



Banco Interamericano de Desarrollo



Diálogo Regional de Política

DIÁLOGO DE COMERCIO E INTEGRACIÓN

EXPERIENCIAS SOBRE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS DE LA OMC

DOCUMENTO DE TRABAJO

*Por John Jackson
Profesor de la Facultad de Leyes
Georgetown University Law Center
Washington, D.C.*

Washington, D.C., Octubre 16 y 17, 2001

Nota: El presente documento es parte de una serie de trabajos comisionados por el Banco Interamericano de Desarrollo para la tercera reunión del Diálogo de Comercio e Integración que tendrá lugar en la sede del Banco en Washington el 16 y 17 de Octubre del 2001. Este documento se encuentra en proceso de revisión, por lo que no deberá ser citado como referencia. Las opiniones aquí expresadas, son propias del autor y no reflejan necesariamente las posturas del Banco.

(Documento original en Inglés)

SEPTIEMBRE 17, 2001.

MEMORANDUM

PARA : BANCO INTER-AMERICANO DE DESARROLLO - REUNION DE VICE MINISTROS

DE: JOHN H. JACKSON, PROFESOR DE DERECHO, GEORGETOWN UNIVERSITY
LAW CENTER

ASUNTO: EXPERIENCIAS SOBRE SOLUCION DE CONTROVERSIAS DE LA OMC

CONTENIDO:

- I. INTRODUCCION Y DIMENSION DEL PROBLEMA
- II. ANTECEDENTES DE LA OMC Y SU CONTEXTO
- III. PROBLEMAS GENERALES PRESENTADOS EN LOS CASOS DE SOLUCION DE CONTROVERSIAS (SC) DE LA OMC
- IV. SERVICIOS Y SOLUCION DE CONTROVERSIAS
- V. INVERSION
- VI. CONCLUSION

ANEXOS:

- 1. NOTAS BIBLIOGRAFICAS
- 2. MATRICES DE SOLUCION DE CONTROVERSIAS DE LA OMC

EXPERIENCIAS SOBRE LA SOLUCION DE CONTROVERSIAS DE LA OMC Y SUS IMPLICACIONES PARA EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMERICAS (ALCA)

I. INTRODUCCION Y DIMENSION DEL PROBLEMA

Este reporte presentará brevemente observaciones generales del autor sobre el Sistema de Solución de Controversias (SC) de la Organización Mundial del Comercio (OMC). El reporte se centrará en las implicaciones del sistema en el sector de comercio de servicios e inversión que interesan a países en desarrollo, con especial relevancia para el desarrollo del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Aunque no ha habido demasiadas experiencias concretas en materia de servicios e inversión en el sistema de SC de la OMC, existen implicaciones importantes derivadas de la jurisprudencia general de la OMC. Debido a la amplitud del tema, este reporte sólo se referirá a algunos de sus aspectos y problemas centrales. En caso de que los lectores deseen ampliar la información, se anexa una reseña bibliográfica del autor y diversos trabajos sobre el tema.¹

La OMC y su sistema de solución de controversias entraron en vigor el primero de enero de 1995, por lo que cuentan con casi siete años de experiencia. En ese periodo, un número considerable de casos (236 hasta septiembre 4 de 2001) ha sido sometido a su jurisdicción; De éstos, aproximadamente en 52 se ha emitido un reporte final por parte de los grupos especiales o del Organo de Apelaciones de la OMC.² Los países en desarrollo del Hemisferio Occidental han participado (como demandantes o demandados) en 14 de los 52 casos, lo cual demuestra la atención que han puesto esas naciones en los procedimientos de solución de controversias de la OMC.

En cuanto a experiencias concretas—mismas que han sido documentadas para poder apreciar sus implicaciones—, los reportes finales son los más significativos y constituyen, en gran parte, la base de mis conclusiones.

En este trabajo, discutiré algunas de las implicaciones potenciales para el ALCA, particularmente en el sector servicios e inversión que se analizan en cinco capítulos incluyendo la introducción. En el Capítulo II se expone el contexto del sistema de SC de la OMC y de manera general se discuten las ventajas y desventajas de los procedimientos de solución de controversias. Posteriormente, en el Capítulo III, se presentan algunas perspectivas sobre las principales cuestiones jurisprudenciales relativas a las experiencias del sistema de SC de la OMC, las cuales tienen implicaciones para casi cualquier sistema de solución de controversias económicas internacionales, independientemente de los temas involucrados. En el Capítulo IV y V, se analizan brevemente algunas observaciones particulares que involucran específicamente el comercio de servicios e inversiones, respectivamente. Cabe señalar que ambos temas coinciden y frecuentemente se vinculan de manera estrecha. La OMC cuenta con un texto amplio sobre el comercio de servicios (GATS), aunque el tema de inversión no recibió tanta atención. Ciertamente, existe una fuerte controversia sobre si la OMC debe desarrollar bajo su estructura algún tipo de ordenamiento en el tema de inversión, pero como se ha señalado frecuentemente, el texto sobre servicios (GATS) de la OMC ya incluye disposiciones muy importantes al respecto. También, la OMC cuenta con un texto sobre Medidas de Inversión Relacionadas con el Comercio (TRIMS). Finalmente, en el Capítulo VI se presentan las conclusiones.

Como se podrá observar, el capítulo que contiene el Acuerdo Preliminar del ALCA referente a la Solución de Controversias se presenta de manera detallada y cubre diversos temas y procedimientos opcionales. Parte de este texto, obviamente, ha tratado de tomar en cuenta algunos de los problemas que la OMC ha experimentado con su sistema de SC.

II. ANTECEDENTES DE LA OMC Y SU CONTEXTO

Los lectores recordarán los aspectos principales de la historia del actual procedimiento de solución de controversias de la OMC.³ Al terminar la Segunda Guerra Mundial, los líderes políticos determinaron construir una nueva estructura institucional

para las relaciones económicas internacionales, debido en parte a la percepción de que el fracaso de dichas instituciones había contribuido a la guerra. Por ello, en 1944, la conferencia de Bretton-Woods creó el Banco Mundial y el FMI e hizo un llamado para crear una organización que sirviera como contraparte en temas comerciales, la Organización Internacional del Comercio (OIT). Las negociaciones de la carta preliminar de la OIT culminaron en La Habana en 1948, pero nunca entró en vigor; en gran parte debido a que el Congreso de EUA no la aceptaría. Sin embargo, las negociaciones de 1947 habían culminado con un acuerdo recíproco de reducción de aranceles, el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), el cual entró en vigor de manera provisional el día primero de enero de 1948. Carecía de una estructura institucional y cuando quedó claro que la OIT no tenía probabilidades de entrar en vigor, el GATT empezó a asumir las actividades y responsabilidades relacionadas con el comercio que los países requerían, incluyendo un procedimiento de solución de controversias. De manera gradual, este procedimiento se fue desarrollando a medida que la práctica, los procesos y los propios errores crearon una serie de procedimientos muy detallados. De tal suerte, en los años 80s el sistema de solución de controversias del GATT era uno de los más elaborados en el plano internacional y por ende, empezó a generar el interés de muchos países y gobiernos.

Durante su existencia, el GATT patrocinó ocho rondas de negociación sobre aranceles y comercio, culminando con la Ronda de Uruguay (RU) de 1986-1994. La RU ronda tomó en cuenta algunos de los defectos más severos del sistema de solución de controversias del GATT, incluyendo el problema donde una regla de consenso para la aceptación del reporte de un panel de SC permitía a la parte perdedora de un caso, bloquear el resultado del proceso de un panel. La Ronda de Uruguay creó una nueva organización (OMC) que sustituyera las actividades institucionales del GATT (los lineamientos legales del GATT se mantuvieron como anexo de la OMC). También creó un Entendimiento de Solución de Controversias (ESC), que actualmente es el acuerdo base del sistema de SC de la OMC. Dos características principales del nuevo sistema de SC son: la prevención del bloqueo del consenso mediante la utilización de una regla de “consenso inverso” que establece la adopción casi automática de un reporte; y el

establecimiento de un procedimiento de apelación en contra del reporte de un grupo especial de SC y sus ordenamientos. Esta se tramita ante el Organo de Apelación de la OMC (compuesto por siete miembros designados por un término de cuatro años reelegibles por un solo término), el cual designa una división de tres personas para que resuelvan cada apelación. Los reportes del Organo de Apelación son adoptados “automáticamente” mediante procesos de consenso inverso.

Durante la Ronda de Uruguay, dos temas fueron agregados a la “estructura” del GATT (hoy OMC), además de la competencia del GATT sobre comercio en bienes. Estos nuevos temas son comercio de servicios y Derechos de Propiedad Relacionados con el Comercio (TRIPS). Consecuentemente, la OMC cuenta actualmente con una nueva área de competencia en materia de comercio de servicios. Aunque no cuenta con una competencia explícita sobre el término “inversión”, sin embargo, como ya se describió, el texto de la Ronda de Uruguay intitulado “Acuerdo sobre Medidas de Inversión Relacionadas con el Comercio” (Acuerdo TRIMS), ofrece algunas reglas, así como el Acuerdo General sobre Intercambio en Servicios (GATS) de la OMC que contiene cláusulas relevantes referentes a inversión. No obstante, casi la totalidad de los casos de reportes del sistema de SC de la OMC se refieren a bienes o a temas tradicionales del GATT, aunque algunos han tenido que ver conjuntamente con el tema de servicios (principalmente servicios relacionados con comercio en productos, como servicio post-venta, servicios de marketing, servicio para procesos de producción, etc.). Debido a estos hechos históricos en el “panorama” de la OMC, aún se cuenta con pocos casos, ya sea en materia de servicios o de inversión.⁴ Consecuentemente, para poder estudiar de manera apropiada las implicaciones de las experiencias del sistema de SC de la OMC en cuanto a servicios e inversión, deben estudiarse los casos que involucren bienes y de ahí extraer los principios que pudieran aplicarse a ambos temas.

Una pregunta fundamental es ¿por qué tener un sistema de solución de controversias? Las políticas que demandan una respuesta a este cuestionamiento pueden de igual forma ilustrarnos sobre el tipo de sistema de SC que se debe construir.

Aunque uno de los elementos importantes de un sistema internacional de SC, y ciertamente de la OMC, tiene como objetivo aminorar tensiones internacionales que pudieran conducir a problemas más serios (incluso la guerra), este sistema tiene

también otros objetivos importantes de políticas. Uno de ellos se describe en el lenguaje del sistema de SC de la OMC (en su artículo 3.2), donde establece: “El sistema de solución de controversias de la OMC es un elemento esencial para aportar seguridad y previsibilidad al sistema multilateral de comercio”. La idea básica es que para la mejor operación de los mercados, es esencial una estructura institucional (como lo han enfatizado economistas que han ganado el Premio Nobel).⁵

Particularmente, cuando el mercado es relativamente libre, el énfasis se da en la toma de decisiones descentralizada por millones de empresarios. La lógica sugiere que dichos empresarios tomarán mejores decisiones si cuentan con cierta previsibilidad y protección frente a decisiones arbitrarias del gobierno. Por ello, durante cientos de años, la estructura de tratados ha sido utilizada con objeto de incrementar dicha previsibilidad; en este contexto, la estructura del tratado de la OMC de 1994 (26 mil páginas) es la más desarrollada de todas. Si esta estructura provee alguna previsibilidad a inversionistas y otros empresarios, reduce la mínima de riesgo de sus decisiones y de esa manera motiva el bienestar mundial en general mediante la promoción de mejores y más eficientes transacciones. Este es probablemente el fundamento central de un sistema comercial eficiente y “orientado hacia las reglas”. Tener un sistema de ese tipo⁶ significa que debe haber procedimientos que permitan establecer reglas claras y que sean llevadas a cabo de una manera predecible.

Para algunos, el aspecto negativo de estos argumentos es el temor de contar con reglas demasiado rígidas que no respondan adecuadamente a las necesidades de sociedades distintas, o que estuvieron excesivamente influenciadas por ciertos intereses especiales.

Otro problema que parece originarse en el seno de la OMC, es la relación que existe, por una parte, entre un sistema de SC (incluyendo las instituciones de tipo jurisdiccional con que cuenta) y el establecimiento de reglas mediante un proceso de negociación / diplomático, por la otra. Claramente existe preocupación de que este tipo de actividad judicial va más allá del “mandato” y cae en un proceso de elaboración de reglas, en vez de aplicación de reglas. El sistema de SC de la OMC previó este problema parcialmente y estableció en su artículo 3.2, “las recomendaciones y regulaciones del Organismo de Solución de Diferencias (OSD), no pueden entrañar el aumento o la reducción

de los derechos y las obligaciones establecidas en los acuerdos contemplados”. Este problema se agrava por la relativa parálisis de la diplomacia/negociación y otros procesos de elaboración de reglas de la OMC, causados por la tentación de gobiernos para dirimir asuntos mediante un proceso de solución de controversias cuando el asunto puede ser resuelto en mejores términos mediante un proceso efectivo de negociación y diplomacia.⁷

III. PROBLEMAS GENERALES PRESENTADOS EN LOS CASOS DE SOLUCION DE CONTROVERSIAS DE LA OMC

Las experiencias del sistema de SC de la OMC han generado una amplia jurisprudencia integrada por decenas de miles de páginas de reportes. Este proceso ha sido descrito como el resultado más importante de la Ronda de Uruguay y la “joya de la corona” de la OMC. Como se mencionó anteriormente, no obstante sus aspectos positivos, este proceso no está exento de críticas.

La jurisprudencia ha tratado muchos de los temas más sustanciales y complejos de la política comercial. Ha superado las fronteras de las reglas comerciales tradicionales del GATT, incluyendo aspectos técnicos muy complejos como la interpretación de la frase “producto similar” (like product) que aparece en el articulado del GATT y de otros textos de la Ronda de Uruguay.⁸ De igual forma, se ha complicado por el significado de algunas disposiciones de los tratados relativas a subsidios,⁹ así como por las reglas tan detalladas en materia de cuotas *anti-dumping* y *safeguards*. También ha enfrentado temas de importancia que ponen a prueba los límites entre decisiones soberanas de estados-nación y reglas internacionales que ahora los regulan (particularmente en las decisiones importantes sobre las reglas de la Unión Europea sobre Hormonas Cárnicas;¹⁰ en las restricciones de EUA a la importación de camarón¹¹; y en las restricciones de Francia a la importación de productos de asbesto¹²). Por razones de espacio y tiempo, este reporte no puede referirse específicamente a estos y otros temas de importacia.

Sin embargo, en este capítulo quiero resaltar algunas de los temas más “sistémicos” y a cuestiones de procedimiento que enfrenta el sistema de SC de la OMC

en general, los cuales tienen implicaciones para casi todos los asuntos promovidos en dicho sistema, incluyendo los relativos a servicios o inversión.

Para iniciar, en muchos de los casos promovidos ante la OMC, el Organo de Apelación definió el marco general de su estrategia de toma de decisiones y explícitamente estableció¹³ que el sistema legal de la OMC era parte integral del marco general del derecho internacional (y no un “régimen” separado como algunos académicos han argumentado con anterioridad). El sistema de solución de controversias establece que la interpretación del texto del tratado debe ser “acorde con las reglas habituales de interpretación del derecho internacional público”; en consecuencia, el Organo de Apelación decidió que la Convención de Viena sobre el Derecho de Tratados sería el ordenamiento a seguir (particularmente los artículos 31 y 32). Esto ha hecho que el Organo de Apelación (OA) sea demasiado “literal” en su interpretación, lo que demanda contar conocimientos legales analíticos para enfrentar las cuestiones que se le presenten. En ocasiones, el resultado de los reportes del OA ha sorprendido particularmente a diplomáticos que pensaban que conocían muy bien la ley o debido a su participación en la Ronda de Uruguay. Sin embargo, el derecho internacional tiende a limitar la importancia del “trabajo preparatorio” (algunas veces llamado historia legislativa), debido a que esa fuente es algunas veces injusta para los estados-nación que son nuevos en el sistema o para aquellos que no tuvieron el privilegio de estar presentes en algunas de las negociaciones.

Una cuestión sistémica y genérica de importancia que se discute en muchos casos por el OA (y por los grupos especiales), es el grado de “deferencia” que la OMC y su sistema de SC deben mostrar frente a las decisiones de los estados-nación (incluyendo la visión de los gobiernos acerca del significado de los textos de la Ronda de Uruguay). En diversos casos,¹⁴ particularmente en los más antiguos, el OA ha expresado su intención de otorgar a las naciones un amplio “margen de apreciación” o de considerable deferencia aún cuando en una circunstancia específica la resolución es contraria a la “medida” o práctica del país. La cuestión general de la “deferencia” o de la “limitación judicial” surge inevitablemente en los mecanismos de cooperación internacional y requiere la sensibilidad de los órganos de tipo judicial. El texto del tratado puede

colaborar en ello (de acuerdo a lo que estipula el Artículo 3 del sistema de SC), pero no podrá resolver todas las complicaciones que se presenten en la materia.

Diversos aspectos procesales han sido considerados (y algunos resueltos) por el sistema de SC de la OMC; Al parecer, el sistema de SC de la OMC acepta generalmente la noción de que los países miembros que se encuentren en disputa tienen el derecho de contar con los servicios de abogados y hacerse acompañar de los mismos durante el proceso de controversia.¹⁵ Pero resulta más problemático saber si estarán permitidas las propuestas “amicus curiae” en los grupos especiales o en el OA por parte de terceros no afectados en la controversia (frecuentemente los actores no gubernamentales y organizaciones). Es más probable que éstos sean aceptados de acuerdo a lo dispuesto por un artículo del órgano de SC en el primer nivel de un grupo especial¹⁶, aunque esto es incierto en el procedimiento de apelación.¹⁷ El órgano de apelación ha revelado algunas propuestas sobre la carga de la prueba de las partes contendientes y ha establecido jurisprudencia respecto a una especie de “efecto precedente” de sus resoluciones en casos previos.¹⁸

También existen algunas diferencias respecto a cuál es el efecto legal de las resoluciones del sistema de SC de la OMC en estricto derecho internacional (reporte no apelado de primer nivel de un grupo especial o reporte del OA), aunque parece que la percepción sobre los llamados “casos de violación” (comparados con casos de no violación) es que hay una obligación concreta de derecho internacional que cumplir y que cualquier medida “compensatoria” (léase “represalia”) es temporal y queda pendiente de agotamiento.¹⁹

Se aprecia claramente que hay un problema de recursos en el sistema de SC de la OMC (y en general en la OMC). El sistema de SC utiliza una mayor parte de los recursos (tiempo y gastos; o altos costos de traducción) de la OMC y de los gobiernos miembros. Mantener la asesoría legal externa para los casos (casi esencial para los gobiernos que no participan frecuentemente en los casos de SC) puede resultar muy costoso, aunque en la actualidad se está instrumentando un sistema de apoyo para países en desarrollo.²⁰

Se han sugerido muchas reformas—y algunas son muy necesarias—pero este reporte no es el lugar para referirse a ellas.

IV. SERVICIOS Y SOLUCION DE CONTROVERSIAS

Ahora haré referencia de manera más específica al tema de servicios en el sistema de SC de la OMC. Como ya se mencionó, hasta ahora hay pocos casos finales en materia del GATS (Acuerdo de Servicios). No obstante, los casos han considerado servicios que están estrechamente vinculados a comercio de productos. Un caso previo sobre el tema estableció claramente que tanto un asunto relativo a servicios como a productos, puede ser tratado en el mismo caso y no tienen que ser separados en casos distintos.²¹

En otro caso promovido por Japón y la UE contra Canadá se encontró que las medidas canadienses que afectaban a la industria automotriz²², eran contrarias a algunas del GATS. Por ejemplo, el trato favorable de servicios y prestadores de servicios de EUA fue considerado contrario a la cláusula de nación más favorecida establecida por el Artículo II del GATS. Canadá había argumentado que las medidas que afectan la oferta en general de comercio en servicios se encontraban dentro de la competencia del GATT sólo en lo que se refería a comercio de bienes, pero un Panel no aceptó esa postura y encontró que los servicios y el texto del GATS fueron afectados, haciendo referencia a un caso sobre bananos.

El GATS contiene muchas cláusulas que la mayoría de los observadores considera que atraerá futuros casos hacia el sistema de SC de la OMC. Por ejemplo, el Artículo VI del GATS, y particularmente su párrafo 4, define obligaciones sobre “regulación doméstica” de los servicios, requiriendo tribunales tipo judicial; soluciones legales para compensar ciertas acciones de gobierno; y autoriza al Consejo del GATS a establecer y desarrollar disciplinas. El GATS también tiene un artículo (VIII) que se refiere explícitamente a “monopolios y prestadores exclusivos de servicios”; el “Acuerdo de Telecomunicaciones” negociado separadamente contiene una “carta de referencia” que sobre los requerimientos para la política de competencia en ese sector.²³ Mientras que la pregunta sobre si la OMC debe adoptar una “política de competencia” o no es un tema de mucha controversia, podemos observar que este tema se encuentra incluido en algunas partes de los textos de la Ronda de Uruguay. Un ejercicio más reciente de los negociadores sobre normas de *accountancy* ha definido una serie de reglas tipo “debido proceso” que se sugiere puedan ser extendidas a otros sectores de servicios.²⁴ Estos y otros temas, seguramente encontrarán acomodo en el sistema de SC de la OMC.

Adicionalmente, algunas reglas tradicionales tipo GATT han sido redactadas en el GATS de manera distinta (ver p.ej. el Artículo II del GATS referente a nación más favorecida), y la obligación de dar trato nacional del GATS es muy distinta a la del GATT, incluyendo muchas dificultades interpretativas.

V. INVERSION

El tema de inversión, como se explicó, no cuenta con un texto propio en la OMC. Aunque en el GATS hay muchas cláusulas que se refieren al mismo (p.ej. ciertos derechos para proveer servicios en territorio de otro Miembro mediante la presencia de nacionales en ese otro territorio). Por supuesto, los temas de inversión y protecciones contra la expropiación han sido previstos en otros tratados comerciales (NAFTA, Tratados Bilaterales de Inversión) y en diversas controversias y actividades de derecho internacional. Por ello, puede anticiparse que la OMC (y quizá mejor el ALCA) se enfrentarán a varios problemas interpretativos relativos al tema. Algunas de las experiencias genéricas o sistémicas del sistema de SC de la OMC serán seguramente relevantes, por lo que pueden preverse ciertos “conflictos” entre varios textos de los tratados y varios marcos de trabajo institucional internacional.

Los casos del GATT y la OMC que se refieren a inversión son relativamente escasos, pero muchos casos de la OMC han tratado temas como expedición de permisos o licencias gubernamentales de inversión, lo cual puede ser contrario a la cláusula de “trato nacional” del GATT.²⁵ En el caso más importante promovido ante la OMC (en términos de impacto monetario), de la Unión Europea contra EUA por sus prácticas de impuestos relativas a “corporaciones de ventas al exterior”, se pueden apreciar implicaciones potenciales para el tema de inversión.²⁶

Un caso de la Unión Europea contra EUA referente a la “Ley de Libertad Cubana y Solidaridad Democrática” (conocida como ley Helms-Burton) contenía aspectos importantes sobre inversión y expropiación; ahí se enumeran ciertas restricciones comerciales contra individuos, empresas o países que de acuerdo al juicio de EUA, traficaran con “bienes expropiados” o invirtieran en Cuba. Aunque el caso fue retirado por acuerdo de ambas partes, puede ser reactivado eventualmente.²⁷

En una serie de casos sobre medidas que afectan la industria automotriz de Indonesia (casos promovidos por la UE, EUA, Japón, etc.) se encontró que ciertos requerimientos de contenido local eran contrarios a las normas del TRIMS, específicamente con el Artículo 2.1 que dice, “ningún Miembro debe aplicar algún TRIM”, lo cual es contrario a los Artículos III (trato nacional) y XI (prohibición de cuotas). Por ello, estos casos se refirieron a “medidas de inversión” tales como la exigencia de materiales locales (“contenido”) en la manufacturación de automóviles, como requisito para otorgar un permiso de inversión.²⁸

VI. CONCLUSION

Para cualquier institución de comercio internacional, el sistema de solución de controversias es una parte extremadamente crítica en la estructura institucional. Las experiencias generales o sistémicas que deben aprenderse del sistema de SC de la OMC son amplias. No obstante, en lo referente a servicios e inversión, las experiencias y conocimiento deben extraerse de casos referentes a comercio en productos, debido a la falta de casos en materia de servicios e inversión. Muchos observadores consideran que existe un gran potencial para que se presenten casos sobre estos dos temas ante la OMC u otros foros internacionales actuales o futuros.

Aunque un sistema de SC ofrece ventajas importantes que son esenciales, tampoco carece de problemas. También, es claro que el sistema de SC de la OMC requiere de reformas sustanciales cuyas recomendaciones podrían dar paso a otras reglas para un nuevo sistema (como el ALCA) en una dirección constructiva. Este puede ser el caso no sólo para la eficiencia de ciertos procedimientos (límites de tiempo, secuencia de procedimientos y cargas de la prueba, etc.) y de requerimiento de recursos para asegurar la calidad del sistema de SC, sino también para poner atención a problemas serios de aceptación pública de los procedimientos y sus resultados, influidos por aspectos de transparencia y participación, los cuales no pudieron ser analizados en el ámbito de este trabajo.²⁹

¹ Ver Anexo 1-Notas Bibliográficas. Ver también Capítulo 4 de: Jackson, John H. *The World Trading System: Law and Policy of International Economic Relations*. 2da ed. Cambridge: MIT Press, 1989. La bibliografía y el curriculum vitae del Profesor Jackson están en el sitio electrónico (www.law.georgetown.edu), bajo “profesores de tiempo completo”.

² Ver www.wto.org bajo “solución de controversias.” En lugar de transcribir la cita completa de cada uno de los casos de la OMC mencionados en este reporte, algunas veces proporcionaré el número de caso, lo cual facilita su ubicación y texto completo en el sitio de la OMC.

³ Los lectores pueden encontrar más información en: Jackson, John H. *World Trade and the Law of GATT*. Indianapolis: The Bobbs-Merrill Company, Inc., 1969. También ver Jackson, *The World Trading System*, op cit supra note 1.

⁴ Ver capítulos IV y V posteriormente y los casos ahí citados.

⁵ Ver Douglass C. North, *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance* (1990); Ronald H. Coase, *The Firm, the Market, and the Law* (1988). Ver También: Jan Tumlir, *Protectionism: Trade Policy in Democratic Societies* (1985). Ver Jackson, *The World Trading System*, op cit supra note 1, y Jackson, John H. *The Jurisprudence of the GATT and the WTO: Insights on Treaty Law and Economic Relations*. New York: Cambridge University Press, 2000.

⁶ Jackson, John H. “Global Economics and International Economic Law.” *Journal of International Economic Law* 1 (1998): 1–24.

⁷ Jackson, John H. “Dispute Settlement and the WTO: Emerging Problems.” *Journal of International Economic Law* 1 (1998): 329–51.

⁸ *Japón – Impuestos a Bebidas Alcohólicas*, WT/DS8, 10 & 11, 11 de Julio de 1996.

⁹ *EUA – Tratamiento fiscal a “Corporaciones con Ventas al Exterior”*, WT/DS108, 8 de Octubre de 1999.

¹⁰ *CE – Medidas que Afectan a Ganado y Carne (Hormonas)*, WT/DS26, 16 de Enero de 1998.

¹¹ *EUA – Prohibición de Importaciones de cierto tipo de Camarón y Productos de Camarón*, WT/DS58, 15 de Mayo de 1998.

¹² *CE – Medidas que Afectan Asbesto y Productos que contienen Asbestos*, WT/DS135, 12 de Marzo de 2001.

¹³ *EUA – Estándares para Gasolina Convencional y Reformulada*, WT/DS2/AB/R, 29 de Abril de 1996.

¹⁴ E.g. DS2 & 4, DS8, DS26 & 48, DS58. Ver Jackson, “Emerging Problems,” op cit supra nota 7.

¹⁵ Decisión del OA: servicios legales privados (decisión previa).

¹⁶ E.g. DS58, op cit supra nota 11.

¹⁷ *CE – Medidas que Afectan Asbestos y Productos que contienen Asbestos*, WT/DS135/AB/R, 12 de Marzo de 2001.

¹⁸ Debe notarse que el “efecto precedente” no es un “stare decisis” de derecho común, sino que se relaciona más con el concepto de “dirección” como se expresa en el Art. XVI: 1 de la carta de la OMC, y también bajo derecho internacional y en las reglas de la CIJ.

¹⁹ Ver Jackson, *The Jurisprudence of the GATT and the WTO* (op cit supra nota 5), particularmente el capítulo 10 en la pág. 118 (también publicado como: Croley, Steven P., and John H. Jackson. “WTO Dispute Settlement Procedures, Standard of Review, y Deference to National Governments.” *American Journal of International Law* 90 (1996): 193–213.

²⁰ “Esto se refiere al reciente establecimiento de un “Centro Consultivo de reglas de la OMC ” que apoyará a países en desarrollo en los casos que se presenten ante la OMC y en la capacitación de personal para esa actividad.”

²¹ *EC - Régimen para la Importación, Venta y Distribución de Banano*, WT/DS27, 22 de Mayo de 1997.

²² *Canada – Ciertas Medidas que Afectan la Industria Automotriz*, WT/DS139&142, 11 Febrero 2000.

²³ *Acuerdo de la Organización Mundial del Comercio sobre Servicios de Telecomunicaciones, adoptado el 30 de Abril de 1997*, S/L/20

30 Abril 1997. Ver *Reference Paper*, 36 I.L.M. 367 (1997).

²⁴ *Consejo para el Comercio en Servicios – Sesión Especial-Comunicación de Estados Unidos – Transparencia en Regulación Doméstica*, S/CSS/W/102, 13 Julio 2001 y *Disciplinas en Regulación Doméstica en el Sector de Accountancy- Adoptada por el Consejo para el Comercio en Servicios el 14 de Diciembre de 1998*, S/L/64, 17 de Diciembre de 1998.

²⁵ *Canada Administration of Foreign Investment Review Act (FIRA)*, GATT B.I.S.D. (30th Supp.), 7 February 1984.

²⁶ See supra note 9.

²⁷ *EUA – Ley de Libertad Cubana y Solidaridad Democrática*, WT/ DS38, 13 de Mayo de 1996.

²⁸ *Indonesia – Ciertas medidas que afectan a la Industria Automotriz*, WT/DS54,55,59, 2 de Julio de 1998.

²⁹ Jackson, John H. “The WTO ‘Constitution’ and Proposed Reforms: Seven ‘Mantras’ Revisited.” *Journal of International Economic Law* 4 (March 2001): 67-78.