

LA INOCUIDAD Y LA OMC

»» Máster Mariano Jiménez
Zeledón

CONCEPTO DE DERECHO

- ▶ COERCIÓN Y COACCIÓN

DERECHO INTERNACIONAL

Según John Austin (1790–1859) el derecho internacional no son más que reglas de “moralidad positiva”.

Tiene coerción, pero el grado de coacción es débil.

Derecho Internacional Comercial

- ▶ Derecho comercial privado.
 - ▶ Derecho comercial público = OMC = ESTADOS
- 

LA OMC-DERECHO

- ▶ Se acerca en mayor grado al concepto de derecho pues tiene sanciones que se le denominan retorsiones comerciales.
 - ▶ Retorsiones comerciales su eficacia depende del tamaño del país.
- 

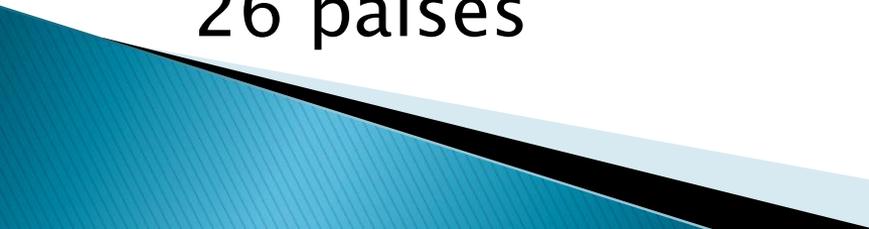
SOBRE LA OMC

- ▶ DESPUÉS DE LA II GUERRA MUNDIAL SE CONCIBIÓ UNA NUEVA ESTRUCTURA DE INSTITUCIONES INTERNACIONALES, UNA DE ESTAS ERA LA ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DE COMERCIO.

SOBRE LA OMC

- ▶ Aislacionismo en EUA impidió la aprobación de la nueva institución.
- ▶ Entonces se empezaron a negociar LISTAS DE CONCESIONES entre los países que querían impulsar el comercio.

SOBRE LA OMC

- ▶ Ginebra 1947: Aranceles, 23 países
 - ▶ Annecy 1949: Aranceles, 13 países
 - ▶ Torquay 1951: Aranceles, 38 países
 - ▶ Ginebra 1956: Aranceles, 26 países
 - ▶ Ginebra (Ronda Dillon) 1960–62: Aranceles, 26 países
- 

SOBRE LA OMC

- ▶ Ronda Kennedy 1962–67: Aranceles y medidas antidumping, 62 países.
 - ▶ Ronda Tokio 1973–79: Aranceles, medidas no arancelarias y acuerdos relativos al marco jurídico, 102 países.
- 

SOBRE LA OMC

- ▶ Ronda Uruguay 1986–1994: Aranceles, medidas no arancelarias, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, creación de la OMC, 123 países.
 - ▶ Se incluyó compromisos en materia de agricultura, textiles, servicios y derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio.
- 

SOBRE LA OMC

- ▶ Ronda Doha: lanzada en el 2001, hubo un intento serio de revivirla en el 2008 (paquete de julio), pero esta suspendida, por el desacuerdo entre países industrializados y las nuevas potencias económicas (Brasil, India, China, entre otros).
- 

OTROS PRINCIPIOS DE LA OMC

- ▶ EL DE NO DISCRIMINACIÓN.
- ▶ EL NO ESTABLECIMIENTO DE LIMITACIÓN CUANTITATIVA A LAS EXPORTACIONES O IMPORTACIONES.

MATERIAS DE LA OMC

- ▶ No solo se trata de aranceles intercambiados en listas de concesiones.
 - ▶ Al principio solo eran bienes industriales, luego se incorporó la agricultura, los servicios, la propiedad intelectual, inversiones, obstáculos técnicos al comercio, normas de origen, medidas sanitarias, entre otros.
- 

EXCEPCIONES A LA OMC

- ▶ PROCESOS DE INTEGRACIÓN REGIONAL:
ARTICULO XXIV.
 - ▶ OMC ES UN PISO.
- 

ACUERDOS DE BILATERALES, MULTILATERALES O DE INTEGRACION

- ▶ ACUERDOS COMERCIALES DE ESTE TIPO GENERAN DESVIACIÓN DE COMERCIO, ES DECIR, DESTRUYEN Y CREAN COMERCIO.

NEGOCIACIONES COMERCIALES

- ▶ Independientemente de las definiciones que se utilicen, lo primero que debe tener en cuenta es que existen dos o más partes con INTERESES CONTRAPUESTOS, sobre todo en el mundo de los negocios.
- 

NEGOCIACIONES COMERCIALES

- ▶ La tesis del ganar-ganar es un ideal y muy loable, pero en mi experiencia, uno siempre trata en las negociaciones de obtener la mayor cantidad de ventajas posibles.
 - ▶ Estamos en un mundo salvaje pero en un marco jurídico comercial.
- 

NEGOCIACIONES COMERCIALES

–contexto cultural

- ▶ Existen muchos autores que procuran crear teorías o conceptos sobre la negociación, pero en la realidad, cada parte siempre va a procurar obtener la mayor cantidad de ventajas posibles o la menor cantidad de perdidas posibles.

NEGOCIACIONES COMERCIALES

–contexto cultural

- ▶ Cultura de cada país es importante tomarla en cuenta.
 - ▶ Implica formas de comunicación, en América Latina presumimos cuando nos comunicamos que existe mucha información en el contexto, además, tenemos una forma de comunicación indirecta, mientras que los EUA y EU son directos, no presumen, la información de contexto se la que se brinda en el momento.
- 

NEGOCIACIONES COMERCIALES

–contexto cultural

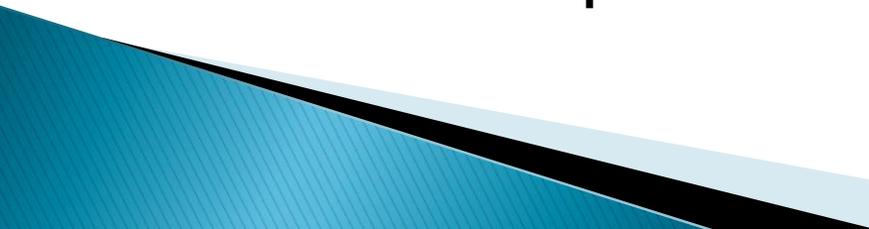
- ▶ Por ejemplo, cuando se dieron las negociaciones con la Unión Europea con CA, esta propuso en la primera reunión todo lo que pretendía, mientras, que Centroamérica máximo sus pretensiones, lo que luego, fue disminuyendo conforme avanzaba las rondas de negociación, mientras, que la Unión Europea tuvo poco margen de maniobra para reducir sus pretensiones –caso TLC–CA.

NEGOCIACIONES COMERCIALES

-contexto político

- ▶ No solo el contexto cultural, sino también debe tomarse en cuenta el contexto político: si es Estado federal o república unitaria, si es democracia parlamentaria o presidencialista, si gobierna la derecha, la izquierda, el centro, el populismo, o el culto a la personalidad, incluso el contexto institucional interno es importante como el funcionamiento de las instituciones de justicia.

NEGOCIACIONES COMERCIALES- CONTEXTO ECONÓMICO-TECNOLÓGICO

- ▶ Cuando se esta frente a países desarrollados estos buscan siempre liberalizar bienes industriales y servicios, pero protegen a la agricultura.
 - ▶ Los países en vías de desarrollo usualmente abogan por liberalizar la agricultura, eliminar subsidios y proteger sus nacientes industrias.
 - ▶ Esto es lo que conocemos como asimetrías.
- 

NEGOCIACIONES COMERCIALES

- ▶ Se requiere estructurar un nivel político y uno técnico.
 - ▶ Se requiere estructurar un nivel estratégico y uno operativo (propriadamente el equipo que estará en la mesas de negociación y la coordinación entre ellas).
- 

NEGOCIACIONES COMERCIALES

- ▶ Negociar es un arte y una ciencia.
 - ▶ Se requiere liderazgo político-técnico.
 - ▶ Planificación, presupuesto, recursos humanos, fijación de objetivos.
- 

NEGOCIACIONES COMERCIALES

- ▶ El partido de las negociaciones comerciales no solo se juega en las mesas operativas, sino también en los medios de prensa, en el lobby del hotel, en las actividades sociales, y los actores no solo son los negociadores, sino también los sectores privados involucrados, que incluso participan en los cuartos adjuntos, y hacen lobby con los funcionarios de su país y con los del otro país, e incluso se ponen de acuerdo con sus correlativos privados de otros países.

EVALUACIÓN DE RESULTADOS DE LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES

- ▶ No solo se trata de mirar como se comportan los flujos de comercio, sino también, el tema de las inversiones de una parte en la otra, además, esas inversiones generan empleo y mejorar la competencia interna.

EVALUACIÓN DE RESULTADOS DE LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES

- ▶ Los acuerdos comerciales son un instrumento, no van a resolver los problemas de un país, pues lo que hacen es crear oportunidades, pero el trabajo interno no debe ser abandonado por los Estados, que consisten en la creación de infraestructura, reducción de tarifas de servicios públicos, eliminación de trámites, desarrollo de políticas tributarias compatibles con el modelo de desarrollo y reglas de competencia.
- 

EXCEPCIONES DE LA OMC– art. XX

- ▶ Moral pública –a)
 - ▶ Protección salud y la vida de las personas de los animales o para proteger los vegetales–b)
 - ▶ Conservación de recursos naturales agotables, a condición de que tales medidas se apliquen conjuntamente con restricciones a la producción o al consumo nacionales– g)
- 

MATERIAS EXCLUIDAS DE LA OMC

- ▶ LA MATERIA LABORAL -OIT.
 - ▶ LA MATERIAL AMBIENTAL.
- 

Procedimiento casos

- ▶ El objetivo del procedimiento de solución de controversias es obtener no un triunfo jurídico sino un entendimiento.
 - ▶ Siempre el objetivo es restablecer los flujos comerciales, el restablecimiento de las listas de concesión.
- 

Procedimiento casos

- ▶ Pero si no hay un arreglo entonces se activa el procedimiento de solución de controversias.
 - ▶ Primero ante el Órgano de Solución de Controversias y luego ante el Órgano de apelación.
- 

Procedimiento casos

- ▶ Firme la resolución, si el país sigue incumplimiento con sus obligaciones ante la OMC, entonces se acude a un PANEL arbitral para determinar el nivel de la retorsiones comerciales, que consiste en la anulación de concesiones, no necesariamente en el sector que ha incumplido, sino que se puede aplicar a cualquier sector económico del país que incumple.

Procedimiento casos: consenso negativo

- ▶ Muy importante el cambio ocurrió en 1995, pues antes las resoluciones eran de tipo moral, pues nunca se adoptaban, pero a partir de esa fecha, se cambio el tipo de consenso.
- ▶ Ante las decisiones se adoptaban solo si había consenso, por lo que el que perdía siempre se iba a oponer, pero en 1995 se estableció el consenso negativo, las resolución no se adoptan solo si todos se oponen.

Procedimiento casos

- ▶ Por ejemplo, EUA aplicó el sistema de carrusel en 1999 a la UE.
 - ▶ También Ecuador fue autorizado a aplicar retorsiones.
 - ▶ Pero aplicar estas anulación de concesiones se requiere tener un flujo importante de comercio con ese país.
- 

Procedimiento casos

- ▶ A pesar de lo anterior, el sistema funciona porque el no cumplir, implicaría pérdida de confianza en el sistema comercial, y esto perjudica a los países industrializados quienes son los que han impulsado la liberalización comercial.

Procedimiento casos

- ▶ El sistema de solución de controversias no solo es muy técnico sino que además ha permitido arreglos políticos.
 - ▶ Funciona incluso para países pequeños como Costa Rica que en 1995 ganó el caso de textiles frente a los EUA, quien se acogió a lo resuelto y cumplió.
- 

Procedimiento casos

- ▶ Pero el mejor ejemplo lo fue la guerra bananera, el contencioso más largo de la historia de solución de controversias de la OMC, que inició en 1993 y finalizó en dic. 2009.
- ▶ A pesar de la longevidad del conflicto, fue posible la finalización por la presión ejercida desde la OMC.

NORMAS SOBRE INOCUIDAD

- ▶ Acuerdo sobre la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias.
- ▶ Que afecten el comercio internacional o sea que no sean incompatibles con las disposiciones de este acuerdo, no deben restricciones encubiertas al comercio.

NORMAS SOBRE INOCUIDAD

- ▶ Las medidas deben ser NECESARIAS.
 - ▶ Basadas en principios científicos (art. 2.2)
 - ▶ No deben ser discriminatorias de manera arbitraria o injustificable entre Miembros con condiciones idénticas o similares, ni entre su propio territorio y de otros Miembros.
- 

NORMAS SOBRE INOCUIDAD

- ▶ Los países deben procurar armonizar sus legislaciones en relación con las normas, directrices o recomendaciones internacionales.
 - ▶ Pero se puede establecer un nivel superior de protección basados en una justificación científica.
 - ▶ Se crea un Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias para vigilar proceso armonización.
- 

NORMAS SOBRE INOCUIDAD

- ▶ Los países deben procurar armonizar sus legislaciones en relación con las normas, directrices o recomendaciones internacionales.
 - ▶ Pero se puede establecer un nivel superior de protección basados en una justificación científica.
 - ▶ Se crea un Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias para vigilar proceso armonización.
- 

NORMAS SOBRE INOCUIDAD

- ▶ Principio de equivalencia: los Miembros aceptarán como equivalentes las medidas de otros que comercien con el mismo producto, si el Miembro exportador demuestra objetivamente al Miembro importador que sus medidas logran el nivel adecuado de protección adecuado.
 - ▶ Se podrá tener acceso razonable para inspecciones, pruebas y demás procedimientos pertinentes.
- 

NORMAS SOBRE INOCUIDAD

- ▶ Evaluación de riesgo: teniendo en cuenta técnicas de evaluación del riesgo elaborado por organizaciones internacionales competentes.
- ▶ Testimonios científicos existentes, procesos y métodos de producción, muestreo y prueba, prevalencia de enfermedades o plagas concretas, existencia zona libres de plagas, condiciones ecológicas y ambientales, regímenes de cuarentena y otros.

NORMAS SOBRE INOCUIDAD

- ▶ Asuntos económicos: deben tenerse en cuenta el posible perjuicio por pérdida de producción, radicación o propagación de la plaga, costos control o erradicación en el territorio del Estado importador, y la relación costo eficacia de otros posibles métodos para limitar los riesgos.
 - ▶ Siempre se deberá optar por la solución técnica–económica que menos perjudique el comercio internacional.
- 

OMC y CODEX

- ▶ El Acuerdo sobre MSF establece que las normas, directrices y recomendaciones internacionales son:
 - ▶ En materia de inocuidad de alimentos son las establecidas por la Comisión del Codex Alimentarius (Órgano asesor mixto FAO–OMS) sobre aditivos alimentarios, residuos de medicamentos veterinarios y plaguicidas, contaminantes, métodos de análisis y muestreo, códigos y directrices sobre prácticas en materia de higiene.

OMC y otras oficinas

- ▶ En materia de sanidad ambiental y zoonosis las de la Oficina Internacional de Epizootias.
- ▶ En materia de preservación de vegetales la Secretaría de la Convención Internacional de Protección Fitosanitarias.

Obstáculos técnicos al comercio

- ▶ Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio.
 - ▶ Los Miembros de la OMC deben asegurarse que no se adopten o apliquen reglamentos técnicos que tengan por objeto o efecto crear obstáculos innecesarios al comercio internacional.
 - ▶ No deben restringir el comercio más de lo necesario para alcanzar un objetivo legítimo, teniendo en cuenta los riesgos de no alcanzarlo
- 

CASOS INOCUIDAD Y OTROS DE INTERES

- ▶ DS-26 COMUNIDADES EUROPEAS – MEDIDAS QUE AFECTAN A LA CARNE Y LOS PRODUCTOS CÁRNICOS (HORMONAS)
- ▶ DS245 Japón — Medidas que afectan a la importación de manzanas
- ▶ DS269 – CE trozos de pollo. Brasil –Tailandia.
- ▶ DS276. CANADA – MEDIDAS RELATIVAS A LAS EXPORTACIONES DE TRIGO Y AL TRATO APLICADO AL GRANO
- ▶ DS 287– Australia – Régimen de cuarentena aplicado a las importaciones.
- ▶ DS292, Comunidad Europea– Medidas que Afectan la Aprobación y Mercadeo de Productos de la Biotecnología.
- ▶ DS 381 Estados Unidos — Medidas relativas a la importación, comercialización y venta de atún y productos de atún.

¡Muchas Gracias!