference on Trade and Development*. (s.f.).
- FAO. (2002). *Sistemas de calidad e inocuidad de los alimentos*. Recuperado el Agosto de 2015, de Manual de capacitación. Capítulo 2: <http://www.fao.org/docrep/005/w8088s/w8088s00.htm>
- FAO. (2002). *Sistemas de inocuidad y calidad de los alimentos, manual de capacitación sobre higiene de los alimentos y sobre el sistema de análisis de peligros y de puntos críticos de control (APPCC)*. Recuperado el Agosto de 2015, de <http://www.fao.org/3/a-w8088s.pdf>

- FAO. (2003). *Gestión del agua hacia el 2030*. Recuperado el Abril de 2016, de <http://www.fao.org/ag/esp/revista/0303sp1.htm>
- FAO. (2004). *Política de desarrollo agrícola: conceptos y principios*. Recuperado el Abril de 2016, de <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/007/y5673s/y5673s00.pdf>
- FAZIO, H. (2009). *Crisis mundial: ¿recesión o depresión?* Santiago, Chile: LOM.
- FLIESS, B. (2014). Transparency of Export Restrictions. A checklist promoting good practice. *OECD Trade Policy Paper*, 1(164), 1-28.
- FLIESS, B., & MÁRD, T. (2012). Taking Stock of Measures Restricting the Export of Raw Materials Analysis of OECD Inventory Data. *OECD Trade Policy Papers*, 1(140), 1-31.
- FLORESTAL, M. (2007). Terror on the High Seas: The trade and development implications of U.S. National Security Measures. *Brooklyn Law Review*, 77(2), 385-797.
- FMI. (2001). *FMI Manual de estadísticas de finanzas públicas*. Recuperado el Agosto de 2015, de <http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfs/manual/esl/pdf/all.pdf>
- FMI. (2015). *Data Mapper. Balance of Payments Statistics Exports of Goods and Services*. Recuperado el Septiembre de 2015, de <http://www.imf.org/external/datamapper/>
- Fondo Monetario Internacional [FMI]. (2012). *IMF Data Mapper. Real GDP growth*. Recuperado el Abril de 2012, de <http://www.imf.org/external/datamapper/index.php>
- FONTAINE, G. (2010). *Petropolítica: Una Teoría de la Gobernanza Energética*. Quito, Ecuador: Editorial Flacso y IEP.
- Food and Agriculture Organization [FAO]. (2015). *World Food Situation. FAO Cereal Supply and Demand Brief Summary Tables*. Recuperado el Julio de 2015, de <http://www.fao.org/worldfoodsituation/csdb/en/>
- FOREMAN-PECK, J. (1985). *Historia de la economía mundial*. Barcelona: Editorial Ariel.
- FUNDES. (2007). *Restricciones del entorno a la competitividad empresarial de America Latina*. Cochabamba, Bolivia: Editorial Fundes.
- FUNG, K., & KORINEK, J. (2013). Economics of Export Restrictions as Applied to Industrial Raw Materials. *OECD Trade Policy Papers*, 1(155), 43.

- GALINDO MARTÍN, M. A. (2008). *Diccionario de Economía Aplicada, Política económica, economía mundial y estructura económica*. Madrid: Editorial del Economista.
- GANDOLFO, G. (2004). *Elements of International Economics*. New York, Estados Unidos: Editorial Springer Verlag.
- GANELLI, G., & TERVALA, J. (2012). Tariff–TaxReforms in Large Economies. *IMF Working Paper, 1(WP/12/139)*, 1-32.
- GARCIA CASTRILLON, A. O. (2008). La protección comercial mediante acuerdos de autolimitación. *Universidad Complutense de Madrid*, 1-13.
- GARCÍA MENÉNDEZ, J. R. (1996). Neoproteccionismo, dumping social y eco-dumping. *Nueva Sociedad, 1(143)*, 124-141.
- GARCÍA MORENO, V. C., & HERNÁNDEZ OCHOA, C. E. (1992). El neoproteccionismo y los "páneos" como mecanismos de defensa contra las prácticas desleales. *Revista de la Facultad de Derecho de México, 1(183-184)*, 69-90.
- GARDNER, G. W., & KIMBROUGH, K. P. (1992). Tax Regimes, Tariff Revenues and Government Spending. *Economica, 59(233)*, 75-92.
- GASCÓ, M. (2004). *El gobierno de un mundo global: hacia un nuevo orden internacional*. Barcelona, España: Editorial Intermón Oxfam.
- GASPAR, F., & SUDRIÁ, C. (2007). *Introducción a la historia económica mundial*. Valencia, España: Editorial Guada Impresores.
- GATT. (1994). *Solución De Diferencias: Informes De Grupos Especiales. Diferencias planteadas en el marco del GATT*. Recuperado el Julio de 2015, de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/gt47ds\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/gt47ds_s.htm)
- GIORDANO, E. (2002). *Las guerras del petróleo: geopolítica, economía y conflicto*. Barcelona, España: Editorial Icaria.
- Global Trade Alert [GTA]. (2015). *Independent monitoring of policies that affect world trade. Cumulative number of protectionist measures taken, Since Jan '08*. Recuperado el Julio de 2015, de <http://www.globaltradealert.org/node/2258>

- GOFF, P. (2007). *Limits to Liberalization: Local Culture in a Global Marketplace*. New York, Estados Unidos: Editorial Cornell University Press.
- GOMES, L. (2003). *The Economics and Ideology of Free Trade: A Historical Review*. Massachusetts: Editorial Edward Elgar Publishing.
- GONZALEZ LUNA, A. (2012). *La estrategia de innovación de la OCDE empezar hoy el mañana*. Ciudad de México: Editorial Foro Consultivo Científico y Tecnológico.
- GOVAERE VICARIOLI, V. (2007). *Introducción al derecho comercial internacional*. San José: Editorial Ágora.
- GREEN, C. (1981). The New Protectionism. *Northwestern Journal of International Law & Business*, 3(1), 1-20.
- GTA. (2015). *Global Trade Alert, Measures Taken: Russian Federation*. Recuperado el Agosto de 2015, de <http://www.globaltradealert.org/>
- GTA. (2015). *Independent monitoring of policies that affect world trade. Cumulative number of protectionist measures taken, Since Jan '08*. Recuperado el Julio de 2015, de <http://www.globaltradealert.org/node/2258>
- GTA. (2015). *Independent monitoring of policies that affect world trade. Report a measure, advanced Search*. Recuperado el Agosto de 2015, de <http://www.globaltradealert.org/advanced-search>
- GTA. (2015). *Measures Taken*. Recuperado el Julio de 2015, de <http://www.globaltradealert.org/>
- GTA. (2015). *Statistics for Category: Type of Measure*. Recuperado el 2015 de Junio, de <http://www.globaltradealert.org/site-statistics/table/12>
- GUERRERO, R., MARRERO, G., MARTINEZ-DUART, J. M., & PUCH, L. A. (2010). *Biocombustibles líquidos: Situación actual y oportunidades de futuro para España*. Madrid, España: Editorial Fundación Ideas.
- GUILHERME REIS, J., & FAROLE, T. (2012). *Trade Competitiveness Diagnostic Toolkit*. Washington, Estados Unidos: Editorial The World Bank.
- HAUFLER, A. (2003). Tacit Collusion and International Commodity Taxation. *Forthcoming Journal of Public Economics*, 1(2), 1-31.

- HEALY, S., PEARCE, R., & STOCKBRIDGE, M. (1998). *El Acuerdo sobre la Agricultura de la Ronda Uruguay: repercusiones en los países en desarrollo. Manual de capacitación, volumen 41*. Roma: Editorial FAO.
- HEALY, S., PEARCE, R., & STOCKBRIDGE, M. (1999). *Acuerdo sobre la agricultura de la Ronda de Uruguay: repercusiones en los países en desarrollo, Manual de capacitación*. Roma, Italia: Editorial FAO.
- Heritage Foundation. (2015). *Economic Freedom Heat Map*. Recuperado el Julio de 2015, de <http://www.heritage.org/index/heatmap>
- HERNANDEZ MUÑOZ, L. (2003). *Los riesgos y su cobertura en el comercio internacional*. Madrid: Editorial Fundación Confemetal.
- HILLMAN, J. (1996). The Neo Protectionism Challenge for WTO. *Policy Autumn*, 16-18.
- HITIRES, T., & VALLÉS, J. (1999). *Economía de la Unión Europea*. Madrid, España: Editorial Prentice Hall.
- HOEKMAN, B., & KOSTECKI, M. (2013). *The Political Economy of the World Trading System*. Oxford, United Kingdom: Editorial Oxford University Press Londres.
- HOEKMAN, B., & SAGGI, K. (2007). Tariff bindings and bilateral cooperation on export cartels. *Journal of Development Economics*, 83(1), 141–156.
- HOEKMAN, B., MATTOO, A., & ENGLISH, P. (2002). *Development, Trade, and the WTO: A Handbook*. Washington, Estados Unidos: Editorial the World Bank.
- HOHMANN, H. (2008). *Agreeing and Implementing the Doha Round of the WTO*. Cambridge, Inglaterra: Editorial Cambridge University Press.
- HOMER-DIXON, T. (1994). Environmental scarcities and violent conflict: evidence from cases. *Journal International Security*, 19(1), 4-40.
- HUMPHRIES, M. (2013). *Rare Earth Elements: The Global Supply Chain, Congressional Research Service*. Recuperado el Agosto de 2015, de <http://fas.org/sgp/crs/natsec/R41347.pdf>
- HURST, C. (2010). *China's Rare Earth Elements Industry: What Can the West Learn? Institute for the Analysis of Global Security (IAGS)*. Recuperado el Mayo de 2016, de <http://www.iags.org/rareearth0310hurst.pdf>

- International Centre for Trade and Sustainable Development [ICTSD]. (2009). Amenaza proteccionista sigue en la mira. *Puentes*, 10(3).
- International Trade Centre [ITC]. (1999). *Guía para la comunidad empresarial: El sistema mundial de comercio. 2a Edición. Capítulo 7 Reglas Aplicables a las Exportaciones*. Recuperado el 2015 de Julio , de [http://comerint3.tripod.com/documentos4\\_2.htm](http://comerint3.tripod.com/documentos4_2.htm)
- IRWIN, D. A. (1998). The Smoot–Hawleytariff: a quantitative assessment. *The Review of Economics and Statistics*, 80(2), 326-334.
- IRWIN, D. A. (2003). The Aftermath Of Hamilton’s “Report On Manufactures”. *National Bureau Of Economic Research, Working Paper 9943* , 1-32.
- IZAM, M. (2004). *La verificación de las normas de origen en los principales acuerdos de Bolivia*. Santiago de Chile: Editorial CEPAL.
- JACKSON, J. H. (2000). *The jurisprudence of GATT & the WTO Insights on Treaty Law and Economic Relations*. New York: Editorial Cambridge University Press.
- JAVED MASWOOD, S. (2014). *Trade, Development and Globalization*. New York, Estados Unidos: Editorial Routledge.
- JEONGHOI, K. (2010). Recent Trends in Export Restrictions. *OECD Trade Policy Papers*, 1(101), 1-47.
- JEONGHOI, K. R. (2010). Recent Trends in Export Restrictions. *OECD Trade Policy Papers*(101), 1-47.
- JEREZ RIESCO, J. L. (2011). *Comercio Internacional, Cuarta Edición*. Madrid: Editorial Esic.
- JONES, K. A. (1995). *Export Restraint and the New Protectionism: The Political Economy of Discriminatory Trade Restrictions*. Michigan, Estados Unidos: Editorial University of Michigan Press.
- KARAPINAR, B. (2010). Export Restrictions and the WTO Law: “Regulatory Deficiency” or “Unintended Policy Space”. *NCCR trade regulation*, 1(2010), 1-35.
- KARAPINAR, B. (2011). Export Restrictions and the WTO Law. *Journal of World Trade*, 45(6), 1139-1155.



- KEAT, P. G., & YOUNG, P. K. (2004). *Economía de empresa*. Ciudad de México: Editorial Pearson.
- KENWOOD, A., & LOUGHEED, A. (1972). *Historia del desarrollo económico internacional*. Madrid, España: Editorial Itsmo.
- KHEMANI, R., & SHAPIRO, D. (1995). *Glosario de la Economía Industrial y Derecho de la Competencia*. Madrid: Editorial Mundi-Prensa.
- KHOR, M. (2003). *¿Qué hacemos con la OMC?: un programa de cambios para el comercio global*. Barcelona, España: Editorial Icaria.
- KIM, M. (2012). Disguised Protectionism and Linkages to the GATT/WTO. *World Politics*, 64(3), 426-475.
- KLARE, M. T. (2001). *Guerras por los recursos. El futuro escenario del conflicto Global*. Barcelona: Editorial Urano Tendencias.
- KONISHI, H. S., & WEBER, S. (1999). Endogenous trade policy under foreign direct investment. *Journal of International Economics*, 49(2), 289-308.
- KORINEK, J., & JEONGHOI, K. (2010). Export Restrictions on Strategic Raw Materials and their Impact on Trade. *OECD Trade Policy Working Papers*, 1(95), 1-30.
- KOSSE, E., DEVADOSS, S., & LUCKSTEAD, J. (2014). US-Mexico tomato dispute. *Journal of International Trade Law and Policy*, 13(2), 167-184.
- KRUGMAN, P., OLNEY, M. L., & WELLS, R. (2007). *Fundamentos de economía*. Barcelona, España: Editorial Reverté.
- LABORDE, D., ESTRADES, C., & BOUËT, A. (2013). A Global Assessment of the Economic Effects of Export Taxes. *International Food Policy Research Institute IFPRI*, 1(1), 1-32.
- LACARTE, J., & GRANADOS, J. (2004). *Solución de Controversias Comerciales Inter-Gubernamentales. Enfoques multilaterales y regionales*. Buenos Aires, Argentina: Editorial Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe BID- INTAL.
- LAL DAS, B. (2004). *La OMC y el sistema multilateral de comercio: pasado, presente y futuro*. Barcelona: Editorial Icaria.
- LAMBERT, J., & RUEFFER, S. (2010). *Legal memo Mexican Mission to the WTO and Export Taxes under WTO Agreements*. Recuperado el Julio de 2015, de Export

Taxes under WTO Agreements:

<http://graduateinstitute.ch/files/live/sites/iheid/files/sites/ctei/shared/CTEI/Law%20Clinic/Mexico%20-%20Export%20taxes%20under%20WTO%20Agreements%20%28final%20-%20June%29.pdf>

LAMBERT, J., & RUEFFER, S. (2010b). *Export Taxes under WTO Agreements, Institute of International and Development Studies*. Recuperado el Abril de 2016, de <http://graduateinstitute.ch/files/live/sites/iheid/files/sites/ctei/shared/CTEI/Law%20Clinic/Mexico%20-%20Export%20taxes%20under%20WTO%20Agreements%20%28final%20-%20June%29.pdf>

LAZAR, F. (1981). *The New Protectionism: Non-Tariff Barriers and Their Effects on Canada*. Toronto, Canadá: Editorial Canadian Institute for Economic Policy Series.

LEVY-ORLIK, N. (2009). Protectionism and industrialization: a critical assessment of the Latin American industrialization period. *Brazilian Journal of Political Economy*, 29(4), 436-453.

LIM, C., & LIANG, M. (2011). *Economic Diplomacy: Essays and Reflections by Singapore's Negotiators*. Singapore, Singapur: Editorial World Scientific Publishing.

LINKINS, L. (2002). *Communiqué released following visit of Bangladesh prime minister to India estimating tariff equivalents of non-tariff barriers*. Washington: Editorial US international trade commission.

LOBEJÓN HERRERO, L. F. (2001). *El comercio internacional*. Madrid, España: Editorial Akal.

LÓPEZ SANZ, G. (1999). *La política económica del medio ambiente: consideraciones básicas III Jornadas de Política Económica: los nuevos retos de la Política Económica*. Recuperado el Abril de 2016, de <http://www.uclm.es/profesorado/glopez/pdf/cv/XI.2.12.2.pdf>

LOVE, P., & LATTIMORE, R. (2009). *Protectionism? Tariffs and Other Barriers to Trade*. Recuperado el Julio de 2015, de International Trade OECD Publishing: <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/0109121ec005.pdf?expires=1438095460&id=id&accname=guest&checksum=00D9F0D3E1B2A4FA4913CA891DD02B75>

- LOVE, P., & RALPH, L. (2009). Trade Rounds and the World Trade Organization. *International Trade OECD Publishing*, 1(1), 74-91.
- LOWENFELD, A. F. (2008). *International Economic Law*. New York, Estados Unidos: Editorial Oxford University Press.
- LUHMANN, N. (1998). *Sistemas sociales: lineamientos para una teoría general*. Barcelona, España: Editorial Anthropos.
- LUKAUSKAS, A., STERN, R. M., & ZANINI, G. (2013). *Handbook of Trade Policy for Development*. Oxford: Editorial Oxford University Press.
- LUSZTIG, M. (2004). *The Limits of Protectionism: Building Coalitions for Free Trade*. Pittsburg, United States: Editorial University of Pittsburg press .
- LUTSYSHYN, Z., & REZNIKOVA, N. (2013). Competitive devaluations in currency wars: financial projections of neo-protectionism. *International Economic Policy*, 1(2), 47-62.
- MALHAN, I., & GULATI, A. (2003). Knowledge Management Problems of Developing Countries, with Special Reference to India. *Information development*, 19(3), 209-213.
- MATHUR, S. (2014). *Trade, the WTO and Energy Security: Mapping the Linkages for India*. New Delhi: Editorial Springer.
- MAYDA, A., & RODRIK, D. (2003). Why Are Some People and Countries More Protectionist Than Others? *European Economic Review*, 49(0), 1393–1430.
- MCCALLA, A., & JOSLING, T. (1985). *Agricultural Policies and World Markets*. New York: Editorial MacMillan Publishing Company.
- MCCMAHON, J. A. (2011). *The Negotiations for a New Agreement on Agriculture*. Massachusetts: Editorial Martinus Nijhoff Publishers.
- MENDOZA BELLIDO, W., & HERRERA CATALÁN, P. (2006). *Macroeconomía: Un Marco de análisis para una economía pequeña y abierta*. Lima, Perú: Fondo Editorial De La Pontificia Universidad Católica Del Perú.
- MILDNER, S.-A., & LAUSTER, G. (2011). Settling Trade Disputes over Natural Resources: Limitations of International Trade Law to Tackle Export Restrictions. *Goettingen Journal of International Law*, 3(1), 251-281.

- MILLET SOLER, M. (2001). *La Regulación del comercio internacional: del GATT a la OMC*. Barcelona, España: Editorial Colección de estudios económicos la Caixa.
- MILLET SOLER, M., & GARCÍA DURÁN, P. (2009). ¿Vuelve el proteccionismo? *ICE: Revista de economía*, 1(850), 73-87.
- MINCIT. (2016). *Ministerio de Comercio Industria y Turismo (MINCIT) Colombia. Salvaguardias*. Recuperado el Mayo de 2016, de <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=11352>
- MOHAMAD, H., MICHAEL, R., & MARY, M. (2001). Effects of an Export Tax on Competitiveness: The Case of the Indonesian Palm Oil Industry. *Journal of Economic Development*, 26(2), 77-90.
- MULLER-KRAENNER, S. (2007). *Energy security*. Freiburg: Editorial Fish Books.
- NANDA, N. (2008). *Expanding Frontiers of Global Trade Rules: The Political Economy Dynamics of the international trading system*. New York, Estados Unidos: Editorial Routledge.
- NANTO, D. K. (2011). *Economics and National Security: Issues and implications for U.S. Policy*. Recuperado el Abril de 2016, de <http://www.fas.org/sgp/crs/natsec/R41589.pdf>
- NAVA, J., GALPERIN, C., & FOSSATI, V. (2011). La crisis económica y el proteccionismo agrícola. *Revista del Centro de Economía Internacional (CEI)*, 1(19), 55-80.
- NOGUÉS, J. (2004). *Los exportadores agropecuarios en un mundo proteccionista. Documento de trabajo 16*. Buenos Aires: Editorial Banco Interamericano de Desarrollo.
- NOUEL, E. (2006). *Nuevos temas de derecho internacional*. Caracas, Venezuela: Editorial Libros el Nacional.
- NWOSU, A. (1987). *World economic recession and the ascendancy of protectionism: the case of the Nigerian agricultural sector Agriculture and economic instability*. Ibadan, Nigeria: Editorial Gower.
- O'ROURKE, K., & WILLIAMSON, J. (2006). *Globalización e historia. La evolución de una economía atlántica del siglo XIX*. Zaragoza: Editorial Prensas Universitarias de Zaragoza.

- OCDE. (2005). *OECD Trade Policy Studies Looking Beyond Tariffs. The Role of Non-Tariff barriers in world trade*. Paris, France: Editorial OECD Publishing.
- OCDE/OMC. (2009). *La ayuda para el comercio en síntesis 2009 Mantener el impulso*. Recuperado el 2015 de Julio, de [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/aid4trade09\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/aid4trade09_e.pdf)
- OECD. (2014). *Export restrictions in raw materials trade: facts, fallacies, and better practices*. Recuperado el Julio de 2015, de <http://www.oecd.org/trade/benefitlib/export-restrictions-raw-materials-2014.pdf>
- OECD. (2015). *Restrictions on Exports of Raw Materials, Methodological note to the Inventory of Restrictions on Exports of Raw Materials. Download complete data set for Industrial raw materials*. Recuperado el Julio de 2015, de [www.oecd.org/tad/non-tariffmeasures/oecd\\_tad\\_rawmaterialsalldata.xlsx](http://www.oecd.org/tad/non-tariffmeasures/oecd_tad_rawmaterialsalldata.xlsx)
- OECD. (2015). *Restrictions on Exports of Raw Materials. Methodological note to the Inventory of Restrictions on Exports of Raw Materials: Download complete data set for Agricultural raw materials*. Recuperado el Julio de 2015, de [www.oecd.org/tad/non-tariffmeasures/oecd\\_tad\\_agriculturalmaterialsalldata.xlsx](http://www.oecd.org/tad/non-tariffmeasures/oecd_tad_agriculturalmaterialsalldata.xlsx)
- OECD-FAO. (2015). *Agricultural Outlook 2012-2021 / Agricultural Outlook 1970-2021, by commodity*. Recuperado el Septiembre de 2015, de <http://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?QueryId=36355&vh=0000&vf=0&l&il=blank&lang=en#>
- OHASHI, H. (2002). Anticipatory effects of voluntary export restraints: a study of home video cassette recorders market, 1978–86. *Journal of International Economics*, 57(1), 83-105.
- OLARREAGA, M. (2000). *La nueva agenda del comercio en la OMC*. Bogotá, Colombia: Editorial Centro Editorial Universidad del Rosario.
- OMC. (s.f.). Obtenido de Agricultura: labor realizada en la OMC.
- OMC. (1949). *Contracting Parties Third Session. Summary record of the twenty-second meeting*. Recuperado el Septiembre de 2015, de [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/49expres.pdf](https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/49expres.pdf)
- OMC. (1979). *Decisión (L/4903) sobre “Trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo”*. Obtenido de [https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/enabling\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/enabling_s.pdf)

- OMC. (1988). *Informe del Grupo Especial, adoptado el 22 de marzo de 1988 (L/6268 - 35S/109) P 12*. Recuperado el Septiembre de 2015, de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/87hersal.pdf](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/87hersal.pdf)
- OMC. (1990). *Informe del grupo especial adoptado el 20 de febrero de 1990 (DS5/R-37S/221)*. Recuperado el Septiembre de 2015, de [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/89copper.pdf](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/89copper.pdf)
- OMC. (1994). *Acuerdo sobre inspección previa a la expedición. Texto introductorio*. Recuperado el Septiembre de 2015, de [https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/21-psi.pdf](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/21-psi.pdf)
- OMC. (1994). *Acuerdo Sobre La Agricultura Artículo 12 “Disciplinas en materia de prohibiciones y restricciones a la exportación”*. Recuperado el Septiembre de 2015, de [https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/14-ag.pdf](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/14-ag.pdf)
- OMC. (1994). *Acuerdo sobre la Agricultura artículo 12 “Disciplinas en materia de prohibiciones y restricciones a la exportación” 1 a)*. Recuperado el Septiembre de 2015, de [http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/14-ag.pdf](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/14-ag.pdf)
- OMC. (1994). *Acuerdo Sobre La Aplicación De Medidas Sanitarias Y Fitosanitarias (MSF)*. Recuperado el Agosto de 2015, de [http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/15-sps.pdf](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/15-sps.pdf)
- OMC. (1994). *Acuerdo Sobre Normas de Origen*. Recuperado el Septiembre de 2015, de Artículo 3 párrafos c) y d): [http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/22-roo.pdf](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/22-roo.pdf)
- OMC. (1994). *Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC)*. Recuperado el Agosto de 2015, de [http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/17-tbt.pdf](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/17-tbt.pdf)
- OMC. (1994). *Acuerdo Sobre Obstáculos Técnicos al Comercio. Artículo 12 “Trato especial y diferenciado para los países en desarrollo Miembros” numeral 3)*. Recuperado el Septiembre de 2015, de [https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/17-tbt.pdf](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/17-tbt.pdf)
- OMC. (1994). *Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias. Artículo 1.1 “Definición de subvención”, artículo 10 “Aplicación del artículo VI del GATT de 1994”, artículo 11 “Iniciación y procedimiento de la investigación”, artículo 17 “Medidas provisionales”*. Recuperado el Septiembre de 2015, de “Medidas provisionales”, artículo 19 “Establecimiento y percepción de derechos

- compensatorios”, y los artículos 32.1 y 32.5 sobre “Otras disposiciones finales”:  
[https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/24-scm.pdf](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/24-scm.pdf)
- OMC. (1994). *Acuerdo sobre valoración en aduana. Artículo 5, Párrafo 1 a) iv*). Recuperado el Mayo de 2016, de [https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/20-val.doc](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/20-val.doc)
- OMC. (1994). *Decisión sobre Comercio y Medio Ambiente párrafo b) guion 11. .* Recuperado el Septiembre de 2015, de [http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/56-dtenv.pdf](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/56-dtenv.pdf)
- OMC. (1994). *Entender la OMC: los acuerdos Antidumping, subvenciones, salvaguardias: casos imprevistos, etc.* Recuperado el Agosto de 2015, de [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/agrm8\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/agrm8_s.htm)
- OMC. (1994). *Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se Rige la Solución de diferencias. Artículo 21: Vigilancia de la aplicación de las recomendaciones y resoluciones.* Recuperado el Septiembre de 2015, de [https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/28-dsu\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/28-dsu_s.htm)
- OMC. (1994). *Etapas de un caso típico de solución de diferencias en la OMC.* Recuperado el Septiembre de 2015, de [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/disp\\_settlement\\_cbt\\_s/c6s2p1\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/disp_settlement_cbt_s/c6s2p1_s.htm)
- OMC. (1994). *Información técnica sobre las normas de origen.* Recuperado el Septiembre de 2015, de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/roi\\_s/roi\\_info\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/roi_s/roi_info_s.htm)
- OMC. (1994). *Listas de Productos, Compromisos específicos de los Miembros.* Recuperado el Agosto de 2015, de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/schedules\\_s/goods\\_schedules\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/schedules_s/goods_schedules_s.htm)
- OMC. (1994). *Listas de Productos, Compromisos específicos de los Miembros.* Recuperado el 2015 de Agosto, de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/schedules\\_s/goods\\_schedules\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/schedules_s/goods_schedules_s.htm)
- OMC. (1994). *Listas de Productos; Compromisos específicos de los Miembros.* Recuperado el Enero de 2015, de [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/schedules\\_s/goods\\_schedules\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/schedules_s/goods_schedules_s.htm)
- OMC. (1994). *Los 128 países que habían firmado el Acuerdo General antes de finalizar 1994. .* Recuperado el Agosto de 2015, de [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/gattmem\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/gattmem_s.htm)

- OMC. (1994). *Obstáculos técnicos al comercio*. Recuperado el Agosto de 2015, de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tbt\\_s/tbt\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tbt_s/tbt_s.htm)
- OMC. (1994). *Protocolo de Marrakech anexo al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio de 1994*. Recuperado el Abril de 2012, de [https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/13-mprot.doc](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/13-mprot.doc)
- OMC. (1994). *Solución De Diferencias: Informes De Grupos Especiales. Diferencias planteadas en el marco del GATT*. Recuperado el Agosto de 2015, de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/gt47ds\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/gt47ds_s.htm)
- OMC. (1994). *Textos jurídicos*. Recuperado el Agosto de 2015, de [https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/legal\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/legal_s.htm)
- OMC. (1994). *Textos Jurídicos de la OMC*. Recuperado el Septiembre de 2015, de [https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/legal\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/legal_s.htm)
- OMC. (1994). *Textos jurídicos: Los Acuerdos de la OMC*. Recuperado el Mayo de 2016, de [https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/ursum\\_s.htm#bAgreement](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/ursum_s.htm#bAgreement)
- OMC. (1995). *Acuerdo Sobre Salvaguardias*. Recuperado el Junio de 2012, de [https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/25-safeg.pdf](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/25-safeg.pdf)
- OMC. (1995). *Acuerdo Sobre Salvaguardias “Prohibición y eliminación de determinadas medidas” párrafo 1 b)*. Recuperado el Septiembre de 2015, de [http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/25-safeg.pdf](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/25-safeg.pdf)
- OMC. (1995). *Agricultura*. Recuperado el Septiembre de 2015, de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/agric\\_s/agric\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/agric_s/agric_s.htm)
- OMC. (1995). *Entender La OMC: Los Acuerdos. Aranceles: más consolidaciones, y cada vez más cerca de cero*. Recuperado el Abril de 2012, de Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/agrm2\\_s.htm#con](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/agrm2_s.htm#con)
- OMC. (1995). *Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias*. Recuperado el Abril de 2016, de [http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/28-dsu.pdf](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/28-dsu.pdf)
- OMC. (1995). *Información técnica sobre los Obstáculos Técnicos al Comercio*. Recuperado el Marzo de 2013, de [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tbt\\_s/tbt\\_info\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/tbt_s/tbt_info_s.htm)



- OMC. (1995). *Información técnica sobre salvaguardias*. Recuperado el Junio de 2012, de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/safeg\\_s/safeg\\_info\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/safeg_s/safeg_info_s.htm)
- OMC. (1996). *Entender La OMC: Información Básica, Los años del GATT: de La Habana a Marrakech*. Recuperado el Junio de 2012, de [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/fact4\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact4_s.htm)
- OMC. (1997). *Pakistán - Medidas que afectan a las exportaciones de cueros y pieles - Solicitud de celebración de consultas presentada por las Comunidades Europeas*. Recuperado el Septiembre de 2015, de [https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE\\_Search/FE\\_S\\_S006.aspx?Query=%28@Symbol=%20wt/ds107/1%29&Language=SPANISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=%28@Symbol=%20wt/ds107/1%29&Language=SPANISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#)
- OMC. (1997). *Solicitud de celebración de consultas presentada por las Comunidades Europeas*. Recuperado el Agosto de 2012, de [https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE\\_Search/FE\\_S\\_S006.aspx?Query=%28@Symbol=%20wt/ds107/1%29&Language=SPANISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=%28@Symbol=%20wt/ds107/1%29&Language=SPANISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#)
- OMC. (1997). *Solución de diferencias: diferencia DS107*. Recuperado el Septiembre de 2015, de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/cases\\_s/ds107\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds107_s.htm)
- OMC. (1998). *Conferencia ministerial Segundo período de sesiones Ginebra*. Recuperado el Abril de 2012, de [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/minist\\_s/min98\\_s/mc98\\_s/st47.pdf](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/min98_s/mc98_s/st47.pdf)
- OMC. (1998). *Explicación del Acuerdo de la OMC sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias*. Recuperado el Agosto de 2015, de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/sps\\_s/spsund\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/sps_s/spsund_s.htm)
- OMC. (1998). *India - Measures Affecting Export of Certain Commodities - Request for Consultations from the European Communities* . Recuperado el Septiembre de 2015, de [https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE\\_Search/FE\\_S\\_S006.aspx?Query=%28@Symbol=%20wt/ds120/1%29&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=%28@Symbol=%20wt/ds120/1%29&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#)
- OMC. (1998). *Información técnica sobre las normas de origen*. Recuperado el Diciembre de 2012, de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/roi\\_s/roi\\_info\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/roi_s/roi_info_s.htm)

- OMC. (1998). *Medidas Sanitarias y Fitosanitarias: Introducción Explicación del Acuerdo de la OMC sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias*. Recuperado el Agosto de 2015, de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/sps\\_s/spsund\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/sps_s/spsund_s.htm)
- OMC. (1998). *Solución de diferencias: diferencia DS120*. Recuperado el Septiembre de 2015, de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/cases\\_s/ds120\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds120_s.htm)
- OMC. (1998). *Solución de diferencias: diferencia DS155*. Recuperado el Septiembre de 2015, de [https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE\\_Search/FE\\_S\\_S006.aspx?Query=%28@Symbol=%20wt/ds155/\\*%29%20and%20%28@Title=%20award%20of%20the%20arbitrator%20or%20report%20of%20the%20arbitrator%29&Language=SPANISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=%28@Symbol=%20wt/ds155/*%29%20and%20%28@Title=%20award%20of%20the%20arbitrator%20or%20report%20of%20the%20arbitrator%29&Language=SPANISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#)
- OMC. (1999). *Situación de las listas de los Miembros de la OMC*. Recuperado el Mayo de 2016, de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/schedules\\_s/goods\\_schedules\\_table\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/schedules_s/goods_schedules_table_s.htm)
- OMC. (2000). *Disposiciones sobre Trato Especial y Diferenciado Establecidas en los Acuerdos y Decisiones de la OMC*. Recuperado el Abril de 2012, de [docsonline.wto.org/imrd/directdoc.asp?DDFDdocuments/v/WT/COMTD/W77.doc](http://docsonline.wto.org/imrd/directdoc.asp?DDFDdocuments/v/WT/COMTD/W77.doc)
- OMC. (2000). *Negociaciones sobre la agricultura: información general, Restricciones e impuestos a la exportación, Grupo de Cairns: restricciones e impuestos a la exportación G/AG/NG/W/93*. Recuperado el Abril de 2016, de [docsonline.wto.org/imrd/directdoc.asp?DDFDdocuments/v/G/AG/NGW93.doc](http://docsonline.wto.org/imrd/directdoc.asp?DDFDdocuments/v/G/AG/NGW93.doc)
- OMC. (2000). *Negociaciones sobre la agricultura: información general, Restricciones e impuestos a la exportación, Japón: propuesta. Propuesta de negociación presentada por el Japón en relación con las negociaciones de la OMC sobre la agricultura G/AG/NG/W/91*. Recuperado el Abril de 2016, de [docsonline.wto.org/imrd/directdoc.asp?DDFDdocuments/v/G/AG/NGW91.doc](http://docsonline.wto.org/imrd/directdoc.asp?DDFDdocuments/v/G/AG/NGW91.doc)
- OMC. (2000). *Negociaciones sobre la agricultura: información general, Restricciones e impuestos a la exportación, República Democrática del Congo: propuesta G/AG/NG/W/135*. Recuperado el Abril de 2016, de [docsonline.wto.org/imrd/directdoc.asp?DDFDdocuments/v/G/AG/NGW135.doc](http://docsonline.wto.org/imrd/directdoc.asp?DDFDdocuments/v/G/AG/NGW135.doc)
- OMC. (2000). *Negociaciones sobre la agricultura: información general, Restricciones e impuestos a la exportación, Suiza: propuesta G/AG/NG/W/94*. Recuperado el Abril

- de 2016, de  
[docsonline.wto.org/imrd/directdoc.asp?DDFDdocuments/v/G/AG/NGW94.doc](http://docsonline.wto.org/imrd/directdoc.asp?DDFDdocuments/v/G/AG/NGW94.doc)
- OMC. (2000). *Propuesta para la reforma global a largo plazo del comercio de productos agropecuarios comunicación de los Estados Unidos G/AG/NG/W/15*. Recuperado el Abril de 2016, de  
<http://docsonline.wto.org/imrd/directdoc.asp?DDFDdocuments/v/G/AG/NGW15.doc>
- OMC. (2001 d). *Adhesiones: labor realizada en la OMC. Protocolos de adhesión de los nuevos Miembros desde 1995, incluidos los compromisos relativos a las mercancías. China*. Recuperado el Agosto de 2015, de  
[https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/acc\\_s/completeacc\\_s.htm#chn](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/acc_s/completeacc_s.htm#chn)
- OMC. (2001). *La Ronda de Doha*. Recuperado el Julio de 2015, de  
[https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dda\\_s/dda\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/dda_s.htm)
- OMC. (2001). *OMC Declaración ministerial Doha WT/MIN(01)/DEC/1*. . Recuperado el Julio de 2015, de  
[https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/minist\\_s/min01\\_s/mindecl\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/min01_s/mindecl_s.htm)
- OMC. (2001, P 17). *Adhesiones: Labor Realizada En La OMC. Protocolos de adhesión de los nuevos Miembros desde 1995, incluidos los compromisos relativos a las mercancías y los servicios*. Recuperado el Mayo de 2012, de Protocolo de Adhesión de la República Popular China:  
[http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/acc\\_s/completeacc\\_s.htm#chn](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/acc_s/completeacc_s.htm#chn)
- OMC. (2001b). *Los protocolos de adhesión de los nuevos Miembros desde 1995, incluidos los compromisos relativos a las mercancías y los servicios; Protocolo de Adhesión China*. Recuperado el Abril de 2016, de  
[docsonline.wto.org/imrd/directdoc.asp?DDFDdocuments/v/WT/L/432.doc](http://docsonline.wto.org/imrd/directdoc.asp?DDFDdocuments/v/WT/L/432.doc)
- OMC. (2001b). *Negociaciones sobre la agricultura: información general, Restricciones e impuestos a la exportación, Jordania: propuesta G/AG/NG/W/140*. Recuperado el Abril de 2016, de  
[docsonline.wto.org/imrd/directdoc.asp?DDFDdocuments/v/G/AG/NGW140.doc](http://docsonline.wto.org/imrd/directdoc.asp?DDFDdocuments/v/G/AG/NGW140.doc)
- OMC. (2001b). *Negociaciones sobre la agricultura: información general, Restricciones e impuestos a la exportación, República de Corea: propuesta G/AG/NG/W/98*. Recuperado el Abril de 2016, de  
<http://docsonline.wto.org/imrd/directdoc.asp?DDFDdocuments/v/G/AG/NGW98.doc>

- OMC. (2001b). *Solución de diferencias: diferencia DS194*. Recuperado el Septiembre de 2015, de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/cases\\_s/ds194\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds194_s.htm)
- OMC. (2001c). *Estados Unidos - Medidas que tratan como subvenciones las limitaciones de las exportaciones - Informe del Grupo Especial – Corrigendum*. Recuperado el Septiembre de 2015, de [https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE\\_Search/FE\\_S\\_S006.aspx?Query=%28@Symbol=%20wt/ds194/r\\*%20not%20rw\\*%29&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=%28@Symbol=%20wt/ds194/r*%20not%20rw*%29&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#)
- OMC. (2004). *Negociaciones sobre la agricultura: información general, Restricciones e impuestos a la exportación*. Recuperado el Mayo de 2016, de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/agric\\_s/negs\\_bkgrnd09\\_taxes\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/agric_s/negs_bkgrnd09_taxes_s.htm)
- OMC. (2005). *Los textiles*. Recuperado el Septiembre de 2015, de El Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV) : [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/texti\\_s/texti\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/texti_s/texti_s.htm)
- OMC. (2005). *Negociaciones sobre la agricultura: información general* . Recuperado el Abril de 2016, de Agricultura: labor realizada en la omc negociaciones en curso : [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/agric\\_s/negoti\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/agric_s/negoti_s.htm)
- OMC. (2005). *Solución de diferencias: Diferencia DS246 Comunidades Europeas - Condiciones para la concesión de preferencias arancelarias a los países en desarrollo*. Recuperado el Abril de 2016, de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/cases\\_s/ds246\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds246_s.htm)
- OMC. (2006). *Foro público de la OMC ¿Qué OMC queremos para el siglo XXI*. Recuperado el Agosto de 2015, de [http://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/public\\_forum06\\_s.pdf](http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/public_forum06_s.pdf)
- OMC. (2007). *Diez ventajas del sistema de comercio de la OMC*. Recuperado el Julio de 2015, de [https://www.wto.org/spanish/res\\_s/doload\\_s/10b\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/res_s/doload_s/10b_s.pdf)
- OMC. (2007). *Informe Sobre El Comercio Mundial. Seis decenios de cooperación comercial multilateral: ¿Qué hemos aprendido?* Recuperado el Septiembre de 2012, de [http://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/anrep\\_s/world\\_trade\\_report07\\_s.pdf](http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/world_trade_report07_s.pdf)

- OMC. (2009). *Solución de diferencias: Diferencia DS394 China — Medidas relativas a la exportación de diversas materias primas*. Recuperado el Julio de 2015, de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/cases\\_s/ds394\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds394_s.htm)
- OMC. (2010). *Informe sobre el comercio mundial 2010 de la OMC*. Recuperado el Abril de 2016, de [http://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/anrep\\_s/world\\_trade\\_report10\\_s.pdf](http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/world_trade_report10_s.pdf)
- OMC. (2010). *Serie de Acuerdos de la OMC, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias*. Recuperado el Junio de 2015, de [https://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/agrmntseries4\\_sps\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/agrmntseries4_sps_s.pdf)
- OMC. (2011). *Report on G20 Trade Measures (MID-OCTOBER 2010 TO APRIL 2011)*. Recuperado el Septiembre de 2015, de Export restrictions becoming a cause of concern: [https://www.wto.org/english/news\\_e/news11\\_e/igo\\_24may11\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/news11_e/igo_24may11_e.htm)
- OMC. (2012). *Adhesiones: labor realizada en la OMC. Protocolos de adhesión de los nuevos Miembros desde 1995, incluidos los compromisos relativos a las mercancías. Rusia*. Recuperado el Agosto de 2015, de [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/acc\\_s/completeacc\\_s.htm#chn](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/acc_s/completeacc_s.htm#chn)
- OMC. (2012). *Informe Sobre El Comercio Mundial. Comercio y políticas públicas: análisis de las medidas no arancelarias en el siglo XXI*. Recuperado el Julio de 2015, de [https://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/anrep\\_s/world\\_trade\\_report12\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/world_trade_report12_s.pdf)
- OMC. (2012). *Ronda de Doha: ¿Qué están negociando?* Recuperado el Septiembre de 2015, de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dda\\_s/update\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/update_s.htm)
- OMC. (2012). *Solución De Diferencias: Diferencia Ds431 China - Medidas relacionadas con la exportación de tierras raras, volframio (tungsteno) y molibdeno*. Recuperado el Julio de 2015, de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/cases\\_s/ds431\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds431_s.htm)
- OMC. (2012). *Solución De Diferencias: Diferencia Ds432 China- medidas relacionadas con la exportación de tierras raras, volframio (tungsteno) y molibdeno*. Recuperado el Julio de 2015, de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/cases\\_s/ds432\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds432_s.htm)
- OMC. (2012). *Solución De Diferencias: Diferencia DS433 China - Medidas relacionadas con la exportación de tierras raras, volframio (tungsteno) y molibdeno*. Recuperado

- el Julio de 2015, de  
[https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/cases\\_s/ds433\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds433_s.htm)
- OMC. (2013). *Informe sobre El Comercio Mundial. Factores que determinan el futuro del comercio*. Recuperado el Marzo de 2014, de  
[https://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/world\\_trade\\_report13\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/world_trade_report13_s.pdf)
- OMC. (2013). *Las diferencias. Lista cronológica de las diferencias DS394 Medidas relativas a la exportación de diversas materias primas*. Recuperado el Abril de 2016, de [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/cases\\_s/ds394\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds394_s.htm)
- OMC. (2013). *Las diferencias. Lista cronológica de las diferencias DS395 Medidas relativas a la exportación de diversas materias primas*. Recuperado el Abril de 2016, de [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/cases\\_s/ds395\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds395_s.htm)
- OMC. (2013). *Las diferencias. Lista cronológica de las diferencias DS398 Medidas relativas a la exportación de diversas materias primas*. Recuperado el Abril de 2016, de [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/cases\\_s/ds398\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds398_s.htm)
- OMC. (2014). *El GATT y el Consejo del Comercio de Mercancías*. Recuperado el Septiembre de 2015, de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/gatt\\_s/gatt\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/gatt_s/gatt_s.htm)
- OMC. (2015). *Acceso a los mercados de las mercancías la secretaría emite un informe sobre las restricciones cuantitativas impuestas por los miembros*. Recuperado el Abril de 2016, de  
[https://www.wto.org/spanish/news\\_s/news15\\_s/mark\\_19jun15\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/news_s/news15_s/mark_19jun15_s.htm)
- OMC. (2015 b). *Acuerdos comerciales regionales: Hechos y cifras ¿Cuántos acuerdos comerciales regionales se han notificado a la OMC?* . Recuperado el Julio de 2015, de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/region\\_s/region\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/region_s.htm)
- OMC. (2015 c). *Solución de diferencias: las diferencias. Lista cronológica de las diferencias*. Recuperado el Agosto de 2015, de  
[https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/dispu\\_status\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_status_s.htm)
- OMC. (2015 e). *International Trade and Market Access Data. Simple Average Bound Tariff*. Recuperado el Agosto de 2015, de  
[https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/statis\\_bis\\_e.htm?solution=WTO&path=/Dashboards/MAAPS&file=Tariff.wcdf&bookmarkState={%22impl%22:%22client%22,%22params%22:{%22langParam%22:%22es%22}}](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_bis_e.htm?solution=WTO&path=/Dashboards/MAAPS&file=Tariff.wcdf&bookmarkState={%22impl%22:%22client%22,%22params%22:{%22langParam%22:%22es%22}})

- OMC. (2015). *Entender la OMC*. Recuperado el Julio de 2015, de [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/understanding\\_s.pdf](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/understanding_s.pdf)
- OMC. (2015). *Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se Rige la Solución de diferencias*. Recuperado el Septiembre de 2015, de [http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/28-dsu.pdf](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/28-dsu.pdf)
- OMC. (2015). *Glosario de Términos*. Recuperado el Agosto de 2015, de [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/glossary\\_s/circumvention\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/circumvention_s.htm)
- OMC. (2015). *Glosario de Términos de la OMC*. Recuperado el Septiembre de 2015, de [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/glossary\\_s/normas\\_de\\_origen\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/normas_de_origen_s.htm)
- OMC. (2015). *Glosario de términos. Medidas de salvaguardia*. Recuperado el Julio de 2015, de [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/glossary\\_s/safeguard\\_measures\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/safeguard_measures_s.htm)
- OMC. (2015). *Glosario de términos: Distorsión*. Recuperado el Abril de 2012, de [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/glossary\\_s/glossary\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/glossary_s.htm)
- OMC. (2015). *Información técnica sobre las normas de origen*. Recuperado el Septiembre de 2015, de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/roi\\_s/roi\\_info\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/roi_s/roi_info_s.htm)
- OMC. (2015). *Las diferencias. Lista cronológica de las diferencias DS431 Medidas relacionadas con la exportación de tierras raras, volframio (tungsteno) y molibdeno*. Recuperado el Abril de 2016, de [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/cases\\_s/ds431\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds431_s.htm)
- OMC. (2015). *Las diferencias. Lista cronológica de las diferencias DS432 Medidas relacionadas con la exportación de tierras raras, volframio (tungsteno) y molibdeno*. Recuperado el 2016, de [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/cases\\_s/ds432\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds432_s.htm)
- OMC. (2015). *Las diferencias. Lista cronológica de las diferencias DS433 Medidas relacionadas con la exportación de tierras raras, volframio (tungsteno) y molibdeno*. Recuperado el Abril de 2016, de [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/cases\\_s/ds433\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds433_s.htm)
- OMC. (2015). *Lista cronológica de las diferencias OMC: DS394, DS395, DS398, DS431, DS432 y DS433 Medidas relacionadas con la exportación de tierras raras, volframio (tungsteno) y molibdeno*. Recuperado el Abril de 2016, de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/dispu\\_status\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_status_s.htm)

- OMC. (2015). *Órganos de la OMC que participan en el proceso de solución de diferencias*. Recuperado el Septiembre de 2015, de [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/disp\\_settlement\\_cbt\\_s/c3s3p1\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/disp_settlement_cbt_s/c3s3p1_s.htm)
- OMC. (2015). *Protocolos de adhesión de los nuevos Miembros desde 1995, incluidos los compromisos relativos a las mercancías y los servicios*. Recuperado el Abril de 2016, de [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/acc\\_s/completeacc\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/acc_s/completeacc_s.htm)
- OMC. (2015). *Safeguard measures. Statistics on safeguard measures*. Recuperado el Septiembre de 2015, de [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/safeg\\_e/safeg\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/safeg_e/safeg_e.htm)
- OMC. (2015). *Solución de diferencias: las diferencias. Lista cronológica de diferencias*. Recuperado el Agosto de 2015, de [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/dispu\\_status\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_status_s.htm)
- OMC. (2015). *Solución de diferencias: las diferencias. Lista cronológica de diferencias*. . Recuperado el Julio de 2015, de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/dispu\\_status\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_status_s.htm)
- OMC. (2016). *Exámenes de las Políticas Comerciales*. Recuperado el Mayo de 2016, de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tpr\\_s/tpr\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tpr_s.htm)
- OMC. (2016). *Glosario de términos Sistema Armonizado*. Recuperado el Mayo de 2016, de [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/glossary\\_s/harmonized\\_system\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/harmonized_system_s.htm)
- OMC. (2016). *Glosario de términos, Progresividad arancelaria*. Recuperado el Mayo de 2016, de [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/glossary\\_s/tariff\\_escalation\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/tariff_escalation_s.htm)
- OMC. (2016). *Listas de productos: Situación de las listas de los Miembros de la OMC*. Recuperado el Mayo de 2016, de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/schedules\\_s/goods\\_schedules\\_table\\_s.htm#fn t1](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/schedules_s/goods_schedules_table_s.htm#fn t1)
- OMC. (2016). *OMC Acuerdos comerciales regionales: Alcance de los ACR. El ámbito de los ACR*. Recuperado el Abril de 2016, de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/region\\_s/scope\\_rta\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/scope_rta_s.htm)
- OMC. (s.f.). *Restricciones e impuestos a la exportación, Estados Unidos: propuesta global Propuesta para la reforma global a largo plazo del comercio de productos agropecuarios comunicación de los Estados Unidos G/AG/NG/W/15*. Recuperado el Abril de 2016, de <http://docsonline.wto.org/imrd/directdoc.asp?DDFDocuments/v/G/AG/NGW15.doc>



- ONO, Y. (1984). Profitability of export restraint. *Journal of International Economics*, 16(3-4), 335-343.
- ONU. (1946). *Preparatory Committee of the International Conference Trade and Employment, Restricted London E/PC/T/C.II/58 21 November 1946, United Nations Economic and Social Council*. Recuperado el Abril de 2016, de [http://www.wto.org/gatt\\_docs/English/SULPDF/90210276.pdf](http://www.wto.org/gatt_docs/English/SULPDF/90210276.pdf)
- ONU. (1947). *United Nations - Economic and Social Council - Preparatory Committee of the International Conference on Trade and Employment - Committee II - .* Recuperado el Julio de 2015, de Verbatim Report of the Fifth Meeting of the Procedures Sub-Committee Committee II Held at Church House Westminster, S.W.1 on Monday, 4th November: [https://docs.wto.org/gattdocs/q/1946\\_50.htm](https://docs.wto.org/gattdocs/q/1946_50.htm)
- ONU. (1973). *Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres*. Recuperado el Abril de 2016, de <http://www.cites.org/esp/disc/text.php>
- ONU. (1987). *El Protocolo de Montreal relativo a las sustancias que agotan la capa de ozono*. Recuperado el Abril de 2016, de <http://ozone.unep.org/es/manual-del-protocolo-de-montreal-relativo-las-sustancias-que-agotan-la-capa-de-ozono/5>
- ONU. (1988). *Convención de las Naciones Unidas contra el Tráfico Ilícito de Estupefacientes y Sustancias Psicotrópicas*. Recuperado el Abril de 2016, de [http://www.unodc.org/pdf/convention\\_1988\\_es.pdf](http://www.unodc.org/pdf/convention_1988_es.pdf)
- ONU. (1992). *Convenio de Basilea Sobre el control de los movimientos transfronterizos de los desechos peligrosos y su eliminación*. Recuperado el Abril de 2016, de <http://www.basel.int/Portals/4/Basel%20Convention/docs/text/BaselConventionText-s.pdf>
- ONU. (1994). *Human Development Report. Published for the United Nations Development Programme (UNDP)*. Recuperado el Abril de 2016, de [http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/255/hdr\\_1994\\_en\\_complete\\_nostats.pdf](http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/255/hdr_1994_en_complete_nostats.pdf)
- ONU. (1997). *Convención sobre las Armas Químicas*. Recuperado el Abril de 2016, de <http://www.opcw.org/sp/convencion-sobre-las-armas-quimicas/>
- ONU. (2001). *Tendencias Mundiales de las drogas ilícitas, Programa de las Naciones Unidas para la fiscalización internacional de las drogas (PNUFID)*. Recuperado el

- Abril de 2016, de [http://www.unodc.org/pdf/report\\_2001-06-26\\_1\\_es/report\\_2001-06-26\\_1\\_es.pdf](http://www.unodc.org/pdf/report_2001-06-26_1_es/report_2001-06-26_1_es.pdf)
- ONU. (2008). *Asuntos Económicos y Mundiales. Estudio Económico y Social Mundial: Superación de la inseguridad económica*. Recuperado el Abril de 2016, de [http://www.un.org/en/development/desa/policy/wess/wess\\_archive/2008wess\\_sp.pdf](http://www.un.org/en/development/desa/policy/wess/wess_archive/2008wess_sp.pdf)
- ONU. (2009). *Naciones Unidas. La Protección de la Seguridad Nacional en los AII. Colección de publicaciones de la UNCTAD sobre temas relacionados con las políticas internacionales de inversión para el desarrollo*. Recuperado el Abril de 2016, de [http://unctad.org/es/Docs/diaeia20085\\_sp.pdf](http://unctad.org/es/Docs/diaeia20085_sp.pdf)
- ONU. (2011). *Informe sobre Desarrollo Humano, Sostenibilidad y equidad: Un mejor futuro para todos*. Recuperado el Abril de 2016, de [http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr\\_2011\\_es\\_complete.pdf](http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2011_es_complete.pdf)
- ONU. (2012). *Situación y perspectivas de la economía mundial*. Recuperado el Junio de 2012, de Sumario ejecutivo Naciones Unidas: [http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp\\_current/2012wesp\\_es\\_s.pdf](http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp_current/2012wesp_es_s.pdf)
- ONU. (2014). *Informe sobre desarrollo humano 2014 sostener el progreso humano: reducir vulnerabilidades y construir resiliencia. Publicado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo Humano (PNUD)*. Recuperado el Abril de 2016, de <http://www.undp.org/content/dam/undp/library/corporate/HDR/2014HDR/HDR-2014-Spanish.pdf>
- ONU. (2014). *Resumen Ejecutivo Informe mundial sobre drogas. Oficina de las Naciones Unidas contra la droga y el delito (UNODC)*. Recuperado el Abril de 2016, de [http://www.unodc.org/documents/wdr2014/V1403603\\_spanish.pdf](http://www.unodc.org/documents/wdr2014/V1403603_spanish.pdf)
- Organización de las Naciones Unidas [ONU]. (2015). *Estados Miembros de las Naciones Unidas*. Recuperado el Julio de 2015, de <http://www.un.org/es/members/>
- Organización Mundial de Comercio [OMC]. (2016). *Estados Miembros y Observadores*. Recuperado el Marzo de 2015, de [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/org6\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/org6_s.htm)

- OYARZUN DE LA IGLESIA, J. (1993). GATT, neoproteccionismo y Ronda Uruguay. *Cuadernos de relaciones laborales*, 1(2), 155-190.
- PAJÍN, L. (2007). *Estado de bienestar y competitividad: la experiencia europea*. Madrid, España: Siglo XXI.
- PALERI, P. (2008). *Imperatives and challenges National security*. New Delhi : Editorial McGraw Hill.
- PAREDES, J. (2004). *De la Primera Guerra Mundial a nuestros días*. Barcelona, España: Editorial Ariel.
- People's Bank of China. (2013). *Gold & Foreign Exchange Reserves*. Recuperado el Febrero de 2013, de <http://www.pbc.gov.cn/publish/html/2012s09.htm>
- PEREIRA, J. C. (2008). *Diccionario de Relaciones Internacionales y Política Exterior*. Barcelona: Editorial Ariel.
- PERSSON, T., & TABELLINI, G. (2000). *Political Economics Explaining Economic Policy*. Michigan: Editorial MIT Press.
- PHELPS, E. (1986). *Economía Política un texto introductorio*. Barcelona: Editorial Antoni Bosch.
- PIERMARTINI, R. (2004). The Role of Export Taxes in the Field of Primary. *World Trade Organization Publications*, 1(4), 1-28.
- PIÉROLA, F. (2008). *Solución de Diferencias ante la OMC: Presente y Perspectivas*. Washington, Estados Unidos: Editorial Cameron may international law and policy.
- RABUSHKA, A. (2008). *Taxation in Colonial America*. Princenton, Estados Unidos: Editorial Princeton University Press.
- RACZKOWSKI, K., & SCHNEIDER, F. (2013). *The economic security of business transactions*. Oxford: Editorial Chartridge Books Oxford.
- RAI, S. (2001). *Recognition and regulation of safeguard measures under GATT/WTO*. Editorial Routledge: New York.
- RAMDOO, I. (2011). The Saga of Raw Materials in Africa – What's at Stake? *Trade Negotiations Insights*, 10(1).

- RAY, D. (2001). *Economía del desarrollo*. Barcelona, España: Editorial Antoni Bosch Editor.
- RAZZAQUE, M., & BASNETT, Y. (2014). *Regional Integration in South Asia: Trends, Challenges and Prospects*. London, Reino Unido: Editorial Commonwealth Secretariat.
- REIS, J. G., & FAROLE, T. (2012). *Trade Competitiveness Diagnostic Toolkit*. Washington: Editorial The World Bank.
- RICHARDS, J. (2012). *A guide to national security threats, responses & strategies*. Oxford: Editorial Oxford University Press.
- RITZER, G., & DEAN, P. (2015). *Globalization: A Basic Text 2nd Edition*. Oxford, Inglaterra: Editorial Offices.
- ROAR AUNE, F., MOHN, K., OSMUNDSEN, P., & EINAR ROSENDAHL, K. (2010). Financial market pressure, tacit collusion and oil price formation. *Energy Economics*, 32(2), 389–398.
- ROCHA, G. T. (2008). *Development Economics Research Trends*. New York: Editorial Nova Science Publishers.
- ROHDE PONCE, A. (2005). *Derecho Aduanero Mexicano*. Ciudad de México, México: Editorial Isef.
- ROJAS AMANDI, V. (2000). *La protección del medio ambiente en el TLCAN y la OMC*. Oxford, Inglaterra: Editorial Oxford University Press.
- ROMM, J. J. (1993). *Defining national security: the nonmilitary aspects*. New York, Estados Unidos: Editorial Council on Foreign Relations Press.
- RONIS, S. R. (2011). *Economic Security: neglected dimension of national security?* Washington D.C: Editorial Center for Strategic Conferencing, Institute for National Strategic Studies, National Defense University Press.
- RUTTEN, M., SHUTES, L., & MEIJERINK, G. (2013). Sit down at the ball game: How trade barriers make the world less food secure. 38(1), 1-10.
- SALAZAR-XIRINACHS, J. M., & ROBERT, M. (2001). *Hacia el libre comercio en las Américas*. Washington, Estados Unidos: Editorial Secretaria General de los Estados Americanos.

- SALLES ALMEIDA, J. (2006). *Una Década de Funcionamiento del Sistema de Solución de Diferencias comerciales de la OMC: Avances y desafíos*. Santiago de Chile, Chile: Editorial CEPAL.
- SALVATORE, D. (1993). *Protectionism and World Welfare*. New York, Estados Unidos: Editorial Cambridge University Press.
- SANCHEZ ALVABERA, F. (2005). *Serie recursos naturales e infraestructura. Bases conceptuales para la elaboración de una nueva agenda sobre los recursos naturales Naciones Unidas, CEPAL P 11*. Recuperado el Mayo de 2016, de [http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/6278/S053154\\_es.pdf?sequence=1](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/6278/S053154_es.pdf?sequence=1)
- SÁNCHEZ, M. (2011). La metodología en la investigación jurídica: características peculiares y pautas generales para investigar en el derecho. *Revista Telemática de Filosofía del Derecho.*, 1(14), 317-358.
- SANCHEZ, V. M., BELTRÁN, S., BONDIA GARCIA, D., DRAGHICI, C., ESPALIAÚ BERDUD, C., FERNÁNDEZ PONS, X., y otros. (2009). *Derecho Internacional Público*. Barcelona, España: Editorial Huygens.
- SÁNCHEZ, V., A., S. R., BORRAS PENTINAT, S., ESPALIÚ BERDUD, C., FABRA, A., FERNANDÉZ Pons, X., y otros. (2010). *Derecho de la Unión Europea*. Barcelona, España: Editorial Huygens.
- SCARONE DELGADO, C. A., & SCARONE DELGADO, E. (2004). *Fundamentos de una base de datos cualitativos sobre estrategias y políticas de desarrollo productivo*. Santiago, Chile: Editorial CEPAL.
- SCHUTTER, O. (2010). *Especulación con alimentos básicos y crisis de los precios de los alimentos*. Obtenido de Nota Informativa 02 Naciones Unidas: [http://www.ohchr.org/Documents/Issues/Food/BN2\\_SRRTF\\_Speculation\\_SPANISH.pdf](http://www.ohchr.org/Documents/Issues/Food/BN2_SRRTF_Speculation_SPANISH.pdf)
- Secretaría de la OMC. (2009). *A Handbook on Reading WTO Goods and Services Schedules*. New York, Estados Unidos: Editorial Cambridge University Press.
- SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS CHILE. (2016). *Texto del tratado de libre comercio Chile - Canadá Sección III - Medidas no arancelarias Artículo C-08: Restricciones a la importación y a la exportación*. Obtenido de

[http://www.aduana.cl/aduana/site/artic/20070228/asocfile/20070228101053/tlc\\_chile\\_\\_\\_canada.pdf](http://www.aduana.cl/aduana/site/artic/20070228/asocfile/20070228101053/tlc_chile___canada.pdf)

Sistema de Información sobre Comercio Exterior [SICE]. (1947). *GATT Artículos VIII 1. C y 4. b) “Derechos y formalidades referentes a la importación y a la exportación”, artículo X párrafo 1. y 3. a) “Publicación y aplicación de los reglamentos comerciales”*. Recuperado el Abril de 2012, de artículo XI párrafo 1 “Eliminación general de las restricciones cuantitativas”:

[http://www.sice.oas.org/trade/ronda\\_ur/58.asp](http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/58.asp)

SICE. (1947). *GATT Artículo “Excepciones relativas a seguridad” inciso b) iii)*.

Recuperado el Mayo de 2012, de [http://www.sice.oas.org/trade/ronda\\_ur/58.asp](http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/58.asp)

SICE. (1994 b). *El GATT Artículo II “Listas de concesiones”*. Recuperado el Agosto de 2015, de [http://www.sice.oas.org/trade/ronda\\_ur/58.asp](http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/58.asp)

SICE. (1994). *El GATT Artículo “Excepciones generales” párrafo b)*. Recuperado el Abril de 2016, de [http://www.sice.oas.org/trade/ronda\\_ur/58.asp](http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/58.asp)

SICE. (1994). *El GATT Artículo “Excepciones generales” párrafo g)*. Recuperado el Abril de 2016, de [http://www.sice.oas.org/trade/ronda\\_ur/58.asp](http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/58.asp)

SICE. (1994). *El GATT Artículo “Publicación y aplicación de los reglamentos comerciales”*. Recuperado el Septiembre de 2015, de [http://www.sice.oas.org/trade/ronda\\_ur/58.asp](http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/58.asp)

SICE. (1994). *El GATT Artículo GATT XXIII “Anulación o menoscabo”*. Recuperado el Septiembre de 2015, de [http://www.sice.oas.org/trade/ronda\\_ur/58.asp](http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/58.asp)

SICE. (1994). *El GATT Artículo I “Trato general de la nación más favorecida”*. Recuperado el Septiembre de 2015, de [http://www.sice.oas.org/trade/ronda\\_ur/58.asp](http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/58.asp)

SICE. (1994). *El GATT Artículo II “Listas de concesiones”*. Recuperado el Agosto de 2015, de [http://www.sice.oas.org/trade/ronda\\_ur/58.asp](http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/58.asp)

SICE. (1994). *El GATT Artículo VII “Valoración en aduana”*. Recuperado el Enero de 2015, de [http://www.sice.oas.org/trade/ronda\\_ur/58.asp](http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/58.asp)

SICE. (1994). *El GATT Artículo VIII “Derechos y formalidades referentes a la importación y a la exportación” Párrafo 1 a) y b)*. Recuperado el Enero de 2015, de [http://www.sice.oas.org/trade/ronda\\_ur/58.asp](http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/58.asp)

- SICE. (1994). *El GATT Artículo X “Publicación y aplicación de los reglamentos comerciales” Párrafo 2 y 3 a)* . Recuperado el Abril de 2016, de [http://www.sice.oas.org/trade/ronda\\_ur/58.asp](http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/58.asp)
- SICE. (1994). *El GATT Artículo XI “Eliminación general de las restricciones cuantitativas; apartado a) y b)*. Recuperado el Agosto de 2015, de [http://www.sice.oas.org/trade/ronda\\_ur/58.asp](http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/58.asp)
- SICE. (1994). *El GATT Artículo XIX “Cláusula de Salvaguardia”*. Recuperado el Agosto de 2015, de [http://www.sice.oas.org/trade/ronda\\_ur/58.asp](http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/58.asp)
- SICE. (1994). *El GATT Artículo XVI “Subvenciones”*. Recuperado el Septiembre de 2015, de [http://www.sice.oas.org/trade/ronda\\_ur/58.asp](http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/58.asp)
- SICE. (1994). *El GATT Artículo XX apartado g) “Excepciones generales”*. Recuperado el Agosto de 2015, de [http://www.sice.oas.org/trade/ronda\\_ur/58.asp](http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/58.asp)
- SICE. (1994). *El GATT Artículo XXI “Excepciones relativas a la seguridad”*. Recuperado el Septiembre de 2015, de [http://www.sice.oas.org/trade/ronda\\_ur/58.asp](http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/58.asp)
- SICE. (1994). *El GATT Artículo XXVII “Suspensión o retiro de las concesiones”*. Recuperado el Enero de 2015, de [http://www.sice.oas.org/trade/ronda\\_ur/58.asp](http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/58.asp)
- SICE. (1994). *El GATT Artículo XXVIII “Modificación de las listas” párrafo 4*. Recuperado el Enero de 2015, de [http://www.sice.oas.org/trade/ronda\\_ur/58.asp](http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/58.asp)
- SICE. (1994). *GATT Artículo “Excepciones relativas a seguridad” inciso b) iii)*. Recuperado el Mayo de 2012, de [http://www.sice.oas.org/trade/ronda\\_ur/58.asp](http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/58.asp)
- SICE. (1994). *GATT Artículo XI “Eliminación general de las restricciones cuantitativas” párrafos 2 a) y 2 b)*. Recuperado el Agosto de 2012, de [http://www.sice.oas.org/trade/ronda\\_ur/58.asp](http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/58.asp)
- SICE. (1994). *Prefacio*. Recuperado el 2015 de Agosto, de [http://www.sice.oas.org/trade/ronda\\_ur/58.asp](http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/58.asp)
- SICE. (2016). *Medida de salvaguardia provisional*. Recuperado el Mayo de 2016, de [http://www.sice.oas.org/dictionary/SF\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/dictionary/SF_s.asp)
- SILVA OTERO, A., & MATA DE GROSSI, M. (2005). *La llamada Revolución Industrial*. Caracas, Venezuela: Editorial Publicaciones UCAB.

- Sistema de Información sobre Comercio Exterior [SICE]. (1994). *GATT Artículos VIII 1. C y 4. b) “Derechos y formalidades referentes a la importación y a la exportación”, artículo X párrafo 1. y 3. a) “Publicación y aplicación de los reglamentos comerciales”*. Recuperado el Abril de 2012, de artículo XI párrafo 1 “Eliminación general de las restricciones cuantitativas”:  
[http://www.sice.oas.org/trade/ronda\\_ur/58.asp](http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/58.asp)
- Société Opératrice de la Chaîne Européenne Multilingue d’Information (SOCEMIE) Euronews . (2012). *Informe de Euronews EE.UU, la UE y Japón demandan a China por el acceso a los minerales raros*. Recuperado el Marzo de 2012, de <http://es.euronews.com/2012/03/14/eeuu-la-ue-y-japon-demandan-a-china-por-el-acceso-a-los-minerales-raros>
- SOLLEDER, O. (2013). Trade Effects of Export Taxes. *Graduate Institute of International Studies, 1(8)*, 1-34.
- STATISTA. (2015). *Rare earth reserves worldwide as of 2015, by country (in 1,000 metric tons REO)*. Recuperado el Julio de 2015, de <http://www.statista.com/statistics/277268/rare-earth-reserves-by-country/>
- STEINBERG, F. (2004). *La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica*. Madrid: Editorial Eumed.
- STEINBERG, F. (2006). La economía política del proteccionismo. *Cuadernos de Economía, 29(06-096)*, 65-95.
- STEINBERG, F. (2009). Recesión global y tentación proteccionista. *ICE Revista de economía, 1(851)*, 67-76.
- TACSAN CHEN, R. (2007). *Comercio Internacional*. San José, Costa Rica: Editorial EUNED.
- TANZI, V., & ZEE, H. (2001). *La política tributaria en los países en desarrollo*. Recuperado el Diciembre de 2012, de Fondo Monetario Internacional, Temas de Economía 27: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/issues/issues27/esl/issue27s.pdf>
- TARDIF, E. (2014). Minerales que suscitan pasiones: ¿el inicio de la pugna por lo que queda? *Anuario Mexicano de Derecho Internacional, 14(1)*, 765–800.
- TEICHOVA, A., & MATIS, H. (2003). *Nation, State and the Economy in History*. New York: Editorial Cambridge University Press.



- THIÉBAUT, F. (1996). *La mise en place d'un régime global de libre-échange mondial et ses limites, Société française pour le droit international: La réorganisation mondiale des échanges (problemas juridiques) College de Nice*. Paris, Francia: Editorial A. Pedone.
- TINBERGEN, J. (1965). *On the Theory of Economic Policy, Ensayos de Teoría Económica, Colección de Ciencias Sociales (Vol. 42)*. Madrid, España: Editorial Tecnos.
- TITO AÑAMURO, J. A. (2012). *Modernización e integración del derecho contractual latinoamericano: un análisis del método*. Barranquilla, Colombia: Grupo Editorial Ibañez.
- TORRES, R. (2005). *Teoría del Comercio Internacional*. Buenos Aires: Editorial Siglo XXI.
- TREBILCOCK, M., HOWSE, R., & ELIASON, A. (2013). *The regulation of the international trade Fourth Edition*. New York, Estados Unidos: Editorial Routledge.
- TUGORES QUES, J. (2002). *Economía Internacional*. Barcelona, España: Editorial Mac Graw–Hill.
- TUGORES QUES, J. (2002). *Economía internacional. Globalización e integración regional*. Barcelona, España: Editorial MacGrawHill.
- TUGORES QUES, J. (2010). *Macroeconomía. Para entender la crisis en una economía global*. Barcelona, España: Editorial UOC.
- U.S DEPARTMENT OF ENERGY. (2015). *Rare earth elements resources*. Recuperado el Julio de 2015, de <http://energy.gov/maps/estimated-rare-earth-reserves-and-deposits>
- U.S. Government Publishing Office (GPO) . (2006). *42 U.S.C. 6212 Domestic use of energy supplies and related materials and equipment*. Recuperado el Julio de 2015, de <http://www.gpo.gov/fdsys/granule/USCODE-2008-title42/USCODE-2008-title42-chap77-subchapI-partA-sec6212>
- UNCTAD. (2012). *Classification of non tariff measures*. Recuperado el Julio de 2015, de [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab20122\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab20122_en.pdf)
- UNCTAD. (2012). *Classification of non-tariff measures*. Recuperado el Septiembre de 2015, de [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab20122\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab20122_en.pdf)

- UNCTAD. (2012). *Evolution of non-tariff measures: emerging cases from selected developing countries*. Recuperado el Marzo de 2013, de [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/itcdtab53\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/itcdtab53_en.pdf)
- UNCTAD. (2013). *Exports and imports of goods and services, annual, 1980-2013. UNCTAD Stat, United Nations Conference on Trade and Development*. Recuperado el Abril de 2016, de <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=25116>
- UNCTAD. (2015). *STAT Consumer price indices, annual, 1980-2014*. Recuperado el Septiembre de 2015, de <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=37469>
- UNCTAD. (2015). *STAT Free market commodity prices, annual, 1960-2014*. Recuperado el Septiembre de 2015, de Disponible: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=30727>
- UNCTAD. (2015). *STAT. Merchandise: Trade value, volume, unit value, terms of trade indices and purchasing power index of exports, annual, 1980-2014*. Recuperado el Septiembre de 2015, de <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=16421>
- UNIÓN EUROPEA. (2012). *Capítulo 1 normas sobre competencia, sección primera, disposiciones aplicables a empresas Artículo 1*. Recuperado el Mayo de 2016, de <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:12012E/TXT&from=ES>
- United States Department of Justice. (1982). *Legal Authorities Available to the President to Respond to a Severe Energy Supply Interruption or Other Substantial Reduction in Available Petroleum Products*. Recuperado el Julio de 2015, de <http://www.justice.gov/sites/default/files/olc/opinions/1982/11/31/op-olc-v006-p0644.pdf>
- UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE . (2003). *Article 3.13 Export Taxes, Free Trade Agreement United States-Chile 2003 Chapter Three National Treatment and Market Access for Goods*. Recuperado el Mayo de 2016, de [https://ustr.gov/sites/default/files/uploads/agreements/fta/chile/asset\\_upload\\_file837\\_3992.pdf](https://ustr.gov/sites/default/files/uploads/agreements/fta/chile/asset_upload_file837_3992.pdf)
- USGS. (2015). *World Rare Earths; Statistics and Information*. Recuperado el Julio de 2015, de [http://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/commodity/rare\\_earths/](http://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/commodity/rare_earths/)

- VALERO, A., & VALERO, A. (2010). Physical geonomics: Combining the exergy and Hubbert peak analysis for predicting mineral resources depletion. *Resources Conservation and Recycling*, 54(12), 1074-1083.
- VASQUEZ ARANGO, C. (2011). La jurisprudencia sobre las excepciones relativas a la seguridad en el acuerdo GATT. *Forum*, 1(2), 41-67.
- VELIKIC, V. (2012). *HISTORY OF CUSTOMS LAW AND CUSTOMS TARIFFS*. Recuperado el Junio de 2012, de <http://www.upravacarina.rs/EN/ABOUTUS/CUSTOMSSERVICEHISTORY/Pages/HistoryoftheCustomsLawandCustomsTariff.aspx>
- WCO. (2016). *What is the Harmonized System (HS)?* Recuperado el Mayo de 2016, de <http://www.wcoomd.org/en/topics/nomenclature/overview/what-is-the-harmonized-system.aspx>
- WERTHEIM, P., & ABRANTES, D. (2007). Shortage threat lingers. *PEI Power Engineering International*, 15(1), 20-22.
- YA QUIN, J. (2003). “WTO-Plus” Obligations and Their Implications for the World Trade Organization Legal System An Appraisal of the China Accession Protocol. *Journal of World Trade*, 37(1), 483-522.
- YAN QUIN, J. (2012). Reforming WTO Discipline on Export Duties: Sovereignty over Natural Resources, Economic Development and Environmental Protection. *Journal of World Trade*, 46(5), 1-39.
- ZAMBRANA RAMIREZ, C. (1995). *Administración del Comercio Internacional*. San José, Costa Rica: Editorial Uned.
- ZHAO, Y., & BIAN, Y. (2011). Export control regime for space items in China: Opportunities and challenges in the new era. *Space Policy*, 27(2), 107–112.

