

ANUARIO DE DERECHO INTERNACIONAL EN ESPAÑOL

2023

COORDINADOR:
PROF. DR. JULIO GONZÁLEZ-SORIA



**Anuario de Derecho
Internacional en
Español
2023**

001

AUTORES

Dr. Armando Alvares Garcia Jr

D. Luigi Capucci

Dr. Nicolas Carrillo Santarelli

Dr. Jorge Luis Collantes

D. Luis Enrique Ferrer Rojas

Dona Gema Gallardo Hazanas

Dona Vinca Lorena Garcia Curiel

Prof. Dr. Julio Gonzalez-Soria

Dr. James Graham

Dr. Enrique Hernandez Sierra

D. Jose Francisco Herrera Landini

Dona Mary Carlota Herrera Tortolero

Dra. Maria del Angel Iglesias Vazquez

Dr. Victor Genaro Jansen Ramirez

D. Jose Ignacio Juarez Garcia

Dona Velia Fernanda Marquez Rojas

Dona Mariana Mascorro Osorio

Dr. Orlando Mejia Herrera

Dona Maria Jose Menendez Arias

Dona Mariana da Silva Pinto Maia Gomes

D. Raul Quintero Uribe

Dona Nazareth Romero

D. Diego Ruiz Derrant

Dr. Jorge A. Sanchez Cordero

Dr. Francesco Seatzu

Dra. Maria Isabel Torres Cazorla

Dr. Ely Caetano Xavier Junior

COORDINADOR

Excmo. Prof. Dr. Julio González-Soria

Presidente ILA España

Académico Correspondiente de la Real Academia de Jurisprudencia y Legislación de España. Vicepresidente del Club Español e Iberoamericano del Arbitraje. Socio Director de González-Soria Abogados.

RESPONSABLE EJECUTIVO DEL ANUARIO

Dr. Javier González-Soria y Moreno de la Santa

Dr. en Derecho. Dr. en CCEE. Stanford SEP Certificate. MBA MA. CIA. Auditor ROAC.
Miembro del ICAM, ILA, CEA e ICTMM.
Socio de González-Soria Abogados.

RELACION DE TEMAS

Capítulos	Autores
1 LA OMC Y LOS PAISES EN DESARROLLO. REVISION CRITICA DE LAS BARRERAS ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS	Dr. Armando Alvares Garcia Jr
2 LAS MEDIDAS CAUTELARES DE LOS ARBITROS (desde La Reforma Cartabia, el Reglamento Corte Arbitraje Camara Comercio Milan y el transporte maritimo espanol	D. Luigi Capucci, Dona Gema Gallardo Hazanas, Dona Nazareth Romero
3 LA DECLARACION SOBRE LOS DERECHOS DE LOS CAMPESINOS Y DE OTRAS PERSONAS QUE TRABAJAN EN LAS ZONAS RURALES DESDE UNA PERSPECTIVA "BOTTOM-UP"	Dr. Nicolas Carrillo Santarelli, Dr. Francesco Seatzu
4 LA JURISDICCION UNIVERSAL ANTE CRIMENES INTERNACIONALES: LA DIFICULTAD EN LA DELIMITACION DE SU ALCANCE, LA OPINION DE LOS ESTADOS EN EL 2022 Y LAS LIMITACIONES A SU EJERCICIO	Dr. Jorge Luis Collantes
5 APROXIMACION A LAS REPERCUSIONES JURIDICAS DE LA GUERRA CONTRA EL TERRORISMO	D. Luis Enrique Ferrer Rojas
6 LA APLICACION EXTRATERRITORIAL DE LOS DERECHOS HUMANOS	Dona Vinca Lorena Garcia Curiel, D. Jose Ignacio Juarez Garcia, Dona Velia Fernanda Marquez Rojas, Dona Mariana Mascorro Osorio, D. Raul Quintero Uribe, D. Diego Ruiz Derrant
7 LA INCOMPATIBILIDAD CON EL ORDEN PUBLICO COMO CAUSA DE DENEGACION DEL EXEQUATUR DE LAUDOS EXTRANJEROS	Dr. Julio Gonzalez-Soria
8 EL NEODUALISMO EN AMERICA LATINA	Dr. James Graham
9 LAS NORMAS DE IUS COGENS: SU ORIGEN Y EVOLUCION A TRAVES DE	Dr. Enrique Hernandez Sierra

CAPÍTULOS

Anuario de Derecho
Internacional en Español
de la International Law
Association

2023

CAPÍTULO 1

LA OMC Y LOS PAÍSES EN DESARROLLO. REVISIÓN CRÍTICA DE LAS BARRERAS ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS

DR. ARMANDO ALVARES-GARCIA JUNIOR

Abogado. Doctor en Derecho y doctor en Ciencias Políticas/Relaciones Internacionales. Masteres en Economía Política y Economía Internacional. Profesor de Derecho Internacional Público, Derecho del Comercio Internacional, Contratación Pública Internacional, Medios de Pago y Financiación en el Comercio Internacional y Arbitraje Comercial Internacional en la Facultad de Derecho de la Universidad Internacional de La Rioja. Correo electrónico: armando.alvares@unir.net. Orcid: 00226-2542-5950-978X. Research ID: P-6924-2015. Expresidente de los Grupos de Interés Privado International Law y Teaching International Law y exvicepresidente del Grupo Anti-Corruption Law en la American Society of International Law. Autor de diversos libros, capítulos de libros y artículos científicos publicados en diferentes países.

SUMARIO: 1. INTRODUCCION. 2. BARRERAS COMERCIALES Y PAISES EN DESARROLLO. 3. BARRERAS ARANCELARIAS. 3.1. Los picos arancelarios. 3.2. Las escaladas arancelarias. 3.3. Ingresos fiscales. 3.4. Competencia desleal. 3.5. Diversificación económica. 4. BARRERAS NO ARANCELARIAS. 4.1. Normas y Regulaciones Técnicas. 4.2. Licencias de Importación y Exportación. 4.3. Restricciones Cuantitativas (Cuotas). 4.4. Prohibiciones de Importación o Exportación. 4.5. Subsidios a la Exportación. 4.6. Normas de Contenido Local. 4.7. Inspecciones y Procedimientos Aduaneros, 4.8 Políticas de Compras del Gobierno. 4.9. Regulaciones Sanitarias y Fitosanitarias. 4.10. Barreras Voluntarias a la Exportación, 4.11. Barreras de Idioma y Etiquetado. 4.12 Barreras de Monetarias y Financieras. 4.13 Limitaciones operacionales. 4.14 Restricciones Políticas y Económicas. 4.15. Propiedad Intelectual. 5. CONCLUSIONES

1. INTRODUCCIÓN

La Organización Mundial del Comercio (OMC) desempeña un papel crucial en la regulación y facilitación del comercio internacional, proporcionando un marco de normas, principios y procedimientos que facilita las transacciones y la resolución de conflictos comerciales. Sin embargo, la integración y participación efectiva de los países en desarrollo en la economía global, y su capacidad para beneficiarse del comercio internacional, siguen siendo desafíos significativos. A pesar de los esfuerzos de la entidad y de otras organizaciones internacionales para apoyar el desarrollo y la integración económica de estos países, las barreras estructurales, las asimetrías en la capacidad de negociación y las limitaciones en la infraestructura comercial y productiva tienden a limitar sus oportunidades y beneficios en ese ámbito¹.

La elección de este tema para el II Anuario ILA de Derecho Internacional radica en la importancia del comercio internacional para el desarrollo económico y social de los países en vías de industrialización². A pesar de sus desafíos³ (como, por ejemplo, la desigualdad económica y social, el impacto sobre el medioambiente y la explotación laboral), la integración económica, tanto regional como mundial, ofrece significativas oportunidades para el crecimiento y mejora de las condiciones de vida en esos países (aumento del comercio, especialización y eficiencia, acceso a mercados, inversión extranjera directa, diversificación de riesgo, beneficios al consumidor, estímulo a la competencia, cooperación política y cultural, reducción de conflictos

¹ International Regulatory Co-operation. The Role of International Organisations in Fostering Better Rules of Globalization. OECD. DOI 10.1787/9789264244047-en. Localizado en https://www.oecd-ilibrary.org/governance/international-regulatory-co-operation_9789264244047-en

² De un modo general, se puede afirmar que los países en desarrollo son aquellos que están en una fase intermedia de progreso económico y social. No alcanzan aún los estándares de los países desarrollados en términos de ingreso per cápita, salud y educación, pero están en un proceso activo de mejora y crecimiento. Suelen tener una mayor dependencia de la agricultura y están en proceso de industrialización y urbanización, aunque pueden enfrentar cierta inestabilidad política o económica. Por otro lado, los países desarrollados tienen economías avanzadas, con infraestructuras robustas y sistemas educativos y de salud de alta calidad. Su estabilidad política y económica suele ser buena, lo que les permite mantener altos estándares de vida con economías diversificadas, con predominancia de los sectores de servicios y tecnología. Finalmente, los países menos adelantados representan a aquellos con desafíos extremadamente severos en desarrollo. Reconocidos por la ONU por su vulnerabilidad, tienen ingresos muy bajos, limitaciones estructurales graves y enfrentan amenazas constantes como desastres naturales, conflictos y enfermedades.

³ World Development Report 2020: Trading for Development in the Age of Global Value Chains. Washington, DC: World Bank. Localizado en <http://hdl.handle.net/10986/32437>.

-debido a la dependencia económica mutua-, impulso al desarrollo sostenible, etc.)⁴. La literatura jurídica sobre cómo la OMC puede facilitar la integración de los países en desarrollo en la economía mundial es aún muy escasa y merece mayor atención por parte de los estudiosos del Derecho Internacional.

2. BARRERAS COMERCIALES Y PAÍSES EN DESARROLLO

Las barreras (u obstáculos) comerciales constituyen un tema crucial para los países en desarrollo en el marco del sistema multilateral de comercio. En un documento reciente (Informe sobre barreras y medidas facilitadoras del comercio 2021)⁵, la OMC señaló expresamente que las medidas restrictivas y distorsionadoras existentes en el ámbito de la política comercial impactan de manera desproporcionada en estos países, mermando su capacidad para aprovechar al máximo las ventajas del comercio mundial. Los expertos de las Naciones Unidas también han llegado a una posición similar (Conferencia de las Naciones sobre Comercio y Desarrollo (Informe de la Reunión Multianual de Expertos sobre Comercio, Servicios y Desarrollo acerca de su noveno período de sesiones, 2022)⁶.

A pesar del loable esfuerzo de la actual Directora General de la OMC, la Sra. Okonjo-Iweala, por mejorar la participación equitativa de los países en desarrollo en la economía global, la revisión y efectiva implementación de políticas comerciales -tanto arancelarias como no arancelarias- favorables a esos países representa un reto gigantesco. Esto se debe, en gran parte, a la falta de un verdadero interés por parte de las naciones desarrolladas en abrir sus mercados a los productos de los países en vías de desarrollo, sobre todo en periodos de crisis económica o inestabilidad.

En estos contextos críticos, los países desarrollados alegan con frecuencia que enfrentan riesgos de competencia desleal y *dumping*

⁴ Global trade in 2023. What's driving reglobalization? Chatham House. Marianne Schneider-Petsinger, 2023, DOI: 10.55317/9781784135560. Localizado en <https://www.chathamhouse.org/2023/01/global-trade-2023/new-era-reglobalization>

⁵ World Trade Organization. Annual report. Localizado en [https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?MetaCollection=WTO&SymbolList="WT%2fTPR%2fOV%2f25"+OR+"WT%2fTPR%2fOV%2f25%2f"*&Language=ENGLISH&SearchPage=FE_S_S001&languageUIChanged=true#](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?MetaCollection=WTO&SymbolList=)

⁶ Junta de Comercio y Desarrollo. Comisión de Comercio y Desarrollo. Reunión Multianual de Expertos sobre Comercio, Servicios y Desarrollo. Noveno período de sesiones, Ginebra, 4 a 6 de julio de 2022. TD/B/C.I/MEM.4/27, 8 de agosto de 2022. Localizado en https://unctad.org/system/files/official-document/c1mem4d27_es.pdf

social, debido a los bajos salarios y las precarias condiciones laborales existentes en los países en desarrollo. También apuntan a la falta de compromiso con estándares medioambientales como una razón para limitar el acceso a sus mercados⁷. No obstante, esta postura obvia un problema estructural: las reglas comerciales actuales se han diseñado en gran medida a favor de las naciones más ricas, sin tener en cuenta las realidades y necesidades específicas de los países en desarrollo. Es aquí donde deberían entrar en juego las disposiciones especiales y diferenciadas que favorezcan a estos últimos, orientándose hacia sectores en los que los países en desarrollo tienen ventajas comparativas, como la agricultura y las manufacturas de bajo costo. La piedra en el camino es que la incorporación de tales medidas en acuerdos comerciales implicaría una reconfiguración del sistema de comercio global tal y como lo conocemos, algo que los miembros más poderosos de la OMC son reacios a aceptar. En este sentido, se plantea un dilema ético: ¿hasta qué punto los países desarrollados están realmente dispuestos a renunciar a una parte de sus privilegios para facilitar una globalización más justa e inclusiva?

De cualquier modo, no bastaría revisar y equilibrar las normas comerciales, algo muy complejo y de difícil concreción, sino que la OMC también debería impulsar incesantemente la transferencia de tecnología y conocimientos hacia los países en vías de desarrollo. Este enfoque formaría parte de una estrategia más amplia orientada a su integración económica global. Para llevar a cabo esta visión, sería necesario establecer una colaboración más estrecha con otras entidades internacionales, como la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI). En nuestro modo de ver, estas alianzas deberían concretarse en programas de desarrollo económico holísticos, centrados en la construcción de capacidades, la mejora de infraestructuras y el fomento de la inversión en sectores clave. De esta manera, no sólo se facilitaría a los países en vías de desarrollo el acceso a los mercados globales, sino que también se les dotaría de las herramientas necesarias para competir de manera efectiva. La OMC tendría que asumir un papel de liderazgo en la coordinación de estas iniciativas interinstitucionales para intentar asegurar que las políticas comerciales se integren de forma coherente en un enfoque más amplio,

⁷ RED 2021. Caminos para la integración. Facilitación del comercio, infraestructura y cadenas globales de valor. Banco de Desarrollo de América Latina. Reporte de Economía y Desarrollo, 2021. Localizado en <https://scioteca.caf.com/handle/123456789/1823>

cuyo objetivo último sea el desarrollo económico sostenible de todos sus miembros. En este sentido, es crucial que la entidad también preste atención a aspectos como la sostenibilidad medioambiental y la equidad social, garantizando que el crecimiento económico beneficiará a todos los sectores de la sociedad.

El desánimo y la desconfianza que sienten los países en desarrollo hacia las grandes instituciones supranacionales, especialmente la OMC y el FMI, han propiciado nuevas y diversas iniciativas de realineamiento internacional. Un ejemplo ilustrativo es la reciente decisión tomada al final de agosto de 2023 durante la XV Cumbre de los BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica) de incorporar a seis nuevos miembros -de los 30 interesados en unirse al bloque- a partir de enero de 2024: Arabia Saudita, Argentina, Egipto, Emiratos Árabes Unidos, Etiopía e Irán.

Esta ampliación tiene como propósito, en un primer momento, el fortalecimiento de la influencia geopolítica del grupo, y, en un segundo, el establecimiento de las bases fundamentales para una transformación profunda del sistema financiero internacional, asentada desde hace décadas, en su mayor parte, sobre el dólar estadounidense como divisa de reserva global. De hecho, los BRICS están explorando la posibilidad de efectuar su comercio en una moneda diferente, posiblemente el yuan chino⁸.

Este realineamiento conlleva a una colaboración más estrecha en ámbitos como la tecnología, la energía (los miembros del grupo sumarían el 42% de la oferta mundial de crudo, consolidando así los acuerdos previamente alcanzados en el marco de la OPEP+)⁹ y el desarrollo sostenible. Los países que se incorporen a partir del 1 de enero de 2024 tendrán la oportunidad de acceder a mercados más amplios, y a la vez más acogedores, menos hostiles, lo cual impulsará proyectos de infraestructura colaborativos. Esta dinámica, a su vez, estimulará sus economías locales e incrementará el número de países interesados en unirse al bloque, como podría ser el caso de Turquía. Por

⁸ Zharikov, Mikhail Vyacheslavovich. "Digital Money Options for the BRICS". *International Journal of Financial Studies*, vol 11, nº 1 (2023): 42-65.

⁹ El Economista, edición de 24 de agosto de 2023. "Los BRICS suman seis nuevos países y ya controlan el 42% de la oferta mundial de crudo". Localizado en <https://www.eleconomista.es/mercados-cotizaciones/noticias/12417818/08/23/los-brics-suman-seis-nuevos-paises-y-ya-controlan-el-42-de-la-oferta-mundial-de-crudo.html>

esta razón el eje principal del grupo ampliado será el pragmatismo en las relaciones internacionales. El plan ideológico que une a todos sus miembros, actuales y futuros, es la imperiosa voluntad de ocupar un espacio mayor en un renovado sistema financiero y comercial internacional.

Sin embargo, la inclusión de nuevos miembros también plantea retos significativos, como la necesidad de equilibrar agendas políticas y económicas diversas. Un ejemplo particularmente delicado es el trabajo diplomático requerido para mitigar las rivalidades existentes, tanto entre miembros actuales del bloque, como China e India¹⁰, como entre los nuevos incorporados a partir de enero de 2024, es decir, Irán y Arabia Saudita¹¹. Otro desafío será asegurar que las decisiones del grupo sean verdaderamente representativas y equitativas. En nuestro modo de ver, este aspecto tendría que abordarse mediante: 1. la implementación de mecanismos de votación ponderada; 2. la creación de comités especializados y 3. el establecimiento de una presidencia rotativa que permita a diferentes países liderar el bloque en distintos periodos. Por último, no se debe ignorar la influencia externa, especialmente la de las grandes potencias y organizaciones internacionales, en las dinámicas del bloque, tanto el actual como el renovado y ampliado a partir de enero de 2024. Mantener una posición cohesiva y coherente ante presiones externas será crucial para la consolidación y el éxito a largo plazo del grupo. No se trata de un bloque contra Occidente como se ha tildado en varios medios de comunicación occidentales, particularmente europeos, sino de un bloque cuyos miembros reivindican la reforma de instituciones supranacionales con capacidad decisoria que aún reflejan la sociedad internacional surgida al final de la Segunda Guerra Mundial. De hecho, todos sus miembros llevan muchos años solicitando una profunda remodelación de todo el sistema financiero y mercantil internacional, para albergar, con mayor peso que el que disponen hasta ahora, los nuevos actores internacionales. Al no encontrar eco sus reivindicaciones, se movilizan y adoptan medidas para crear sus propias dinámicas.

Sea con este bloque (BRICS) o con cualquier otro, el tema de las barreras comerciales siempre ha sido considerado esencial. Según su

¹⁰ Malik, Asad. "The Outlooks of India and China Interaction". *International Journal of Social Science Archives*, vol. 6, n° 1 (2023): 1-9.

¹¹ Nawaz, M., A. Amin; M. F. Ashgar. "Iran-Saudi Arabia Rapprochement: A Perspective of Neoclassical Realism". DOI 10.31703/girr.2023(VI-I).05. *Global International Relations Review*, vol 19, n° 2 (2023): 42-53.

naturaleza, estos obstáculos suelen ser agrupados en dos grandes categorías: arancelarios y no arancelarios.

3. BARRERAS ARANCELARIAS

Las barreras arancelarias al comercio son, esencialmente, impuestos o tarifas establecidos a bienes importados al cruzar las fronteras nacionales. Su aplicación varía en función de algunos principios jurídicos ampliamente acordados y reconocidos en la sociedad internacional:

1. El **Principio de Trato Nacional**, que establece que los bienes importados deben ser tratados de manera no menos favorable que los productos nacionales una vez que ingresan al mercado del país importador. En otras palabras, los aranceles no deben ser utilizados de manera discriminatoria para proteger la producción nacional¹².
2. El **Principio de la Nación Más Favorecida** (NMF): en el caso de que un país otorgue beneficios comerciales (reducciones arancelarias o cualquier otro trato favorable) a otro miembro en particular, entonces ese mismo país deberá extender automáticamente esos mismos beneficios a todos los demás miembros de la OMC (a menos que se haya acordado una excepción)¹³.
3. El **Principio de la Reducción de los Aranceles**, que tiene como objetivo fundamental abaratar el intercambio comercial y, con eso, promover la liberalización del comercio internacional. Desde el tiempo del GATT 1947, este propósito se logra a través de las denominadas rondas de negociaciones¹⁴.
4. El **Principio de la Valoración** (aranceles *Ad-Valorem* y Específicos): los aranceles *ad-valorem* se calculan como un porcentaje del valor del bien importado, mientras que los aranceles específicos se establecen como una cantidad fija por

¹² Hoekman, Bernard M.; Petros C. Mavroidis; Douglas R. Nelson. "Geopolitical competition, globalisation and WTO reform". *The World Economy*, vol. 46, n° 5 (2023): 1163-1188.

¹³ Sykes, Alan. *The Law and Economics of International Trade Agreements*. Edward Elgar Publishing (2023): 159-192.

¹⁴ Erokhin, Vasillii; Gao Tianming; Jean Vasile Andrei. *Contemporary Macroeconomics: New Global Disorder*. Springer Nature Singapore (2023): pp. 817-851

unidad de producto importado. Ambos constituyen uno de los ejes vertebradores del sistema multilateral de comercio¹⁵.

5. El **Principio de la Excepción**, también denominado **Principio de Salvaguardia** (o **Principio de la Adopción de Medidas de Salvaguardia**): aunque la OMC busca la reducción generalizada de los aranceles entre sus miembros, algunos países pueden -con la debida autorización de la entidad- aplicar medidas excepcionales, de salvaguardia temporales, para proteger a sus industrias nacionales en situaciones de crisis y/o vulnerabilidad. Estas medidas, naturalmente, deben estar justificadas y sujetas a ciertas condiciones para evitar su aplicación abusiva¹⁶.
6. El **Principio de la Diferenciación** (o **Principio de la Diferenciación entre Países Desarrollados y en Desarrollo**): los miembros de la OMC se clasifican en dos categorías principales: desarrollados y en desarrollo. Especialmente desde la Ronda Tokio del GATT 1947 (1973-1979), los países en desarrollo a menudo tienen mayor flexibilidad en la aplicación de aranceles y otros compromisos comerciales, debido a sus necesidades de desarrollo económico.
7. El Principio de Transparencia, que busca asegurar que los procesos y políticas comerciales, tanto de la entidad como de sus miembros, sean transparentes y predecibles, permitiendo así que los demás miembros y partes interesadas comprendan y tengan acceso a la información lo más completa posible sobre las políticas comerciales y las medidas que puedan afectar el comercio internacional¹⁷. Este principio se refleja en varios aspectos: 1. Notificación de Medidas¹⁸; 2. Revisión de Políticas

¹⁵ Kravchenko, Alexey; Anna Strutt; Chorthip Utoktham; Yann Duval. "New Price-based Bilateral Ad-valorem Equivalent Estimates of Non-tariff Measures". *Journal of Global Economic Analysis*, vol. 7, n° 2 (2022): 165-187

¹⁶ Sykes, Alan. *Op. cit.*: 285-323.

¹⁷ Wolfe, Robert. "Regulatory transparency, developing countries and the WTO". *World Trade Review*, vol 2, n° 2 (2003): 157-182.

¹⁸ Los países miembros están obligados a notificar a la OMC sobre sus políticas comerciales y medidas relacionadas con el comercio. Esto incluye información sobre aranceles, regulaciones, barreras técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias, entre otras. Estas notificaciones deben ser claras y accesibles para otros miembros.

Comerciales¹⁹; 3. Elaboración de Normas²⁰; 4. Procedimientos de Solución de Diferencias²¹; 5. Participación de las Partes Interesadas²². En conjunto, este principio busca prevenir la adopción de medidas comerciales secretas o discriminatorias, fomentar un ambiente de comercio más abierto y predecible, contribuir a la confianza mutua entre los miembros de la entidad y facilitar la resolución de disputas comerciales de manera justa y fundamentada.

De un modo general, la actual estructura normativa de la OMC presenta un dilema para los países en desarrollo: por un lado, la transparencia y la predictibilidad fomentadas por la entidad ofrecen un terreno más nivelado para competir en los mercados globales; pero por otro, las medidas de salvaguardia y los complejos requisitos para aplicar aranceles protectores obstaculizan la capacidad de estos países para proteger sus industrias vulnerables, incipientes o emergentes de la competencia extranjera. Habría que recordar el siguiente hecho: las reglas y las políticas de la entidad, desde el tiempo del GATT 1947, son, en gran parte, el resultado de las dinámicas de poder y las negociaciones entre las economías más grandes y desarrolladas. Los países en desarrollo a menudo carecen de recursos para navegar el sistema burocrático de la OMC, y la paralización del Órgano de Apelación²³ dificulta aún más la resolución de disputas.

Además de su función recaudatoria (algunos países dependen significativamente de los ingresos arancelarios, especialmente aquellos

¹⁹ Los miembros de la OMC participan en revisiones periódicas de sus políticas comerciales. Durante estas revisiones, otros miembros pueden hacer preguntas y comentar sobre las políticas del país bajo revisión (objetivando la promoción de la apertura y el entendimiento mutuo).

²⁰ En el área de regulaciones técnicas y medidas sanitarias y fitosanitarias, los países deben asegurarse de que sus regulaciones sean transparentes y estén basadas en evidencia científica. Su objetivo es evitar, o al menos minimizar, que las regulaciones sean utilizadas como barreras comerciales encubiertas.

²¹ Esos procedimientos fueron diseñados para ser transparentes, aunque la Administración Trump utilizó ciertos subterfugios para paralizar su órgano de apelaciones. Las disputas comerciales entre países se resuelven a través de un proceso estructurado y transparente.

²² La industria, la sociedad civil y otros actores relevantes en la elaboración y aplicación de políticas comerciales reivindican una participación transparente en todos los procesos y dinámicas en que participen.

²³ Pollack, Mark A. "International court curbing in Geneva: Lessons from the paralysis of the WTO Appellate Body". *Governance*, vol 36, n° 1 (2023): 23-39.

con una base impositiva limitada o que no cuentan con otros mecanismos efectivos de recaudación de impuestos), esas tarifas presentan una enorme importancia geopolítica, ya que actúan como barreras comerciales para proteger sectores nacionales vulnerables. También pueden servir como instrumentos diplomáticos sancionatorios (presión política y económica sobre otros Estados)²⁴, especialmente cuando están respaldados por resoluciones del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas. Estas sanciones generalmente tienen como objetivo cambiar un comportamiento específico o alcanzar ciertos objetivos políticos, económicos o de seguridad²⁵. Un uso distorsionado, pero igualmente posible, sería la de un país que, teniendo desacuerdos políticos o económicos con otro, imponga aranceles como forma de presión.

Los aranceles son el eje central de casi todas las negociaciones en acuerdos comerciales, tanto bilaterales como multilaterales. Para entender su importancia, basta con señalar que las elevadas tarifas arancelarias en mercados desarrollados dificultan la expansión de sectores clave para los países en vías de desarrollo, tales como la

²⁴ Olsen, Kim B. "Goeconomic diplomacy: reforming the instrumentalization of economic interdependencies and power" In *The Palgrave Handbook of Diplomatic Reform and Innovation* (eds. Hare, P.W.; Manfredi-Sanchez; J.L.; Weisbrode, K) Cham. Springer (2023): 649-671.

²⁵ Existen diversos propositos en este ambito: 1. Las sanciones economicas mediante aranceles pueden tener variados objetivos, como responder a violaciones de derechos humanos, actos de agresion, amenazas a la seguridad regional o global, o para presionar a un pais a cambiar una politica o comportamiento especifico; 2. Al imponer aranceles a ciertos bienes, se encarece su importacion, lo que puede tener un efecto adverso en la economia del pais sancionado. Esta accion busca ejercer presion sobre el pais en cuestion para que cambie su comportamiento (al imponer aranceles, el pais que impone las sanciones tambien puede verse afectado). En este sentido, si un pais impone aranceles a las importaciones de petroleo, el costo de la gasolina y otros derivados puede aumentar en su propio territorio; las sanciones son generalmente mas efectivas cuando son impuestas por un grupo de paises en lugar de un solo Estado. Las sanciones multilaterales, como las impuestas por la ONU o grupos regionales, tienen un impacto mas significativo en el pais sancionado que las sanciones unilaterales. Ademas, el pais o paises sancionados pueden responder imponiendo sus propios aranceles o tomando otras medidas en represalia. Esto puede llevar a una escalada y complicar aun mas las relaciones economicas y politicas. A nivel internacional, la imposicion de sanciones suele estar respaldada por resoluciones del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas. Sin embargo, a nivel nacional, la autoridad para implementar sanciones generalmente se basa en leyes especificas que otorgan al poder ejecutivo la facultad de actuar en respuesta a ciertos eventos o comportamientos. De cualquier forma, la sancion no puede ni debe ser permanente. De hecho, existen mecanismos de revision y el levantamiento de las sanciones, una vez que se hayan logrado los objetivos o cuando las circunstancias hayan cambiado, es habitual en el marco internacional.

agricultura y la industria textil²⁶. Esta situación genera una mayor inestabilidad económica y social. Tal coyuntura limita seriamente la capacidad de esos países en desarrollo para obtener todos los beneficios del comercio internacional, truncando no sólo su crecimiento económico sino también sus posibilidades de diversificar sus economías. Esta realidad entra en conflicto con los principios fundamentales de la OMC, que aboga por un sistema de comercio multilateral basado en la no discriminación y la igualdad de oportunidades. Por tanto, se hace imperativo, tanto desde una perspectiva ética como económica, revisar y reformar las políticas arancelarias con el objetivo de avanzar hacia un sistema comercial que sea verdaderamente inclusivo y equitativo.

Los principales problemas observados con los aranceles son los siguientes, en nuestro modo de ver:

3.1. Los picos arancelarios

Uno de los grandes problemas enfrentados por los países en desarrollo en el marco del sistema multilateral de comercio son los denominados “picos arancelarios” (imposición de aranceles desproporcionadamente elevados para productos específicos). Su establecimiento normalmente responde a intereses proteccionistas nacionales o regionales (en el caso de uniones aduaneras/mercados comunes). Aunque la Ronda Uruguay de la OMC llevó a la reducción de muchos aranceles, varios productos de exportación considerados claves para los países en desarrollo siguen enfrentando esas efectivas barreras comerciales²⁷. Este es el caso de los productos agrícolas. De hecho, la agricultura ha sido históricamente un sector donde se han mantenido picos arancelarios significativos. Esto ha ocurrido, por ejemplo, con el arroz (Japón han mantenido aranceles elevados para proteger a su industria arrocera) o el azúcar (la Unión Europea, en el pasado, ha mantenido aranceles elevados para el azúcar importado, con el propósito de proteger a sus productores locales)²⁸.

Los productos textiles y del vestido también se enfrentan a esos picos. Durante años, algunos tipos de ropa de algodón, lana y sintéticos

²⁶ Yanikkaya, Halit; Pinar Tat; Abdullah Altun. “Do Lower Tariff Rates Promote Global Value Chain Participation?”. *World Trade Review*, vol. XXII (2023): 1-19.

²⁷ Ababouch, Lahsen; Kim Anh Thi Nguyen; Marcio Castro de Souza; Jose Fernandez-Polanco. “Value chains and market access for aquaculture products”. *Journal of the World Aquaculture Society*, n° 71 (2023): 236-245.

²⁸ Sarma, Upasana. “An Analysis on the Agreement on Agriculture”. *Indian Journal of Integrated Research in Law*, vol. 3 (2023): 1-19.

importados tuvieron aranceles de dos dígitos en los Estados Unidos (ciertos tipos de suéteres y camisas podían enfrentar aranceles entre el 15% y 30%), notablemente más altos que el promedio arancelario general del país²⁹. Algo similar ha ocurrido en el ámbito de la Unión Europea. A pesar de tener un promedio arancelario general más bajo para muchos productos, ciertos artículos textiles y de vestimenta, como algunos tipos de ropa de cama y toallas, han enfrentado picos arancelarios en el mercado europeo³⁰. Canadá y Japón también practicaron picos arancelarios respecto a diversos productos. El primero con relación a una amplia gama de artículos de vestimenta (ciertos tipos de calzado y ropa exterior), especialmente aquellos de origen no preferencial (es decir, que no provenían de países con los que Canadá tenía acuerdos comerciales específicos). En lo que concierne a Japón, los picos fueron establecido para algunos tipos de tejidos de lana (especialmente la no cardada ni peinada y otros productos intermedios), tejidos sintéticos (incluidos aquellos hechos de filamentos), tejidos especiales (utilizados para aplicaciones técnicas o industriales) y productos de ropa y confecciones (particularmente aquellos considerados de lujo o de alta calidad)³¹.

Algunos productos de la pesca también estuvieron sometidos durante un largo período de tiempo a picos arancelarios: filetes de pescado congelados, camarones y langostinos (especialmente los preparados o conservados), conservas de pescado (atún enlatado, sardinas y anchoas), moluscos y crustáceos (almejas, mejillones, pulpos y cangrejos), productos procesados o con valor añadido (ahumados, salados, en conserva o preparados de alguna otra manera), bacalao, productos de salmón (fresco, congelado, ahumado), etc. Países como Estados Unidos lo hicieron para ciertos productos pesqueros importados de regiones con las que no tiene acuerdos de libre comercio, pero en el caso de la Unión Europea, su imposición ha sido establecida

²⁹ Chikhun, Liudmila; Igor Romanov. "Factors determining participation of developing countries in global value chains". *BRICS Journal of Economics*, vol 4, n° 2 (2023): 225-242.

³⁰ Barber, Catherine; Balachandiran Gowthaman; Jonathan Rose. *Stitched Up: How rich country protectionism in textiles and clothing trade prevents poverty alleviation*. Oxfam International (2004): 1-23.

³¹ Tanaka, Kiyoyasu; Takahiro Fukunishi. "Rules of origin and exports in developing economies: The case of garment products". *Journal of Asian Economics*, vol. 82 (2022): 101-114.

concretamente para proteger su industria pesquera³², lo mismo ocurriendo con relación a Japón y Corea del Sur³³. Por otro lado, Rusia muchas veces ha instituido picos arancelarios como respuesta a situaciones políticas o de mercado³⁴.

Muchos productos manufacturados (por ejemplo, ciertos tipos de calzado o de productos electrónicos) enfrentan picos arancelarios tanto en mercados de países desarrollados como en desarrollo. El argumento esgrimido es el mismo: la necesidad de protección de las industrias nacionales contra la competencia extranjera, particularmente la china³⁵. Existe una amplia variedad de productos afectados. En uno de los episodios más recientes y memorables (2018), puesto que ha constituido uno de los pilares de la guerra comercial entre los Estados Unidos y China³⁶, la administración Trump impuso aranceles del 25% al acero importado y del 10% al aluminio, citando preocupaciones de seguridad nacional³⁷. Aunque generalmente Estados Unidos tiene aranceles bajos en comparación con muchos otros países, en ocasiones, como parte de disputas comerciales o instrumento de presión económica, su gobierno eleva las alícuotas de ciertos productos (por ejemplo, artículos electrónicos, especialmente los procedentes de China).

La Unión Europea también ha aplicado picos arancelarios para los automóviles importados de países con los que no tiene acuerdos

³² Ababouch, Lahsen, Kim Anh Thi Nguyen, Marcio Castro de Souza, and Jose Fernandez-Polanco. *Op. cit.*

³³ Owusu-Apenten; Richard; Ernest Vieira. "Fish and Shellfish". In *Elementary Food Science* (eds. Richard Owusu-Apenten; Ernest R. Vieira). Cham. Springer (2022): 453-479.

³⁴ Miromanova, Anna. "Quantifying the trade-reducing effect of embargoes: firm-level evidence from Russia". *Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économie*, vol 13, n° 2 (2023): 235-254.

³⁵ Yanase, Akihiko; Masafumi Tsubuku. "Trade costs and free trade agreements: Implications for tariff complementarity and welfare". *International Review of Economics & Finance*, vol. 78 (2022): 23-37.

³⁶ Bulman, David. "Instinctive Commercial Peace Theorists? Interpreting American Views of the US-China Trade War". *Business and Politics*, vol. 24, n° 4 (2022): 430-462. En el final del mes de agosto se ha realizado una reunión de alto nivel entre representantes gubernamentales de Estados Unidos y China con el objetivo de mejorar las relaciones entre los dos países, que se encuentran en su punto más bajo en décadas.

³⁷ Fajgelbaum, Pablo D.; Amit K. Khandelwal. "The economic impacts of the US-China trade war". *Annual Review of Economics*, vol. 14 (2022): 205-228.

comerciales preferenciales. Bajo la bandera de la protección de la industria automotriz regional (Volkswagen, Renault, Fiat Chrysler, etc.), ha logrado que los automóviles producidos en sus Estados miembros fuesen más competitivos en términos de precio en comparación con los fabricados en otros países. En otro contexto, la Unión Europea también ha aplicado aranceles excepcionalmente elevados a los productos cerámicos provenientes de China bajo la alegación de *dumping* (la práctica de vender productos en un mercado extranjero a un precio inferior al costo de producción o al precio en el mercado nacional del país exportador)³⁸. En este caso, técnicamente, los picos son considerados aranceles compensatorios, cuyo propósito es igualar los precios de importación con los precios internos (o para contrarrestar el efecto negativo del *dumping* en su mercado interno).

Muchos otros países también aplicaron -o aplican- picos arancelarios, como India, Argentina o Brasil, por lo que se evidencia que esa herramienta es utilizada también por países en desarrollo. India, por ejemplo, ha incrementado y mantenido aranceles elevados para los automóviles y autopartes, con el propósito de proteger su industria automotriz doméstica, cuyo principal beneficiado ha sido el gigante industrial Tata Motors. Bajo el argumento de fomentar la producción local, su gobierno también incrementó los aranceles a varios productos electrónicos y electrodomésticos importados, crispando aún más su delicada relación con China, gran exportador de esos artículos. Con relación a Argentina, la aplicación de esos picos ha abarcado, entre otros, los productos electrónicos. En Brasil, algo similar, ya que el país ha tenido históricamente tarifas más altas para ciertos productos tecnológicos y de informática, en parte para fomentar la producción nacional³⁹.

Por último, existen varios ejemplos de la aplicación de picos arancelarios para productos cárnicos, con el propósito de favorecer a la industria nacional de la carne, limitar la competencia extranjera y estimular la producción local. Estados Unidos, por ejemplo, ha implementado en el pasado aranceles elevados sobre la importación de carne de res en un esfuerzo por proteger a los productores locales. En 2018, el gobierno estadounidense aplicó aranceles del 50% al 100% sobre las importaciones de este tipo de carne procedentes de la Unión

³⁸ Chimits, François. "What Do We Know About Chinese Industrial Subsidies?". *CEPII Policy Brief* 2023, vol. 42 (2023): 187-233.

³⁹ Gebre Borojo, Dinkneh; Jiang Yushi, Miao Miao; Yang Liu. "The impacts of trade policy uncertainty on trade flow of emerging economies and low-income developing countries". *Economic research-Ekonomska istraživanja*, vol 36, n° 1 (2023): 1055-1075.

Europea, Canadá y México, como parte de una disputa comercial. Los países más afectados fueron Irlanda y Dinamarca. Ese mismo año (2018), China, el mayor consumidor mundial de carne de cerdo, sufrió un devastador brote de peste porcina africana que aniquiló gran parte de su producción local. Para compensar la escasez, su gobierno redujo aranceles con el objetivo de aumentar sus importaciones de este tipo de carne. No obstante, en 2020, la dinámica cambió drásticamente: en medio de tensiones geopolíticas en el Pacífico, el gobierno chino impuso aranceles del 72% sobre las importaciones procedentes de Australia, uno de sus proveedores clave⁴⁰. Este acto no solo infligió un golpe considerable a la industria porcina australiana, sino que también exacerbó tensiones políticas preexistentes, demostrando cómo las complejidades de las rivalidades geopolíticas pueden atravesar y desestabilizar las cadenas de suministro globales. Lo que esto revela es que, para los países en desarrollo que buscan maximizar los beneficios del comercio internacional, las reglas del juego son intrínsecamente volátiles y están sujetas a factores que van más allá de la mera oferta y demanda. Aquí radica la paradoja: mientras que el comercio internacional ofrece oportunidades para el crecimiento y la diversificación económica, también expone a los países a una forma sutil pero penetrante de vulnerabilidad, en la que sus economías pueden quedar rehenes de las fluctuaciones políticas y económicas de las potencias globales.

La Unión Europea aplicó en el pasado aranceles elevados sobre la importación de carne de pollo, en un intento de proteger a sus productores locales y, presuntamente, asegurar que sus estándares de calidad y seguridad alimentaria fuesen cumplidos. Uno de los episodios más conocidos, que generó un importante conflicto diplomático, fue el establecimiento en el año 2019 de aranceles antidumping a las importaciones de carne de pollo deshuesada y separada de Brasil, país entonces acusado por la Comisión Europea de realizar prácticas comerciales desleales en este sector⁴¹.

A su vez, India, país con una fuerte tradición vegetariana, impuso aranceles elevados a la importación de varios tipos de carne, incluida la

⁴⁰ Zhou, Fangyin. "China-Australia Relations and China's Policy Choices toward Australia". *China Review*, vol. 23, n° 1 (2023): 213-242.

⁴¹ Grytz, Vera Kanas; Isabelle Ruiz Guero. "The Use of International Trade Mechanisms by the Brazilian Agribusiness". *Global Trade and Customs Journal*, vol. 18, n° 1 (2023): 63-75.

de ovino. Su propósito era doble. Por un lado, proteger los intereses de los productores locales, mayoritariamente hindúes y, por otro, desalentar su consumo por parte de los ciudadanos no hinduistas. Australia y Nueva Zelanda, importantes exportadores de carne de ovino, fueron los países más perjudicados en esa dinámica⁴².

La imposición de picos arancelarios no es simplemente un asunto técnico dentro de las normativas de la OMC; es una estrategia sumamente contundente que tiene un profundo impacto en el escenario global, especialmente para los países en desarrollo. Esta práctica, que se disfraza de legalidad, en realidad socava las reglas de juego equitativas y perpetúa una asimetría económica que se arraiga en el mismo núcleo del sistema de comercio internacional.

Los países desarrollados y en desarrollo implementan estos altos aranceles en sectores que consideran estratégicos o sensibles, pero el costo que pagan estos últimos es desproporcionadamente elevado. Los países más ricos con frecuencia limitan el acceso a mercados de alta renta para los productos en los cuales los países más pobres tienen ventajas comparativas. Este cerco arancelario resulta en un doble golpe para estas naciones: no solo se ven privadas de los mercados donde podrían competir de manera más efectiva, sino que esta limitación también erosiona sus oportunidades para un crecimiento económico sostenible. Este problema es aún más insidioso de lo que parece a simple vista. La imposición de picos arancelarios es como una “puerta cerrada” que no solo guarda los tesoros de las economías desarrolladas, sino que también atrapa a los países en desarrollo en un ciclo de pobreza y dependencia⁴³, pues impulsan economías monoproductoras o especializadas en sectores de baja tecnología y bajo valor añadido. Se les niega la oportunidad de diversificarse y de ascender en la cadena de valor global.

La innovación y el desarrollo del capital humano, que son la esencia misma de cualquier estrategia de desarrollo a largo plazo, son desincentivados en un ambiente en el cual las inversiones en esos ámbitos parecen destinadas a no rendir frutos. La agricultura es un caso ejemplar de cómo la imposición de aranceles en productos

⁴² de Oliveira, Luciana Maria Brassolatti. “Improvement of the WTO Dispute Settlement System Effectiveness and the Monetary Compensation”. *Revista Justiça do Direito*, vol. 37, n° 1 (2023): 36-89.

⁴³ Acharya, Rajat. “Discontent and Political Resistance to Tariff Reform”. In *International Trade, Economic Development and National Welfare* (eds. Kausik Gupta, Jayanta Kumar Dwibedi), Routledge. (2023): 36-54.

primarios fomenta la dependencia en los países en desarrollo: se les obliga a competir en un mercado global donde las cartas ya están marcadas, perpetuando un estado de vulnerabilidad y limitando sus opciones para diversificar sus economías. En última instancia, estos picos arancelarios no son solo una táctica económica, sino un verdadero instrumento de poder que refuerza estructuras económicas globales desiguales y crea barreras casi insuperables para los países en desarrollo. En este escenario, la libre competencia se convierte en un mito y la globalización, lejos de ser un fenómeno equilibrador, actúa como un mecanismo que agranda la brecha entre las naciones ricas y pobres. Así, mientras que la OMC y otras instituciones internacionales pueden alegar un compromiso con el comercio justo y equitativo, los picos arancelarios se erigen como testamento de las verdaderas dinámicas de poder que subyacen en el sistema de comercio global. Hasta que no se aborde esta cuestión de forma efectiva, el ideal de un mercado global verdaderamente inclusivo y equitativo seguirá siendo una quimera.

3.2. Las escaladas arancelarias

La escalada arancelaria representa uno de los mecanismos más sutiles, pero a la vez más perniciosos, del sistema económico internacional, particularmente en lo que respecta al desarrollo económico de las naciones en vías de industrialización. Bajo la aparente simplicidad de un sistema de aranceles que varía según el grado de procesamiento de un producto, se esconde una compleja estructura de incentivos que desfavorece sistemáticamente a los países en desarrollo⁴⁴. Para entender la profundidad de este problema, es vital reconocer que la exportación de productos procesados es una de las vías más efectivas para la acumulación de capital, el fomento de la innovación y el crecimiento económico sostenible⁴⁵. Sin embargo, el sistema de escalada arancelaria establece un obstáculo significativo para que estos países puedan añadir valor a sus materias primas, pues al hacerlo, los productos resultantes se enfrentan a aranceles más altos en los mercados internacionales. Este fenómeno no solo limita el potencial de crecimiento industrial de los países en desarrollo, sino que también contribuye al mantenimiento de un orden económico internacional

⁴⁴ Kreuter, Helena; Massimo Riccaboni. "The impact of import tariffs on GDP and consumer welfare: A production network approach". *Economic Modelling*, vol. 18, n° 1 (2023): 306-374.

⁴⁵ Muhamediyeva, D. T. "Forecasting export options for fruit and vegetable products". In *AIP Conference Proceedings*, vol. 277, n° 1. AIP Publishing (2023): 147-202.

asimétrico. A medida que los países desarrollados aplican aranceles más bajos a las materias primas y más altos a los productos procesados, refuerzan una forma de dependencia económica que impide que los países en desarrollo asciendan en la cadena de valor global. En efecto, los países ricos mantienen un control casi monopolístico sobre las industrias de alto valor añadido, mientras relegan a los países pobres al papel de proveedores de materias primas.

Esta barrera tiene implicaciones políticas y sociales de gran alcance. Los países en desarrollo se encuentran a menudo en una posición más débil para negociar acuerdos comerciales y son más susceptibles a las presiones económicas y políticas ejercidas por las potencias globales. Esta dinámica perpetúa un ciclo de pobreza y desigualdad, y fortalece las estructuras de poder existentes en el ámbito global. En el panorama más amplio del comercio internacional, la escalada arancelaria se erige como un lastre que desincentiva la eficiencia y la optimización del recurso más importante que cualquier país posee: su capital humano. Si un país está limitado a exportar solo materias primas, se desperdicia la creatividad, la innovación y la energía de su gente, quienes podrían estar produciendo bienes y servicios más complejos y de mayor valor añadido.

Para contrarrestar estos efectos, una revisión profunda de los sistemas arancelarios globales es indispensable. Es necesario crear un nuevo paradigma en el que los países en desarrollo puedan acceder de manera justa a los mercados internacionales, para que la economía global sea no solo más robusta, sino también más equitativa. No basta rediseñar las reglas para un sistema de comercio más transparente y justo, sino estimular con rotundidad un amplio número de iniciativas de desarrollo que fomenten la industrialización y diversificación en los países más vulnerables.

La OMC tiene un papel crucial en la conformación de las políticas y regulaciones comerciales a nivel global. Dada su influencia, podría adoptar varias estrategias para abordar el problema de la escalada arancelaria que afecta desfavorablemente a los países en desarrollo. Por mi experiencia, este obstáculo comercial podría ser minimizado mediante la adopción de algunas iniciativas, todas de difícil aplicación,

como la revisión de aranceles⁴⁶, las iniciativas para el desarrollo⁴⁷; los acuerdos de libre comercio⁴⁸; la impulsión de la transparencia a través de mecanismos de monitoreo y rendición de cuentas⁴⁹; la creación de foros específicos para el diálogo entre países desarrollados y en desarrollo⁵⁰; el impulso a la concienciación⁵¹; el refuerzo del mecanismo de resolución de disputas⁵², etc. Falta una mayor proactividad de la OMC para enfrentar la cuestión de la escalada arancelaria. La adopción de al menos una de las medidas propuestas contribuiría favorablemente a los países en desarrollo a mejorar sus economías, por un lado, y a crear un sistema de comercio global más justo y equitativo, por otro. Es un imperativo moral y económico abordar este problema para asegurar que los beneficios del comercio internacional se distribuyan de manera más equitativa entre todos los miembros de la entidad. No es justo que los países en desarrollo queden relegados a ser meros proveedores de materias primas.

3.3. Ingresos fiscales

En el mundo globalizado en el que vivimos, las tarifas aduaneras representan para muchos países en desarrollo no solo un recurso

⁴⁶ Una de las medidas más directas sería instar a los países miembros a revisar sus sistemas arancelarios con un enfoque en reducir o eliminar la escalada arancelaria. Aunque complejo, técnicamente esto podría realizarse a través de rondas de negociaciones específicas centradas en esta problemática.

⁴⁷ Nos referimos, esencialmente, a la creación o potenciación de iniciativas que apoyen el desarrollo industrial de países en desventaja económica: asistencia técnica, formación y acceso a tecnologías que permitan una mejor inserción en la cadena global de valor.

⁴⁸ Fomentar acuerdos de libre comercio que contemplen el acceso preferente en los mercados de los países desarrollados de productos con valor añadido procedentes de los países en desarrollo.

⁴⁹ La OMC podría establecer un mecanismo de monitoreo y rendición de cuentas para seguir la evolución de la escalada arancelaria y su impacto sobre los países en desarrollo. Este mecanismo también serviría para identificar y sancionar a los países que no cumplan con los compromisos acordados.

⁵⁰ Su propósito sería facilitar una mejor comprensión de la problemática de la escalada y fomentar la cooperación entre los países y los sectores involucrados. Estos foros, incluso, podrían constituirse en espacios donde compartir mejores prácticas, estudios de caso y estrategias para superar esta barrera comercial.

⁵¹ Cursos y otras actividades celebradas con el objetivo de educar y concienciar sobre los efectos perjudiciales de la escalada arancelaria, tanto a nivel gubernamental como de la sociedad civil en general.

⁵² Podrían incluir, específicamente, cuestiones relacionadas con la escalada arancelaria, otorgando a los países en desarrollo una vía más efectiva para reclamar prácticas comerciales injustas.

financiero, sino también una herramienta política y económica de considerable importancia. Estas tarifas funcionan como una doble barrera: por un lado, protegen a las industrias locales de la competencia externa, y por otro, generan ingresos fiscales que suelen ser esenciales para el funcionamiento del Estado⁵³. Reducir estas tarifas es una decisión compleja que va más allá del simple análisis numérico de ingresos y gastos. Cuando se disminuyen las tarifas sin identificar alternativas de ingreso, el país en cuestión se arriesga a enfrentar serios problemas fiscales. Esto puede traducirse en recortes en áreas críticas como la educación, la salud y la infraestructura, generando un ciclo de deterioro que puede tener efectos a largo plazo en el desarrollo sostenible del país.

Pero más allá del aspecto fiscal, la reducción de tarifas también plantea el desafío de cómo integrar eficazmente a estos países en la economía internacional. Aquí es donde entra en juego el difícil equilibrio entre la apertura y la protección. Abrir las puertas al comercio internacional sin las condiciones apropiadas puede resultar en la “inundación” del mercado local con productos extranjeros, lo que podría aniquilar industrias locales enteras que no pueden competir en precio o calidad. Esto, a su vez, podría llevar a un aumento del desempleo y la desigualdad social.

Al incorporarse en el sistema comercial global, los países en desarrollo se someten a las dinámicas de poder que se reflejan en las normativas internacionales, en las fluctuaciones de precios de los bienes básicos y en las presiones competitivas, entre otras variables que suelen poner en desventaja a esos países⁵⁴. Para maximizar los beneficios del comercio internacional, es crucial que estos países puedan diversificar sus economías y crear fuentes alternativas de ingresos antes de reducir significativamente las tarifas. Sin embargo, la solución no es sencilla, ya que las inversiones en tecnología, el fortalecimiento de sectores emergentes, o incluso la búsqueda de acuerdos comerciales más equitativos que incluyan cláusulas de protección para industrias clave exigen un enorme esfuerzo político con resultados demorados e inciertos.

⁵³ Lymer, Andy. “Tax and the social policy landscape”. In *Taxation and Social Policy* (eds. Andy Lymer; Margaret May; Adrian Sinfield). Policy Press (2023): 23-45.

⁵⁴ Hoekman, Bernard. “Global trade governance”. In *International organization and global governance* (eds. Thomas G. Weiss; Rorden Wilkinson). Routledge (2023): 644-657.

Considero esencial considerar también el diseño de políticas fiscales menos dependientes de los ingresos por tarifas. Para eso, las reformas tributarias -un tema pendiente en los países en desarrollo- deberían apuntar a la acumulación de capital y a la renta, y no solamente al consumo. Este tipo de enfoque requiere un esfuerzo gubernamental sostenido y el apoyo de organizaciones internacionales, tanto en términos financieros como técnicos.

En última instancia, la inserción de países en desarrollo en la economía global es una operación delicada que requiere una visión a largo plazo, planificación cuidadosa y una fuerte voluntad política. Reducir las tarifas sin tener en cuenta estos elementos podría no solo amenazar la estabilidad fiscal, sino también sabotear las perspectivas de desarrollo sostenible y equitativo de estas naciones.

3.4. Competencia desleal

La cuestión de las barreras arancelarias y los subsidios es uno de los puntos más cruciales y controvertidos en el diálogo internacional sobre comercio y desarrollo económico. Los países en desarrollo, que buscan encontrar su lugar en una economía global interconectada, a menudo se enfrentan a un doble estándar. Se les insta a abrir sus mercados, reducir sus tarifas y liberalizar sus economías, argumentando que el libre comercio es una fuerza democratizadora que beneficia a todos los participantes. No obstante, los mismos países desarrollados que promueven estas políticas protegen sus propios sectores, como la agricultura, a través de generosos subsidios y aranceles altos que distorsionan el comercio⁵⁵.

Este doble rasero no solo socava la confianza en las instituciones internacionales, sino que también coloca a los productores de países en desarrollo en una posición extremadamente desventajosa. Los subsidios en los países desarrollados pueden llevar a la sobreproducción de ciertos bienes, como alimentos, que luego son exportados a precios artificialmente bajos. Los productores locales en los países en desarrollo no pueden competir contra estos precios y, como resultado, se ven marginados en sus propios mercados. Esto tiene un efecto devastador

⁵⁵ Tajoli, Lucia; Davide Tentori. "Falling into pieces. The EU in the puzzle of global trade". *ISPI Policy Papers* (2023): 1-39.

en las comunidades locales, donde la agricultura es a menudo la principal fuente de empleo e ingresos⁵⁶.

La OMC, que debería funcionar como un árbitro imparcial en estos asuntos, a menudo se encuentra en una posición complicada. Aunque la entidad ha intentado abordar estas desigualdades, la realidad es que su capacidad para aplicar cambios sustanciales es limitada por las mismas potencias económicas que perpetúan el problema. La Ronda de Doha, que comenzó en 2001 con el objetivo de abordar estas cuestiones, se ha estancado en gran medida debido a desacuerdos entre países desarrollados y en desarrollo⁵⁷. La falta de progreso en estos temas críticos afecta negativamente la credibilidad de la OMC y pone de manifiesto la necesidad de reformas estructurales dentro de la organización.

Uno de los caminos a explorar podría ser el desarrollo de un “índice de equidad comercial”, que permita evaluar en términos cuantitativos y cualitativos la justicia de las políticas comerciales de un país, tanto internas como externas. Naturalmente, se trata de una propuesta controversial y de difícil diseño e implementación. Si fuera posible su establecimiento, ayudaría a presionar a los países desarrollados a hacer ajustes en sus políticas de subsidios y aranceles, ofreciendo al mismo tiempo a los países en desarrollo una plataforma desde la cual argumentar para un cambio sistemático. También sería prudente abogar por acuerdos bilaterales o regionales que incorporen cláusulas de equidad, permitiendo cierto grado de protección para los sectores más vulnerables de los países en desarrollo. Puestos a soñar, sería interesante que la OMC considerara un mecanismo de compensación temporal para mitigar los efectos perjudiciales de los subsidios y aranceles en los países desarrollados, aunque esta medida seguramente encontraría fuerte resistencia.

La creación de un sistema comercial verdaderamente equitativo que permita a los países en desarrollo participar en igualdad de condiciones es una aspiración justa. La globalización y el comercio internacional tienen el potencial de ser fuerzas poderosas para el bien, pero solo si se administran de manera justa y equitativa. La inserción de los países en desarrollo en la economía internacional es un reto enorme, pero

⁵⁶ Brink, Lars; David Orden. *Agricultural domestic support under the WTO: Experience and prospects*. Cambridge University Press (2023).

⁵⁷ Emerson, Craig. “Hope Springs Eternal: Plurilaterals, the WTO and APEC”. *Economic Papers: A journal of applied economics and policy*, vol. 114, n° 1 (2023): 14-17.

absolutamente necesario, no solo para el bienestar de estos países, sino para la estabilidad y la justicia del sistema económico mundial.

3.5. Diversificación económica

Las barreras arancelarias impuestas por los países desarrollados funcionan como un obstáculo casi insuperable para la diversificación económica de los países en desarrollo, exacerbando la vulnerabilidad de estas naciones ante fluctuaciones del mercado y condiciones geopolíticas. En teoría, la ventaja comparativa debería permitir a cada país especializarse en la producción de bienes y servicios donde pueda ser más eficiente, generando beneficios para todos a través del comercio internacional⁵⁸. Sin embargo, la realidad es mucho más compleja y desigual, especialmente cuando las políticas arancelarias entran en juego. Cuando países en desarrollo encuentran sus productos gravados con altos aranceles en mercados extranjeros, su capacidad para diversificar sus economías se ve severamente limitada. Imaginemos, por ejemplo, un país como Ghana, rico en cacao, pero con una economía en desarrollo. Aunque podría querer diversificar hacia la producción de productos manufacturados o servicios tecnológicos, se encuentra con que sus exportaciones de cacao son bien recibidas en mercados internacionales, pero cualquier intento de añadir valor al cacao a través de la producción de chocolate enfrenta barreras arancelarias y estándares de calidad impuestos por países desarrollados. En consecuencia, la economía de Ghana permanece cautiva de una única fuente de ingresos, vulnerable a las fluctuaciones del precio del cacao y con pocas oportunidades para el desarrollo industrial. Lo mismo ocurre, aunque con algo menos de peso, con las exportaciones indonesias de ese fruto⁵⁹.

El papel de la OMC en este contexto es especialmente importante, pero a menudo ambiguo. La entidad busca la liberalización del comercio y la eliminación de barreras arancelarias, pero las críticas sugieren que a menudo se ve sesgada por los intereses de sus miembros más poderosos, limitando su efectividad para abordar las preocupaciones de

⁵⁸ Rahman, Abdurrahman Arum. "The Basic Laws of Trade: Reconstructing the Theory of International Trade". Global Currency Initiative. (2023): 1-42- Localizado en <https://www.cambridge.org/engage/api-gateway/coe/assets/orp/resource/item/641bef3a647e3dca995b9d0e/original/the-basic-laws-of-trade-reconstructing-the-theory-of-international-trade.pdf>

⁵⁹ Parra-Paitan, Claudia; Erasmus zu Ermgassen; Patrick Meyfroidt; Peter H. Verburg. "Large gaps in voluntary sustainability commitments covering the global cocoa trade". *Global Environmental Change*, vol. 81 (2023): 102-196.

los países en desarrollo. Las rondas de negociaciones, como la Ronda de Doha centrada en el desarrollo, han avanzado lentamente y han fracasado en gran medida en abordar las preocupaciones de los miembros más pobres⁶⁰. La cuestión aquí es doblemente difícil porque los países desarrollados también enfrentan presiones internas para proteger sus propias industrias, lo que lleva a un círculo vicioso donde las barreras arancelarias se mantienen o incluso se incrementan. Pero este proteccionismo tiene un coste, y suele ser pagado por los países más pobres y vulnerables. Para cambiar realmente la situación, sería necesario un enfoque más inclusivo que incluya políticas que realmente fomenten la transferencia de tecnología, la formación de alianzas estratégicas para la inversión en infraestructuras y la creación de mecanismos que permitan a los países en desarrollo añadir valor a sus productos antes de exportarlos. En mi modo de ver, aunque la OMC tiene un papel a jugar, la responsabilidad también recae en los países desarrollados para repensar sus políticas arancelarias y comerciales en el contexto más amplio del desarrollo global. Hasta que eso ocurra, los países en vías de desarrollo seguirán enfrentando un camino lleno de obstáculos para participar de manera significativa y beneficiosa en la economía global.

4. BARRERAS NO ARANCELARIAS

Las barreras no arancelarias son medidas que los países aplican para restringir las importaciones y exportaciones más allá de los tradicionales impuestos aduaneros o aranceles⁶¹. Estas barreras pueden ser igualmente, si no más, perjudiciales para el libre flujo del comercio internacional. Por limitación de espacio, señalaremos las principales formas en que se manifiestan.

4.1. Normas y Regulaciones Técnicas

Las Normas y Regulaciones Técnicas representan un aspecto crucial en el comercio internacional, estableciendo requisitos mínimos de calidad y seguridad para los productos importados⁶². Aunque su principal

⁶⁰ Isachenko, Tatiana; Ekaterina Arapova. "Multilateral Trading System and Global Trade Regulation". In *World Economy and International Business: Theories, Trends, and Challenges* (ed. Alexander Bulatov). Cham. Springer (2023): 677-691.

⁶¹ Dhingra, Swati; Rebecca Freeman; Hanwei Huang. "The Impact of Non-tariff Barriers on Trade and Welfare". *Economica*, vol. 90, n° 357 (2023): 140-177.

⁶² Condliffe, John Bell. *The reconstruction of world trade: a survey of international economic relations*. Taylor & Francis (2023).

objetivo es proteger al consumidor⁶³, estas normas se han convertido en una espada de doble filo, especialmente para los países en desarrollo que buscan una inserción efectiva en la economía global. Mientras los miembros más avanzados de la OMC tienen la capacidad técnica y los recursos para adaptarse rápidamente a los estándares exigidos, los países en desarrollo enfrentan serias dificultades para cumplir con regulaciones que a menudo consideran inaccesibles. Un ejemplo de eso son las rigurosas normativas de la Unión Europea sobre el uso de los pesticidas en productos agrícolas que literalmente impiden a un pequeño agricultor de un país en desarrollo exportar sus productos al mercado común. Cuando las reglas son muy estrictas o específicas (como en el ámbito del sector automovilístico o farmacéutico, donde las normas de calidad y seguridad son altamente especializadas), se reduce enormemente las oportunidades para que los países en desarrollo compitan en igualdad de condiciones, lo que perpetúa un ciclo de dependencia económica y limita el potencial de crecimiento de estas naciones.

La OMC ha estado trabajando en la mejora de la transparencia y la justicia en la aplicación de estas reglas, con el fin de facilitar el comercio especialmente para los países en desarrollo. De hecho, ha instado a los países a que notifiquen sobre nuevas regulaciones técnicas, ha proporcionado foros para discutir posibles soluciones y adaptaciones que permitan una competencia más equitativa, se han establecido fondos y programas de capacitación para ayudar a los países menos desarrollados a adaptarse a nuevas normativas, etc.⁶⁴ Sin embargo, estos esfuerzos, aunque bien intencionados, hasta ahora fueron insuficientes para cerrar la brecha entre países desarrollados y en desarrollo, ya que no abordan las desigualdades estructurales que originan estos desafíos. Para alcanzar un sistema comercial verdaderamente equitativo, sería necesario un enfoque más integral que vaya más allá de simples ajustes técnicos, abordando las raíces del problema en términos de acceso a tecnología, educación y capital.

4.2. Licencias de Importación y Exportación

La obtención de licencias de importación y exportación se ha convertido en un proceso crítico, pero a menudo complejo en el mundo del

⁶³ Kellermann, Martin. *International Development in Practice. Ensuring Quality to Gain Access to Global Markets. A Reform Toolkit*. World Bank Group. International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank and Physikalisch-Technische Bundesanstalt (2019): 1-287.

⁶⁴ Hoekman, Bernard M.; Petros C. Mavroidis; Douglas R. Nelson. *Op. cit.*

comercio internacional⁶⁵. Aunque estas licencias pretenden servir como un mecanismo de control y regulación para asegurar el cumplimiento de diversas normas, desde la calidad del producto hasta la seguridad nacional, su impacto no siempre es tan benigno. De hecho, para las empresas más pequeñas y, especialmente, para los países en desarrollo, el sistema de licencias puede funcionar como un obstáculo significativo en la integración con la economía global.

La cuestión radica en que estos permisos especiales requieren un cierto nivel de sofisticación administrativa y legal, algo que las pequeñas empresas y los gobiernos de países en desarrollo a menudo carecen. Esto da lugar a un círculo vicioso: sin los recursos para obtener las licencias necesarias, estas entidades se ven incapacitadas para acceder a mercados más grandes, lo que a su vez limita su crecimiento y su capacidad para generar ingresos que podrían utilizarse para superar estas barreras burocráticas. Nos viene a la mente el caso del sector agrícola de varios países africanos, como, por ejemplo, Ghana o Kenia. A pesar de tener una rica biodiversidad y suelo fértil, los agricultores locales se enfrentan a obstáculos casi insuperables cuando intentan exportar productos como el cacao o el café debido a la complejidad en el cumplimiento de las normas de calidad y licencias de exportación impuestas por los países desarrollados.

La OMC ha reconocido estos desafíos, pero enfrenta sus propios problemas para abordarlos de manera efectiva. Aunque la entidad tiene como objetivo crear un sistema comercial abierto y equitativo, su capacidad para cambiar las normas de licencias o para influir en los acuerdos bilaterales que imponen estas barreras es limitada⁶⁶. Además, sus miembros desarrollados tienen una influencia mayor en la formulación de políticas y, en ocasiones, son reacios a cambiar un sistema que les beneficia.

4.3. Restricciones Cuantitativas (Cuotas)

Las restricciones cuantitativas, también denominadas “cuotas”, son medidas proteccionistas que establecen límites específicos a la cantidad

⁶⁵ Eichengreen, Barry. “Globalization: Uncoupled or Unhinged?”. *Journal of Policy Modeling* (2023): 19-25.

⁶⁶ Beckman, Jayson; Maros Ivanic; Saleem Shaik. “How Bilateral Trade Deals Get in the Way of Multilateral Agreements: Why WTO is marginalized”. *Journal of Policy Modeling*, vol. 26, n° 1 (2023): 39-51; Du, Tao; Ziwen Ye. “Trade Control and WTO Law: Examining the Adequacy of the GATT Exception”. In *A Chinese Perspective on WTO Reform* (eds. Lei Zhang; Xiaowen Tan). Singapore. Springer (2023): 171-191.

de un determinado producto que puede ser importado durante un período de tiempo concreto⁶⁷. Estas medidas, aunque pueden ofrecer ciertos beneficios a corto plazo para las industrias locales, tienen un impacto significativo en la economía internacional, especialmente en la inserción de los países en desarrollo en los mercados globales. Su establecimiento suele obedecer a intereses estratégicos, tales como la protección de sectores emergentes o en declive, la preservación de empleo local o la seguridad nacional. No obstante, el efecto secundario es que estas medidas distorsionan los flujos comerciales naturales, dando lugar a mercados menos eficientes⁶⁸.

Para los países en desarrollo, el impacto de las cuotas puede ser particularmente perjudicial. Estos países, que ya enfrentan múltiples desafíos como infraestructuras deficientes, la falta de acceso a financiamiento y tecnologías obsoletas, se encuentran con otra barrera al intentar acceder a mercados más grandes, desarrollados y potencialmente lucrativos. Tomemos como ejemplo el caso del algodón, un producto crítico para varios países africanos. Las cuotas y subsidios en países desarrollados han limitado severamente la capacidad de estos Estados para exportar ese producto a mercados más rentables, dificultando su desarrollo económico y manteniendo a sus agricultores en un ciclo de pobreza⁶⁹.

La OMC enfrenta un dilema complejo al intentar equilibrar los intereses de sus miembros más ricos y más pobres. Aunque uno de sus objetivos es la liberalización del comercio internacional, la realidad es que su poder para hacer cumplir sus resoluciones es limitado. Los países más ricos y poderosos a menudo logran mantener políticas proteccionistas, a pesar de las directrices de la entidad. Asimismo, la organización enfrenta críticas por no hacer lo suficiente para incluir las voces de los países en desarrollo en la toma de decisiones⁷⁰. Para maximizar los beneficios generados por el comercio internacional, es esencial revisar el uso de cuotas y otras formas de proteccionismo. En un escenario ideal,

⁶⁷ Sykes, Alan. *Op. cit.*: 127-158.

⁶⁸ Tananaiko, Tetiana; Olha Yatsenko; Olha Osypova; Vitalii Nitsenko; Tomas Balezentis; Dalia Streimikiene. "Economic Rationale for Manifestations of Asymmetry in the Global Trading System". *Sustainability*, vol. 15, n° 6 (2023): 53-76.

⁶⁹ Dikshit, J. R.; P. C. Basa; Kamal Vagreacha. "WTO in Textile Industry". *Sustainable Business and IT*, n° 144 (2023): 113-129.

⁷⁰ Orford, Anne. "How to Think About the Battle for the State at the WTO". *German Law Journal*, vol. 24, n° 1 (2023): 45-71.

la eliminación gradual de estas barreras permitiría una distribución más equitativa de los beneficios del comercio global. Países en desarrollo podrían diversificar sus economías, acceder a tecnologías más avanzadas y, en última instancia, mejorar la calidad de vida de sus poblaciones.

4.4. Prohibiciones de Importación o Exportación

Las prohibiciones de importación o exportación de ciertos productos son una realidad compleja que afecta al comercio internacional, con especial impacto en los países en desarrollo. Estas restricciones pueden deberse a diversas razones, desde la seguridad nacional hasta la protección de los recursos naturales, pasando aún por la moral pública o la religión oficial del Estado (ciertos países islámicos prohíben la importación de gominas para el pelo, consideradas “modismos occidentales”)⁷¹. Esta cuestión es de suma importancia porque las prohibiciones comerciales limitan gravemente la capacidad de los países en desarrollo para insertarse en el mercado global de manera efectiva. A menudo, los países más pobres dependen de un número reducido de productos para sus exportaciones, como los minerales o productos agrícolas⁷². Si estos se ven sometidos a restricciones de comercio, las economías de dichos países acentúan su vulnerabilidad.

Las prohibiciones suelen afectar desproporcionadamente a los países en desarrollo. Consideremos la prohibición de exportación de diamantes en bruto desde países en los que se producen conflictos armados (los denominados “diamantes de sangre”, minados en Sierra Leona, Angola, República Democrática del Congo, Liberia, etc.)⁷³. Aunque la prohibición tiene un trasfondo ético, al evitar la financiación de conflictos, también limita una de las pocas fuentes de ingresos de dichos países. Otro ejemplo sería la prohibición de exportar ciertos tipos de madera proveniente de bosques tropicales (Amazonas, etc.) con el objetivo de

⁷¹ Djeghel, Salima; Abassi Nour El Houda. “The Cultural Effects of Globalization on African Countries”. Kasdi Merbah Ouargla University (2023); Jones, Kent. “Populism, Globalization, and the Prospects for Restoring the WTO”. *Politics and Governance*, vol 11, n° 1 (2023): 181-192; Jones, Kent. *Populism and trade: The challenge to the global trading system*. Oxford University Press, 2021.

⁷² Menendez Gonzalez, Irene; Erica Owen; Stefanie Walter. “Low-Skill Products by High-Skill Workers: The Distributive Effects of Trade in Emerging and Developing Countries”. *Comparative Political Studies*, vol. 56, n° 11(2023): 1724-1759.

⁷³ El proceso de Kimberley busca regular el comercio de diamantes en bruto y asegurar que no esten financiando conflictos armados. Sin embargo, el sistema tiene limitaciones y ha enfrentado numerosas críticas.

conservar la biodiversidad. Aunque esta medida tiene una intención ecológica, afecta a los países que podrían beneficiarse económicamente de estos recursos naturales.

La OMC enfrenta una tarea hercúlea al tratar de equilibrar las necesidades de los países en desarrollo con las de los países desarrollados, y las prohibiciones comerciales constituyen un terreno especialmente delicado. Aunque la entidad intenta eliminar barreras al comercio, también reconoce, en su historia más reciente, la necesidad de ciertas restricciones para objetivos legítimos como la seguridad o la protección ambiental⁷⁴. Nada de eso ha impedido las críticas al sistema actualmente existente por favorecer a los países más ricos, que a menudo imponen las restricciones, en detrimento de los países en desarrollo. Para mejorar la situación, la OMC podría considerar un sistema de “compensaciones” para los países en desarrollo afectados por estas prohibiciones, o incluso fomentar programas de desarrollo sostenible que permitan a estos países explotar sus recursos de una manera ética y sostenible. Esto no es -ni nunca ha sido- fácil, puesto que este tipo de soluciones exigen un compromiso real de todas las partes involucradas y un esfuerzo considerable para superar las diferencias políticas y económicas que existen entre los miembros de la organización.

4.5. Subsidios a la Exportación

Los subsidios a la exportación son una herramienta política y económica que tiene el potencial de transformar por completo la dinámica del comercio internacional. Al brindar ventajas competitivas a los productos nacionales en mercados extranjeros, estas medidas buscan potenciar la posición de un país en el ámbito comercial global⁷⁵. Si bien los subsidios pueden ofrecer beneficios a corto plazo para las economías más desarrolladas, suelen crear un entorno cada vez más desafiante para los países en desarrollo que intentan insertarse en la economía internacional. Los países más ricos pueden permitirse otorgar amplios subsidios a sus sectores estratégicos, garantizando que sus productos sean más baratos o atractivos que los productos importados. Tomemos como ejemplo la industria agrícola de Estados Unidos y la Unión Europea. Ambos destinaron grandes sumas de dinero en

⁷⁴ Hoekman, Bernard M.; Petros C. Mavroidis; Douglas R. Nelson. *Op. cit.*

⁷⁵ Xu, Diheng. *Interactions Between Chinese Tax Incentives and WTO's Subsidy Rules Against the Background of EU State Aid*. Singapore. Springer (2023): 49-92.

subsidios para sus agricultores, lo cual resultó en sobreproducciones que fueron – y son- exportadas a mercados globales a precios reducidos⁷⁶. Los productores agrícolas de países en desarrollo, sin el respaldo de subsidios gubernamentales sustanciales, enfrentan una competencia desleal y suelen ser expulsados del mercado.

Esta realidad se convierte en un obstáculo casi insuperable para los países en desarrollo que buscan maximizar los beneficios del comercio internacional. Con mercados saturados por productos subsidiados, estos países tienen pocas oportunidades de desarrollar sus propias industrias o de diversificar su economía. Están, en efecto, encerrados en un ciclo de dependencia de la importación y de exportación de un rango muy limitado de productos, lo cual mina su crecimiento y desarrollo a largo plazo.

En este contexto, la OMC tiene un papel crítico pero complicado. Mientras que su mandato incluye la promoción de un comercio justo y equitativo, enfrenta serias dificultades para abordar el tema de los subsidios a la exportación de manera efectiva, debido tanto a los desequilibrios de poder generados por la influencia de los países más ricos, que son precisamente los que más emplean estas prácticas, como por la inadecuación de las normativas actuales sobre subsidios para tratar la complejidad del problema. Así, nos encontramos con una paradoja: la entidad que debería servir como árbitro y mediador en estos desafíos es, en cierta medida, incapacitada por las mismas dinámicas de poder que perpetúan el problema. La entidad necesita reformas profundas y mecanismos más efectivos para tratar con este tipo de prácticas comerciales desleales, si de verdad se pretende crear un escenario más equitativo en el comercio internacional.

4.6. Normas de Contenido Local

Las Normas de Contenido Local (NCL) son directrices regulatorias que estipulan que un cierto porcentaje de los insumos, componentes o valor agregado de un producto debe ser de origen local. Estas normas tienen como objetivo primordial favorecer a los productores nacionales por encima de sus competidores extranjeros, en un esfuerzo por estimular la economía local, fomentar la creación de empleo y fortalecer sectores

⁷⁶ Margulis, Matias E. "Backdoor Bargaining: How the European Union Navigates the Food Aid Regime Complex". *Politics and Governance*, vol. 11, n° 2 (2023): 29-38; Duong, Van Hoc. "Natural Resource Underpricing in WTO Subsidies Rules and beyond: A Reflection of North-South Divide in Globalization". *Lex Portus*, vol. 9 (2023): 28-42; Xu, Diheng. *Op. cit.*

industriales clave.⁷⁷ Su aplicación presenta desafíos complejos, especialmente para los países en desarrollo que buscan insertarse en el tejido económico global. Para esos países, las NCL representan una espada de doble filo. Por un lado, ofrecen una oportunidad para desarrollar industrias nacionales incipientes, protegiéndolas de la competencia de multinacionales mejor establecidas. Este ha sido el caso de Brasil con relación a su industria petrolera, visando fomentar una cadena de suministro nacional robusta. No obstante, estas normativas suelen crear barreras al comercio internacional, reduciendo así las oportunidades de acceder a mercados más grandes y sofisticados.

El cumplimiento de estas normas es especialmente gravoso para pequeños productores que no tienen la capacidad de escalar su producción o acceder a tecnologías más eficientes⁷⁸, ya que incrementan los costos de producción y, por consiguiente, tornan los productos menos competitivos en los mercados internacionales.

La OMC enfrenta una tarea delicada al tratar de equilibrar las necesidades de los países en desarrollo con las reglas del libre comercio. Las NCL son vistas a menudo como una violación de los principios de la OMC sobre el trato no discriminatorio, y pueden dar lugar a disputas comerciales⁷⁹. Un caso notable es la disputa entre Indonesia y la Unión Europea sobre el aceite de palma, en la que las políticas de contenido local de Indonesia se consideraron un obstáculo al comercio justo⁸⁰. La entidad intenta abordar estos problemas a través de mecanismos de resolución de disputas y la promoción de acuerdos de cooperación técnica, pero enfrenta limitaciones, dadas las divergencias políticas y económicas entre sus miembros, y la creciente tendencia hacia el proteccionismo en diversas partes del mundo.

4.7. Inspecciones y Procedimientos Aduaneros

⁷⁷ Gourgourinis, Anastasios. "Domestic investment incentives in international trade law". *World Trade Review*, vol. 22, n° 1 (2023): 35-54.

⁷⁸ Aiyar, Shekhar; Jiaqian Chen; Christian H. Ebeke; Roberto Garcia-Saltos; Tryggvi Gudmundsson; Anna Ilyina; Alvar Kangur. *Geo-economic fragmentation and the future of multilateralism*. International Monetary Fund (2023).

⁷⁹ Mukherjee, Santanu. *Patent Exhaustion and International Trade Regulation*. Brill Nijhoff (2023).

⁸⁰ Benyaich, Fatima; Hendra Maujana Saragih; Joel Jeremis Siburian. "The Impact of the European Union 's Palm Oil Resolution Policy on the Indonesian Economy Sector". *Ilomata International Journal of Social Science*, vol. 4, n° 3 (2023): 495-507.

Los procedimientos aduaneros excesivamente complicados y las inspecciones exhaustivas y meticulosas constituyen barreras no arancelarias que pueden tener un impacto perjudicial en la economía global. Aunque estos métodos pueden diseñarse con la intención de proteger la economía nacional o la seguridad pública, en la práctica, a menudo sirven para retrasar o encarecer las importaciones de manera desproporcionada. Este escenario es particularmente desafiante para los países en desarrollo, ya que pone en juego no solo la velocidad sino también la viabilidad económica de sus operaciones comerciales internacionales⁸¹. Las economías emergentes, a menudo carecen de la infraestructura y los recursos para navegar eficazmente por estas complejidades burocráticas. Los costos asociados relacionados con la cumplimentación de múltiples formularios, los largos tiempos de espera para la aprobación de productos, las tarifas adicionales por inspecciones, etc. suelen desplazar las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) de países en desarrollo para fuera del comercio internacional.

La OMC enfrenta el complejo reto de armonizar las políticas aduaneras para facilitar el comercio, al mismo tiempo que respeta la autonomía y las preocupaciones de seguridad de sus Estados miembros. Aunque la entidad abogue por la transparencia y la estandarización de procedimientos aduaneros, la implementación de estas directrices es dispar, lo que afecta principalmente a los países en desarrollo que buscan integrarse en la economía global⁸². La Ronda de Doha, iniciada en 2001 con el objetivo de abordar estas y otras cuestiones, ha avanzado poco en la eliminación de estas barreras no arancelarias, dejando a muchos de esos países en una posición desventajosa.

Un ejemplo siempre recordado de este desafío es el de los productos agrícolas de países africanos intentando entrar en el mercado de la Unión Europea. A pesar de tener productos de alta calidad, los rigurosos controles aduaneros y las estrictas normativas sanitarias hacen que estos productos lleguen tarde y se vendan a precios mucho más altos que los productos locales o de países con acuerdos comerciales más favorables.

⁸¹ Orefice, Gianluca; Cosimo Beverelli; Martin T. Braml; Lionel Fontagne; Alexander Keck. "Heterogeneous Trade Effects of Pre-Shipment Inspections". *SSRN 4523245*. (2023). Localizado en https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4523245

⁸² Razumei, Halyna; Maksym Razumei; Oleksandr Huba; Viktor Kovalov; George Abuselidze; Nadiia Karpeko. "Institutional and legal framework of development of customs risk management". *Les Ulies. EDP Sciences*, vol. 389 (2023): 1-11.

Para maximizar los beneficios del comercio internacional y permitir una inserción más equitativa de los países en desarrollo en la economía global, es crucial abordar estos obstáculos aduaneros y burocráticos. No obstante, esta tarea es muy compleja, ya que requiere una reevaluación profunda y colaborativa de los procedimientos actuales, que no solo implique a las entidades gubernamentales sino también a las organizaciones internacionales, el sector privado y las ONGs, para crear un sistema más justo y eficiente.

4.8. Políticas de Compras del Gobierno

Las políticas de compras gubernamentales que favorecen a los productores nacionales sobre las ofertas extranjeras, aunque pueden tener beneficios internos inmediatos, plantean problemas significativos para la economía global, y en particular para los países en desarrollo⁸³. Estas políticas, conocidas en algunos círculos como “proteccionismo gubernamental”, pueden ser vistas como una inversión en el fortalecimiento de la industria local, pero a menudo a expensas de una mayor eficiencia económica y de las oportunidades para los países menos desarrollados. Ellas son especialmente críticas porque las compras del gobierno representan una parte sustancial de la demanda de bienes y servicios en una economía. Cuando esta demanda se dirige exclusivamente hacia los proveedores nacionales, se puede desplazar a los proveedores extranjeros, incluyendo a aquellos de países en desarrollo que están ansiosos por acceder a nuevos mercados. De hecho, la incapacidad para competir en estos mercados desarrollados puede limitar seriamente la diversificación económica y la acumulación de capital en países en desarrollo, exacerbando desigualdades económicas globales⁸⁴.

Para un país en desarrollo, las políticas proteccionistas de los países ricos no solo significan la pérdida de oportunidades comerciales, sino también la imposibilidad de acceder a economías de escala y a tecnologías más avanzadas que suelen estar disponibles en mercados más grandes y competitivos. Esto, a su vez, puede atrapar a estos

⁸³ Khan, Arifa; Zeenat Fatima; Shakeeba Taqdees. “Government Procurement Agreement: A Trade and Development Reform”. In *International Trade: Past, Present and Future* (eds. Mohd Nayyer Rahman; Nida Rahman). Nova. Trade Issues, policies and Laws Serie (2023): 25-54.

⁸⁴ Anderson, Robert D.; Antonella Salgueiro; Steven L. Schooner; Marc Steiner. “Deploying the WTO Agreement on Government Procurement (GPA) to Enhance Sustainability and Accelerate Climate Change Mitigation”. *Public Procurement Law Review*, vol. 5 (2023): 223-248.

países en ciclos de pobreza y dependencia económica. Si observamos, por ejemplo, la industria textil en Bangladesh, veremos que, a pesar de ofrecer precios muy competitivos, enfrenta barreras comerciales y aranceles que limitan su acceso al mercado estadounidense y europeo.

La OMC enfrenta desafíos considerables para equilibrar las necesidades de sus miembros desarrollados y en desarrollo. Aunque ha habido rondas de negociaciones, como la Ronda de Doha, que se han centrado específicamente en el desarrollo, los progresos han sido lentos. Uno de los problemas es la falta de flexibilidad y adaptabilidad para abordar los desafíos específicos que enfrentan los países en vías de industrialización. Las normas son a menudo rígidas y no tienen en cuenta las disparidades económicas entre los países. Una de las formas de maximizar los beneficios del comercio internacional sería a través de políticas de compras gubernamentales más inclusivas que no solo consideren el costo, sino también otros factores como la calidad, la sostenibilidad y el impacto socioeconómico más amplio. Así, países en desarrollo con ventajas competitivas en áreas específicas podrían acceder a mercados que de otro modo estarían cerrados para ellos.

4.9. Regulaciones Sanitarias y Fitosanitarias

Las regulaciones sanitarias y fitosanitarias son fundamentales para garantizar la seguridad y bienestar de las personas, animales y plantas. Sin embargo, también representan una compleja doble espada, especialmente para los países en desarrollo que buscan insertarse en la economía internacional. Por un lado, estas medidas salvaguardan la salud pública y la integridad ecológica, estableciendo estándares que reducen la propagación de enfermedades y la introducción de especies invasoras. Pero, por otro lado, a menudo son utilizadas como herramientas proteccionistas que limitan las importaciones bajo el pretexto de la seguridad⁸⁵.

Los países en desarrollo enfrentan desafíos significativos para cumplir con estos requisitos sanitarios y fitosanitarios, lo que a menudo dificulta su capacidad para maximizar los beneficios del comercio internacional. Primero, la implementación de estándares globales puede requerir una infraestructura tecnológica y científica de la que muchos de estos países carecen. Esto se traduce en altos costos para cumplir con las regulaciones y, en última instancia, en un acceso limitado a

⁸⁵ Gruszczynski, Lukasz. *The WTO Agreement on Sanitary and Phytosanitary Measures: A Commentary*. Oxford University Press (2023).

mercados más grandes y lucrativos. Un ejemplo de ello es el caso de las exportaciones de mango de países como India o Pakistán, que han enfrentado restricciones en mercados europeos debido a preocupaciones sobre plagas.

Las regulaciones sanitarias y fitosanitarias son habitualmente volátiles, cambiando en respuesta a nuevos descubrimientos científicos o situaciones de emergencia, como brotes de enfermedades. Algunas veces su uso puede llegar a ser abusivo, restringiendo el acceso al mercado nacional de productos que finalmente son considerados inocuos para la salud humana. Los gobiernos que adoptan tales medidas proteccionistas suelen jugar con la duda y el miedo de la población (muchas veces deliberadamente estimulados) y con la falta de posiciones concluyentes por parte de la comunidad científica sobre cuestiones específicas, lo que ocurre con frecuencia. En un escenario así, los países con menos recursos naturalmente tienen mayores dificultades para adaptarse rápidamente a los cambios derivados de esas volatilidades, soportando pérdidas económicas significativas al no conseguir vender sus productos en los mercados más ricos.

La OMC tiene un papel delicado en este escenario. Por un lado, busca promover un comercio más libre y justo; por otro, debe reconocer la soberanía de los Estados para proteger la salud de sus ciudadanos y su biodiversidad. A menudo, sus mecanismos de resolución de disputas se encuentran atrapados en la complejidad inherente a estas cuestiones. Un ejemplo significativo de esto ha sido la disputa entre los Estados Unidos y la Unión Europea sobre el pollo clorado, donde preocupaciones sanitarias y proteccionismo se mezclaron de manera casi inseparable⁸⁶. Para mejorar la situación de los países en desarrollo, sería conveniente que la entidad implemente programas de asistencia técnica que faciliten la adopción de medidas sanitarias y fitosanitarias compatibles con las normas internacionales y que tomen en cuenta las asimetrías y necesidades de sus miembros menos desarrollados. El incremento de la transparencia y la participación más ostensiva y efectiva de estos países en la elaboración de nuevas regulaciones, garantizando que sus intereses y limitaciones sean tenidos en cuenta también nos parece fundamental. Es un tema de enorme magnitud, pero sin solución a medio o largo plazo.

4.10. Barreras Voluntarias a la Exportación

⁸⁶ De Ville, Ferdi. "Regulatory Convergence in Transatlantic Trade Agreements". In *Standardizing the World: EU Trade Policy and the Road to Convergence* (eds. Francesco Duina; Crina Viju-Miljusevic). Oxford Press. (2023): 149-167.

Las Barreras Voluntarias a la Exportación (BVE) son acuerdos mediante los cuales un país exportador acepta limitar, de manera voluntaria, la cantidad de un producto específico que exporta a otro país. A menudo, estas medidas se adoptan para evitar sanciones comerciales más severas o la imposición de aranceles punitivos por parte del país importador. Aunque en el corto plazo puedan parecer una solución viable, las BVE presentan serias complicaciones para la integración de los países en desarrollo en la economía global. Su relevancia radica en que ofrecen una suerte de “solución pacífica” ante la amenaza de una guerra comercial. No obstante, para los países en desarrollo, este tipo de “paz” suele venir a un alto costo, ya que las limitaciones autoimpuestas a las exportaciones obstaculizarían el crecimiento económico y la diversificación, especialmente en países cuya economía depende en gran medida de un pequeño número de productos exportables. Tomemos como ejemplo varios países africanos que dependen de la exportación de materias primas como el cacao o los minerales. Una BVE en estos productos podría frenar el desarrollo de estas naciones, perpetuando su estado de vulnerabilidad económica y limitando su capacidad para invertir en otros sectores productivos⁸⁷.

Otra dificultad surge al intentar maximizar los beneficios del comercio internacional. Las BVE conllevan a la falta de competencia, lo cual, a largo plazo, conducen a la complacencia y a una falta de innovación en los sectores afectados. El uso de BVE se ha verificado en diversas ocasiones, tanto entre países desarrollados⁸⁸ como entre países desarrollados y países en desarrollo⁸⁹.

La OMC enfrenta una tarea monumental al intentar mitigar estos problemas. Uno de los desafíos más grandes es el de equilibrar las necesidades y deseos de sus miembros más poderosos con los de los países en desarrollo, especialmente los menos adelantados. Las

⁸⁷ Felbermayr, Gabriel J.; Feodora A. Teti. “Revisiting the Trade-Creating Effects of Non-Tariff Barriers”. World Bank. (2023).

⁸⁸ En la década de 1980 los fabricantes de automóviles japoneses estaban conquistando una gran cuota de mercado en los Estados Unidos, lo cual preocupaba a la industria automotriz local. Para evitar sanciones comerciales más severas o aranceles punitivos por parte del gobierno estadounidense, Japón acordó limitar voluntariamente la cantidad de automóviles que exportaba a ese país.

⁸⁹ Es el caso del Acuerdo Multifibras entre Estados Unidos y varios países en desarrollo como Bangladesh, India y Pakistán en las décadas de 1970 y 1980. Aunque el acuerdo permitió a estos países mantener el acceso al mercado estadounidense al limitar sus exportaciones textiles, también restringió su crecimiento económico y la generación de empleo en una industria donde tenían ventajas competitivas, impidiendo así una diversificación y desarrollo económico más robustos.

negociaciones en torno a las BVE revelan problemas estructurales profundos en la arquitectura del comercio mundial. Esos acuerdos son, en efecto, una manifestación de un sistema que permite a los países ricos ejercer una cantidad desproporcionada de poder en las decisiones comerciales globales. Este desequilibrio de poder se refleja en acuerdos teóricamente voluntarios, pero que, en la práctica, son impuestos bajo la amenaza de consecuencias más graves⁹⁰.

4.11. Barreras de Idioma y Etiquetado

El problema del idioma y del etiquetado en las especificaciones de productos representa un escollo significativo, particularmente para los países en desarrollo que buscan insertarse en la economía internacional y maximizar los beneficios generados por el comercio. Esta barrera no sólo es idiomática sino también cultural, técnica y, en muchos casos, reglamentaria⁹¹. Para empezar, las dificultades idiomáticas limitan la competitividad de los países en desarrollo en varios niveles. Por un lado, la falta de recursos para traducir toda la documentación y etiquetado de productos al idioma del país importador supone una inversión inicial que muchos pequeños y medianos empresarios no pueden costear. Por otro lado, hay una especie de “imperialismo lingüístico” en el que idiomas como el inglés se han convertido en el estándar de facto en mercados internacionales, dificultando la inserción de países donde el inglés no es la lengua predominante. Las regulaciones estrictas sobre etiquetado, muchas veces justificadas por preocupaciones de seguridad y calidad, pueden ser en realidad formas disfrazadas de proteccionismo. La Unión Europea tiene normativas muy específicas sobre la etiqueta de los alimentos, que incluyen desde la procedencia hasta el contenido nutricional. Estas exigencias pueden ser prácticamente insalvables para productores de países en desarrollo sin la infraestructura necesaria para realizar pruebas o certificaciones en conformidad con esos estándares⁹².

⁹⁰ Hoekman, Bernard; Petros C. Mavroidis. “Reassessing the Safeguards Mess”. *Robert Schuman Centre for Advanced Studies Research. Paper 2023/14* (2023).

⁹¹ Ruiz Fabri, Helene; Gabrielle Marceau; Wolfgang Alschner. “Rethinking WTO Dispute Settlement”. *Available at SSRN 4536513*. (2023). Localizado en https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4536513

⁹² Giner, Celine; Daniela Rodriguez; Armelle Elasri. “Developing food labels for improved health outcomes: Insights into simplified nutrition labelling policies”. *OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers*. (2023). Localizado en https://www.oecd-ilibrary.org/agriculture-and-food/developing-food-labels-for-improved-health-outcomes_c1f4d81d-en

La OMC enfrenta varios desafíos para nivelar el terreno de juego. Aunque la entidad se esfuerza por garantizar que las regulaciones de comercio sean transparentes, predecibles y no discriminatorias, la implementación de estas directrices es un asunto delicado. A menudo, los países más ricos tienen más influencia en la formulación de reglas, lo que lleva a una normativa que favorece sus propios intereses comerciales. Aunque la entidad tiene mecanismos para resolver disputas comerciales, estos procedimientos son costosos y complejos, lo cual dificulta la participación de países con menos recursos. El café colombiano ha padecido este problema⁹³. A pesar de ser un producto de alta calidad, los productores colombianos han tenido que sortear numerosas barreras idiomáticas y reglamentarias para acceder al mercado de los países más ricos: etiquetado en múltiples idiomas, certificaciones de calidad que se rigen por estándares diversos, dificultando el acceso a los pequeños productores que no cuentan con los recursos para cumplir con estos requisitos, etc.

4.12. Barreras de Monetarias y Financieras

Las barreras monetarias y financieras, como las restricciones a la transferencia de divisas y las condiciones de pago, representan desafíos especialmente perniciosos para la incorporación efectiva de los países en desarrollo en la economía internacional. Este tipo de barreras no solo reduce la capacidad de estos países para comercializar de manera efectiva, sino que también los mantiene en una especie de “segunda división” económica, impidiéndoles aprovechar plenamente las oportunidades que ofrece la globalización. Una de las dificultades más apremiantes es el acceso limitado a divisas fuertes como el dólar estadounidense o el euro⁹⁴.

En muchas naciones en desarrollo, la falta de reservas extranjeras robustas impide participar en el comercio internacional de manera fluida, lo que suele llevar a la imposición de estrictos controles de capital, los cuales, aunque necesarios para proteger la economía local, también obstaculizan las transacciones transfronterizas. Tomemos como ejemplo a Venezuela, que ha impuesto durante años severos

⁹³ Lima, Uallace Moreira; Keun Lee. “Governance and Asymmetry in Global Value Chains of the Coffee Industry: Possibility for Catch-Up by Emerging Economies”. *Seoul Journal of Economics*, vol. 36, n° 1. (2023): 79-112.

⁹⁴ Krishna, Pravin; Andrei A. Levchenko; Lin Ma; William F. Maloney. “Growth and risk: A view from international trade”. *Journal of International Economics*, n° 142. (2023): 103755. Elsevier. Localizado en <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0022199623000417?via%3Dihub>

controles de cambio debido a la debilidad de su moneda, el bolívar, creando un ambiente hostil para el comercio y la inversión extranjera. Otro punto crítico es el del acceso al financiamiento. Los mercados financieros internacionales a menudo ven a los países en desarrollo como “inversiones de riesgo”, lo que resulta en tasas de interés más altas y condiciones más estrictas para los préstamos⁹⁵, lo que se traduce en mayores costos de capital para las empresas locales, disuadiendo la inversión en infraestructuras y tecnologías necesarias para ser competitivos en el mercado global.

La OMC enfrenta desafíos significativos en este ámbito. Por un lado, la entidad se ve limitada por la falta de voluntad política de sus miembros más poderosos para hacer concesiones que beneficien a los países en desarrollo. Por otro lado, la complejidad inherente a las reglas y regulaciones comerciales puede ser abrumadora para países con menos recursos para la negociación y el cumplimiento normativo. No obstante, hay ejemplos de iniciativas, como el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC, en vigor desde febrero de 2017, destinadas a simplificar los trámites aduaneros y reducir los costos de exportación para los países menos desarrollados. Aunque estos esfuerzos son importantes, todavía están lejos de resolver las cuestiones estructurales asociadas con las barreras monetarias y financieras.

4.13. Limitaciones operacionales

Las restricciones de acceso al mercado en las áreas de distribución, venta minorista y servicios postventa representan un conjunto de barreras no arancelarias que tienen un impacto profundamente negativo en la inserción de las economías en desarrollo en el comercio global⁹⁶. Estas limitaciones operacionales actúan como un cuello de botella en la cadena de valor, inhibiendo la capacidad de los exportadores de países en desarrollo para penetrar en mercados extranjeros de manera eficiente.

⁹⁵ Condliffe, John Bell. *The reconstruction of world trade: a survey of international economic relations*. Taylor & Francis. (2023).

⁹⁶ Hope, Ole-Kristian; Wayne Thomas; Dushyantkumar Vyas. “Financial credibility, ownership, and financing constraints in private firms”. *Journal of International Business Studies*, n° 42 (2011): 935-957; Urban, Wieslaw; Katarzyna Krot; Anna Tomaszuk. “A cross-national study of internationalization barriers with reference to the SME value chain”. *Equilibrium. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy*, vol. 18, n° 2 (2023): 523-549.

Los mecanismos restrictivos varían desde acuerdos exclusivos de distribución, que favorecen a las firmas locales, hasta normativas que establecen requisitos desproporcionadamente altos en cuanto a la infraestructura y el capital necesarios para operar en la venta minorista en mercados extranjeros. Adicionalmente, los servicios postventa son otro vector clave donde las restricciones de mercado cobran relevancia. Normas que exigen la existencia de infraestructuras de servicio localizadas en el país importador, o certificaciones específicas que son difíciles de obtener para proveedores extranjeros, pueden actuar como barreras efectivas al libre flujo de bienes y servicios. Estas prácticas no solo limitan la competitividad de los productos extranjeros, sino que también reducen el conjunto de beneficios económicos que los países en desarrollo pueden obtener del comercio internacional, tales como la transferencia tecnológica o la creación de empleo en sectores de valor añadido. Lamentablemente, la doctrina se olvida de esos factores en los análisis de las barreras no arancelarias.

La OMC enfrenta el desafío de equilibrar los intereses de sus miembros, que van desde las economías más avanzadas hasta las más vulnerables. Aunque la entidad ha iniciado programas como el “Aid for Trade”⁹⁷ (destinado a mejorar la capacidad de los países en desarrollo para beneficiarse del sistema de comercio internacional), la organización enfrenta críticas por su incapacidad para abordar de manera efectiva

⁹⁷ La Decima Conferencia Ministerial en Nairobi (2015) marco un hito en los esfuerzos por hacer que el comercio internacional beneficie a todos. Los líderes allí presentes reafirmaron la importancia de la iniciativa “Ayuda para el Comercio”, especialmente para los países menos desarrollados. El objetivo era claro: mejorar la capacidad de estos países para participar en el comercio global, tanto mejorando su infraestructura como su habilidad para producir bienes competitivos. Esta iniciativa se revisa regularmente para evaluar su efectividad y adaptarla a las necesidades cambiantes. A través de estos exámenes globales, la OMC busca no solo medir, sino también estimular el progreso en el apoyo al comercio en los países en desarrollo. El último Programa de Trabajo, lanzado en febrero de 2023, enfoca sus esfuerzos en tres áreas clave: seguridad alimentaria, conectividad digital y la integración del comercio en las estrategias de desarrollo nacionales. En otras palabras, el programa no solo busca mejorar la capacidad de los países para comerciar, sino también asegurarse de que el comercio sirva a objetivos más amplios como la resiliencia económica y la sostenibilidad. Aunque estos esfuerzos son loables, no podemos perder de vista los desafíos constantes. Las reglas del juego aun están sesgadas en favor de los países desarrollados, y las barreras al comercio son muchas más que simples tarifas. Por eso, es crucial que organizaciones como la OMC vayan más allá de las buenas intenciones y se comprometan con cambios tangibles que realmente nivelen el campo de juego para todos los participantes en el comercio internacional. Por lo tanto, mientras el nuevo Programa de Trabajo representa un paso positivo, su implementación efectiva es crucial. La verdadera medida de su éxito será si puede producir cambios reales en el terreno, ayudando a los países en desarrollo a superar las múltiples barreras que enfrentan en el comercio global. *Vid* World Trade Organization. Aid for Trade: https://www.wto.org/english/tratop_e/devel_e/a4t_e/aid4trade_e.htm

las restricciones de acceso al mercado, incluyendo las de naturaleza operacional. Los ciclos de negociación, como la Ronda de Doha, que estaba destinada a focalizarse en los intereses de los países en desarrollo, han demostrado ser lentos y en muchos casos, inconclusos.

No existen normativas específicas en el ámbito de la OMC para mitigar el impacto negativo de estas restricciones operacionales de acceso al mercado. Sin embargo, nos arriesgamos a sugerir algunas estrategias para favorecer a los países en desarrollo. En primer lugar, sería interesante trabajar en la identificación y documentación de estas prácticas restrictivas a través de informes y análisis, lo que facilitaría el diálogo entre los países miembros y fomentaría la transparencia en estas áreas. En segundo lugar, la entidad podría actuar como mediadora en la formulación de acuerdos multilaterales o bilaterales que aborden específicamente este tipo de barreras, incluyendo la negociación de términos más equitativos en acuerdos exclusivos de distribución o la simplificación de los requisitos para la operación de servicios postventa en el país importador. La estandarización de normas y regulaciones también podría facilitar la entrada de países en desarrollo en mercados más grandes, y la OMC podría jugar un papel en este proceso. Finalmente, la organización podría ampliar y potenciar programas como “Aid for Trade” (Ayuda para el Comercio) para incluir formación y recursos que ayuden a los países en desarrollo a cumplir con los requisitos operacionales y regulatorios en estas áreas específicas (asistencia técnica para mejorar las capacidades locales en términos de infraestructura de distribución, estrategias de venta minorista y servicios postventa, etc.).

4.14. Restricciones Políticas y Económicas

Sanciones, embargos y otras medidas de carácter político y económico no solo funcionan como barreras no arancelarias, sino que a menudo representan obstáculos casi insuperables para la inserción de los países en desarrollo en la economía internacional. Estas medidas suelen surgir como instrumentos de política exterior, pero sus efectos colaterales tienen un impacto significativo en la vida económica y social de las naciones afectadas. Es fácil venir a la mente el caso de Cuba, un país que ha vivido bajo el embargo económico estadounidense durante décadas. A pesar de sus recursos naturales y humanos, el país ha tenido enormes dificultades para acceder a mercados internacionales, financiación y tecnología, lo que ha llevado a un estancamiento económico que limita severamente las posibilidades de desarrollo. Irán es otro país ilustrativo, afectado por sanciones unilaterales y

multilaterales debido a su programa nuclear. Estas sanciones han tenido un efecto cascada, ahogando no solo el sector energético sino también limitando el acceso del país a bienes y servicios esenciales, lo que compromete su desarrollo a largo plazo. Rusia, tras la invasión de Ucrania en febrero de 2022, también está padeciendo problemas similares. Solamente para recordar, Rusia es miembro del BRICS, bloque al que se sumará Irán a partir del 1 de enero de 2024.

Las restricciones políticas y económicas erosionan la confianza necesaria para maximizar los beneficios del comercio internacional. La inversión extranjera directa se ve disuadida por el riesgo político y económico, los bancos internacionales se muestran reacios a otorgar financiamiento y, como resultado, el crecimiento sostenible se vuelve una meta cada vez más esquiva para estos países⁹⁸. Uno de los principales retos históricos de la OMC es el de la representatividad: sus decisiones están altamente influenciadas por las potencias económicas, lo que lleva a un sistema de reglas que beneficia principalmente a los países desarrollados⁹⁹. Además, la organización carece de mecanismos efectivos para sancionar a los países que imponen barreras no arancelarias de carácter político, como las sanciones y los embargos. Su sistema de resolución de disputas es otro elemento que juega en contra de los países en desarrollo. Aunque teóricamente equitativo, en la práctica, la complejidad y el costo de llevar un caso ante la OMC son prohibitivos para muchos países con recursos limitados, lo que los deja en una situación de desventaja.

4.15. Propiedad Intelectual

Finalmente queríamos mencionar el tema de la propiedad intelectual, que se ha convertido en una cuestión central en las dinámicas del comercio internacional y cuya importancia es especialmente crítica para los países en desarrollo. Las empresas de estos Estados enfrentan una serie de complejas barreras cuando intentan insertarse en la economía global, y la falta de reconocimiento de patentes y marcas registradas tiende a ser un obstáculo insalvable. La propiedad intelectual no es solo un asunto legal, sino también un motor económico. Las patentes y las marcas registradas permiten a las empresas y a los países proteger sus

⁹⁸ Meyer, Klaus E.; Tony Fang; Andrei Y. Panibratov; Mike W. Peng; Ajai Gaur. "International business under sanctions". *Journal of World Business*, vol. 58, n° 2 (2023): 101-126.

⁹⁹ Betz, Joachim; Wolfgang Hein. *Globalization: Prerequisites, Effects, Resistances*. Wiesbaden. Springer. (2023): 225-240.

invenciones y su identidad comercial, lo que a su vez fomenta la inversión en investigación y desarrollo¹⁰⁰.

Para los países en desarrollo, el sistema actual puede actuar como un doble filo. Por un lado, los obstáculos para obtener patentes en mercados extranjeros suelen ser prohibitivos tanto en términos de costos como de complejidad, de modo que las innovaciones generadas en estos países a menudo son explotadas por entidades extranjeras sin que se otorguen los debidos créditos ni beneficios económicos¹⁰¹. Por otro lado, la necesidad de pagar licencias para tecnologías patentadas puede ser exorbitante para los países en vías de industrialización, reduciendo así su capacidad para maximizar los beneficios generados por el comercio internacional. El caso de los medicamentos genéricos para el tratamiento del VIH/SIDA es ilustrativo en este ámbito. Aunque su producción sería considerablemente más asequible en países en desarrollo, como India, las patentes controladas por grandes farmacéuticas occidentales hacen que estos Estados deban pagar precios elevados para acceder a tratamientos que podrían fabricar a un costo menor¹⁰². Lo mismo se ha repetido recientemente durante la pandemia del COVID-19¹⁰³.

La OMC se ha esforzado por mejorar la situación de estos países, pero los problemas persisten. Los acuerdos como el ADPIC (Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio) intentan establecer un marco legal global para la propiedad intelectual, pero a menudo son criticados por favorecer a las grandes economías y corporaciones en detrimento de los países en desarrollo. No solamente eso, la entidad se enfrenta a la falta de consenso entre sus miembros sobre cómo equilibrar la protección de la propiedad intelectual con el acceso a bienes esenciales como

¹⁰⁰ Dhingra, Swati; Rebecca Freeman; Hanwei Huang. "The Impact of Non-tariff Barriers on Trade and Welfare". *Economica*, vol. 90, n° 357 (2023): 140-177.

¹⁰¹ Hoekman, Bernard. "Global trade governance". In *International organization and global governance* (eds. Thomas G. Weiss; Rorden Wilkinson), tercera edición. Abingdon, Oxfordshire. Routledge. (2023): 644-657.

¹⁰² Mukherjee, Santanu. *Patent Exhaustion and International Trade Regulation*. Brill Nijhoff. (2023): 241-255.

¹⁰³ Paquin, Stephane; Kristine Plouffe-Malette. "The WTO and the Covid-19 vaccine apartheid: Big pharma and the minefield of patents". *Politics and Governance*, vol. 11, n° 1 (2023): 261-271.

medicamentos y tecnologías educativas¹⁰⁴. En este contexto, se hace necesario pensar en soluciones más flexibles y adaptadas a las realidades de cada país. Una posible vía podría ser la implementación de sistemas de licencias más asequibles y la promoción de transferencias tecnológicas hacia los países en desarrollo, así como la exploración de acuerdos bilaterales o regionales que permitan a estos países beneficiarse más directamente de sus propias innovaciones.

5. CONCLUSIONES

La OMC, pese a sus esfuerzos por fomentar un terreno equitativo en el comercio internacional, enfrenta serios desafíos en mitigar las barreras comerciales, tanto arancelarias como no arancelarias. Su dificultad en este ámbito puede atribuirse a la incapacidad de balancear los intereses comerciales de los países desarrollados y en desarrollo, manteniendo aún evidentes desequilibrios en cuanto a la facilitación y acceso a mercados. Esto ha mermado considerablemente su función primordial de ser una plataforma que potencie a los países en desarrollo para una inserción más significativa y equitativa en la economía global. La persistencia de estas barreras comerciales restringe las oportunidades de estos países para beneficiarse plenamente del comercio internacional, manteniendo una brecha creciente de desarrollo y perpetuando círculos de dependencia económica.

6. BIBLIOGRAFÍA

ABABOUC, LAHSEN; KIM ANH THI NGUYEN; MARCIO CASTRO DE SOUZA; JOSE FERNANDEZ-POLANCO. “Value chains and market access for aquaculture products”. *Journal of the World Aquaculture Society*, n° 71 (2023): 236-245.

ACHARYYA, RAJAT. “Discontent and Political Resistance to Tariff Reform”. In *International Trade, Economic Development and National Welfare* (eds. Kausik Gupta, Jayanta Kumar Dwibedi), Routledge. (2023): 36-54.

AIYAR, SHEKHAR; JIAQIAN CHEN; CHRISTIAN H. EBEKE; ROBERTO GARCIA-SALTOS; TRYGGVI GUDMUNDSSON; ANNA ILYINA; ALVAR KANGUR. *Geo-economic fragmentation and the future of multilateralism*. International Monetary Fund (2023).

¹⁰⁴ Ranjan, Prabhash; G. O. U. R. Praharsh. “The TRIPS waiver decision at the World Trade Organization: Too little too late!”. *Asian Journal of International Law*, vol. 13, n° 1 (2023): 10-21.

- ANDERSON, ROBERT D.; ANTONELLA SALGUEIRO; STEVEN L. SCHOONER; MARC STEINER. “Deploying the WTO Agreement on Government Procurement (GPA) to Enhance Sustainability and Accelerate Climate Change Mitigation”. *Public Procurement Law Review*, vol. 5 (2023): 223-248.
- BARBER, CATHERINE; BALACHANDIRAN GOWTHAMAN; JONATHAN ROSE. *Stitched Up: How rich country protectionism in textiles and clothing trade prevents poverty alleviation*. Oxfam International (2004): 1-23.
- BECKMAN, JAYSON; MAROS IVANIC; SALEEM SHAIK. “How Bilateral Trade Deals Get in the Way of Multilateral Agreements: Why WTO is marginalized”. *Journal of Policy Modeling*, vol. 26, n° 1 (2023): 39-51.
- BENYAICH, FATIMA; HENDRA MAUJANA SARAGIH; JOEL JEREMIS SIBURIAN. “The Impact of the European Union’s Palm Oil Resolution Policy on the Indonesian Economy Sector”. *Ilomata International Journal of Social Science*, vol. 4, n° 3 (2023): 495-507.
- BETZ, JOACHIM; WOLFGANG HEIN. *Globalization: Prerequisites, Effects, Resistances*. Wiesbaden. Springer. (2023): 225-240.
- BRINK, LARS; DAVID ORDEN. *Agricultural domestic support under the WTO: Experience and prospects*. Cambridge University Press (2023).
- BULMAN, DAVID. “Instinctive Commercial Peace Theorists? Interpreting American Views of the US-China Trade War”. *Business and Politics*, vol. 24, n° 4 (2022): 430-462.
- CHIKHUN, LIUDMILA; IGOR ROMANOV. “Factors determining participation of developing countries in global value chains”. *BRICS Journal of Economics*, vol 4, n° 2 (2023): 225-242.
- CHIMITS, FRANÇOIS. “What Do We Know About Chinese Industrial Subsidies?”. *CEPII Policy Brief 2023*, vol. 42 (2023): 187-233.
- CONDLIFFE, JOHN BELL. *The reconstruction of world trade: a survey of international economic relations*. Taylor & Francis (2023).
- DE OLIVEIRA, LUCIANA MARIA BRASSOLATTI. “Improvement of the WTO Dispute Settlement System Effectiveness and the Monetary

Compensation”. *Revista Justiça do Direito*, vol. 37, n° 1 (2023): 36-89.

DE VILLE, FERDI. “Regulatory Convergence in Transatlantic Trade Agreements”. In *Standardizing the World: EU Trade Policy and the Road to Convergence* (eds. Francesco Duina; Crina Viju-Miljusevic). Oxford Press. (2023): 149-167.

DHINGRA, SWATI; REBECCA FREEMAN; HANWEI HUANG. “The Impact of Non-tariff Barriers on Trade and Welfare”. *Economica*, vol. 90, n° 357 (2023): 140-177.

DIKSHIT, J. R.; P. C. BASA; KAMAL VAGRECHA. “WTO in Textile Industry”. *Sustainable Business and IT*, n° 144 (2023): 113-129.

DJEGHEL, SALIMA; ABASSI NOUR EL HOUDA. “The Cultural Effects of Globalization on African Countries”. Kasdi Merbah Ouargla University (2023).

DU, TAO; ZIWEN YE. “Trade Control and WTO Law: Examining the Adequacy of the GATT Exception”. In *A Chinese Perspective on WTO Reform* (eds. Lei Zhang; Xiaowen Tan). Singapore. Springer (2023): 171-191.

DUONG, VAN HOC. “Natural Resource Underpricing in WTO Subsidies Rules and beyond: A Reflection of North-South Divide in Globalization”. *Lex Portus*, vol. 9 (2023): 28-42.

EICHENGREEN, BARRY. “Globalization: Uncoupled or Unhinged?”. *Journal of Policy Modeling* (2023): 19-25.

El Economista, edición de 24 de agosto de 2023. “Los BRICS suman seis nuevos países y ya controlan el 42% de la oferta mundial de crudo”. Localizado en <https://www.economista.es/mercados-cotizaciones/noticias/12417818/08/23/los-brics-suman-seis-nuevos-paises-y-ya-controlan-el-42-de-la-oferta-mundial-de-crudo.html>

EMERSON, CRAIG. “Hope Springs Eternal: Plurilaterals, the WTO and APEC”. *Economic Papers: A journal of applied economics and policy*, vol. 114, n° 1 (2023): 14-17.

EROKHIN, VASILII; GAO TIANMING; JEAN VASILE ANDREI. *Contemporary Macroeconomics: New Global Disorder*. Springer Nature Singapore (2023): pp. 817-851.

- FAJGELBAUM, PABLO D.; AMIT K. KHANDELWAL. “The economic impacts of the US-China trade war”. *Annual Review of Economics*, vol. 14 (2022): 205-228.
- FELBERMAYR, GABRIEL J.; FEODORA A. TETI. “Revisiting the Trade-Creating Effects of Non-Tariff Barriers”. World Bank. (2023).
- GEBRE BOROJO, DINKNEH; JIANG YUSHI, MIAO MIAO; YANG LIU. “The impacts of trade policy uncertainty on trade flow of emerging economies and low-income developing countries”. *Economic research-Ekonomska istraživanja*, vol 36, n° 1 (2023): 1055-1075.
- GINER, CÉLINE; DANIELA RODRIGUEZ; ARMELLE ELASRI. “Developing food labels for improved health outcomes: Insights into simplified nutrition labelling policies”. OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers. (2023). Localizado en https://www.oecd-ilibrary.org/agriculture-and-food/developing-food-labels-for-improved-health-outcomes_c1f4d81d-en
- MARIANNE SCHNEIDER-PETSINGER. Global trade in 2023. What’s driving reglobalization? Chatham House., 2023, DOI: 10.55317/9781784135560. Localizado en <https://www.chathamhouse.org/2023/01/global-trade-2023/new-era-reglobalization>
- GOURGOURINIS, ANASTASIOS. “Domestic investment incentives in international trade law”. *World Trade Review*, vol. 22, n° 1 (2023): 35-54.
- GRUSZCZYNSKI, LUKASZ. *The WTO Agreement on Sanitary and Phytosanitary Measures: A Commentary*. Oxford University Press (2023).
- GRYTZ, VERA KANAS; ISABELLE RUIZ GUERO. “The Use of International Trade Mechanisms by the Brazilian Agribusiness”. *Global Trade and Customs Journal*, vol. 18, n° 1 (2023): 63-75.
- HOEKMAN, BERNARD M.; PETROS C. MAVROIDIS; DOUGLAS R. NELSON. “Geopolitical competition, globalisation and WTO reform”. *The World Economy*, vol. 46, n° 5 (2023): 1163-1188.

HOEKMAN, BERNARD; PETROS C. MAVROIDIS. “Reassessing the Safeguards Mess”. *Robert Schuman Centre for Advanced Studies Research. Paper 2023/14* (2023).

HOEKMAN, BERNARD. “Global trade governance”. In *International organization and global governance* (eds. Thomas G. Weiss; Rorden Wilkinson), tercera edición. Abingdon, Oxfordshire. Routledge. (2023): 644-657.

HOPE, OLE-KRISTIAN; WAYNE THOMAS; DUSHYANTKUMAR VYAS. “Financial credibility, ownership, and financing constraints in private firms”. *Journal of International Business Studies*, n° 42 (2011): 935-957.

International Regulatory Co-operation. The Role of International Organisations in Fostering Better Rules of Globalisation. OECD. DOI 10.1787/9789264244047-en. Localizado en https://www.oecd-ilibrary.org/governance/international-regulatory-co-operation_9789264244047-en

ISACHENKO, TATIANA; EKATERINA ARAPOVA. “Multilateral Trading System and Global Trade Regulation”. In *World Economy and International Business: Theories, Trends, and Challenges* (ed. Alexander Bulatov). Cham. Springer (2023): 677-691.

JONES, KENT. “Populism, Globalization, and the Prospects for Restoring the WTO”. *Politics and Governance*, vol 11, n° 1 (2023): 181-192.

JONES, KENT. *Populism and trade: The challenge to the global trading system*. Oxford University Press, 2021.

Junta de Comercio y Desarrollo. Comisión de Comercio y Desarrollo. Reunión Multianual de Expertos sobre Comercio, Servicios y Desarrollo. Noveno período de sesiones, Ginebra, 4 a 6 de julio de 2022. TD/B/C.I/MEM.4/27, 8 de agosto de 2022. Localizado en https://unctad.org/system/files/official-document/c1mem4d27_es.pdf

KELLERMANN, MARTIN. *International Development in Practice. Ensuring Quality to Gain Access to Global Markets. A Reform Toolkit*. World Bank Group. International Bank for Reconstruction and

Development / The World Bank and Physikalisch-Technische Bundesanstalt (2019): 1-287.

KHAN, ARIFA; ZEENAT FATIMA; SHAKEEBA TAQDEES. "Government Procurement Agreement: A Trade and Development Reform". In *International Trade: Past, Present and Future* (eds. Mohd Nayyer Rahman; Nida Rahman). Nova. Trade Issues, policies and Laws Serie (2023): 25-54.

KRAVCHENKO, ALEXEY; ANNA STRUTT; CHORTHIP UTOKTHAM; YANN DUVAL. "New Price-based Bilateral Ad-valorem Equivalent Estimates of Non-tariff Measures". *Journal of Global Economic Analysis*, vol. 7, n° 2 (2022): 165-187.

KREUTER, HELENA; MASSIMO RICCABONI. "The impact of import tariffs on GDP and consumer welfare: A production network approach". *Economic Modelling*, vol. 18, n° 1 (2023): 306-374.

KRISHNA, PRAVIN; ANDREI A. LEVCHENKO; LIN MA; WILLIAM F. MALONEY. "Growth and risk: A view from international trade". *Journal of International Economics*, n° 142. (2023): 103755. Elsevier. Localizado en <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0022199623000417?via%3Dihub>

LIMA, UALLACE MOREIRA; KEUN LEE. "Governance and Asymmetry in Global Value Chains of the Coffee Industry: Possibility for Catch-Up by Emerging Economies". *Seoul Journal of Economics*, vol. 36, n° 1. (2023): 79-112.

LYMER, ANDY. "Tax and the social policy landscape". In *Taxation and Social Policy* (eds. Andy Lymer; Margaret May; Adrian Sinfield). Policy Press (2023): 23-45.

MALIK, ASAD. "The Outlooks of India and China Interaction". *International Journal of Social Science Archives*, vol. 6, n° 1 (2023): 1-9.

MARGULIS, MATIAS E. "Backdoor Bargaining: How the European Union Navigates the Food Aid Regime Complex". *Politics and Governance*, vol. 11, n° 2 (2023): 29-38.

MENÉNDEZ GONZÁLEZ, IRENE; ERICA OWEN; STEFANIE WALTER. "Low-Skill Products by High-Skill Workers: The Distributive

- Effects of Trade in Emerging and Developing Countries”. *Comparative Political Studies*, vol. 56, n° 11(2023): 1724-1759.
- MEYER, KLAUS E.; TONY FANG; ANDREI Y. PANIBRATOV; MIKE W. PENG; AJAI GAUR. “International business under sanctions”. *Journal of World Business*, vol. 58, n° 2 (2023): 101-126.
- MIROMANOVA, ANNA. “Quantifying the trade-reducing effect of embargoes: firm-level evidence from Russia”. *Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économique*, vol 13, n° 2 (2023): 235-254.
- MUHAMEDIYEVA, D. T. “Forecasting export options for fruit and vegetable products”. In *AIP Conference Proceedings*, vol. 277, n° 1. AIP Publishing (2023): 147-202.
- MUKHERJEE, SANTANU. *Patent Exhaustion and International Trade Regulation*. Brill Nijhoff (2023).
- MUKHERJEE, SANTANU. *Patent Exhaustion and International Trade Regulation*. Brill Nijhoff. (2023): 241-255.
- NAWAZ, M., A. AMIN; M. F. ASHGAR. “Iran-Saudi Arabia Rapprochement: A Perspective of Neoclassical Realism”. DOI 10.31703/girr.2023(VI-I).05. *Global International Relations Review*, vol 19, n° 2 (2023): 42-53.
- OLSEN, KIM B. “Goeconomic diplomacy: reforming the instrumentalization of economic interdependencies and power” In *The Palgrave Handbook of Diplomatic Reform and Innovation* (eds. Hare, P.W.; Manfredi-Sánchez; J.L.; Weisbrode, K). Cham. Springer (2023): 649-671.
- OREFICE, GIANLUCA; COSIMO BEVERELLI; MARTIN T. BRAML; LIONEL FONTAGNÉ; ALEXANDER KECK. “Heterogeneous Trade Effects of Pre-Shipment Inspections”. *SSRN 4523245*. (2023). Localizado en https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4523245
- ORFORD, ANNE. “How to Think About the Battle for the State at the WTO”. *German Law Journal*, vol. 24, n° 1 (2023): 45-71.
- OWUSU-APENTEN; RICHARD; ERNEST VIEIRA. “Fish and Shellfish”. In *Elementary Food Science* (eds. Richard Owusu-Apenten; Ernest R. Vieira). Cham. Springer (2022): 453-479.

- PAQUIN, STÉPHANE; KRISTINE PLOUFFE-MALETTE. “The WTO and the Covid-19 vaccine apartheid: Big pharma and the minefield of patents”. *Politics and Governance*, vol. 11, n° 1 (2023): 261-271.
- PARRA-PAITAN, CLAUDIA; ERASMUS ZU ERMGASSEN; PATRICK MEYFROIDT; PETER H. VERBURG. “Large gaps in voluntary sustainability commitments covering the global cocoa trade”. *Global Environmental Change*, vol. 81 (2023): 102-196.
- POLLACK, MARK A. “International court curbing in Geneva: Lessons from the paralysis of the WTO Appellate Body”. *Governance*, vol 36, n° 1 (2023): 23-39.
- RAHMAN, ABDURRAHMAN ARUM. “The Basic Laws of Trade: Reconstructing the Theory of International Trade”. Global Currency Initiative. (2023): 1-42. Localizado en <https://www.cambridge.org/engage/api-gateway/coe/assets/orp/resource/item/641bef3a647e3dca995b9d0e/original/the-basic-laws-of-trade-reconstructing-the-theory-of-international-trade.pdf>
- RANJAN, PRABHASH; G. O. U. R. PRAHARSH. “The TRIPS waiver decision at the World Trade Organization: Too little too late!”. *Asian Journal of International Law*, vol. 13, n° 1 (2023): 10-21.
- RAZUMEI, HALYNA; MAKSYM RAZUMEI; OLEKSANDR HUBA; VIKTOR KOVALOV; GEORGE ABUSELIDZE; NADIYA KARPEKO. “Institutional and legal framework of development of customs risk management”. *Les Ulies. EDP Sciences*, vol. 389 (2023): 1-11.
- RED 2021. Caminos para la integración. Facilitación del comercio, infraestructura y cadenas globales de valor. Banco de Desarrollo de América Latina. Reporte de Economía y Desarrollo, 2021. Localizado en <https://scioteca.caf.com/handle/123456789/1823>
- RUIZ FABRI, HELENE; GABRIELLE MARCEAU; WOLFGANG ALSCHNER. “Rethinking WTO Dispute Settlement”. *Available at SSRN 4536513*. (2023). Localizado en https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4536513

- SARMA, UPASANA. "An Analysis on the Agreement on Agriculture". *Indian Journal of Integrated Research in Law*, vol. 3 (2023): 1-19.
- SYKES, ALAN. *The Law and Economics of International Trade Agreements*. Edward Elgar Publishing (2023): 127-158; 159-192; 285-323.
- TAJOLI, LUCIA; DAVIDE TENTORI. "Falling into pieces. The EU in the puzzle of global trade". *ISPI Policy Papers* (2023): 1-39.
- TANAKA, KIYOYASU; TAKAHIRO FUKUNISHI. "Rules of origin and exports in developing economies: The case of garment products". *Journal of Asian Economics*, vol. 82 (2022): 101-114.
- TANANAİKO, TETIANA; OLHA YATSENKO; OLHA OSYPOVA; VITALII NITSENKO; TOMAS BALEZENTIS; DALIA STREIMIKIENE. "Economic Rationale for Manifestations of Asymmetry in the Global Trading System". *Sustainability*, vol. 15, n° 6 (2023): 53-76.
- URBAN, WIESLAW; KATARZYNA KROT; ANNA TOMASZUK. "A cross-national study of internationalisation barriers with reference to SME value chain". *Equilibrium. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy*, vol. 18, n° 2 (2023): 523-549.
- WOLFE, ROBERT. "Regulatory transparency, developing countries and the WTO". *World Trade Review*, vol 2, n° 2 (2003): 157-182.
- World Development Report 2020: Trading for Development in the Age of Global Value Chains. Washington, DC: World Bank. Localizado en <http://hdl.handle.net/10986/32437>.
- World Trade Organization. Aid for Trade: https://www.wto.org/english/tratop_e/devel_e/a4t_e/aid4trade_e.htm
- World Trade Organization. Annual report. Localizado en [https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?MetaCollection=WTO&SymbolList="WT%2fTPR%2fOV%2f25"+OR+"WT%2fTPR%2fOV%2f25%2f*"&Language=ENGLISH&SearchPage=FE_S_S001&languageUIChanged=true#](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?MetaCollection=WTO&SymbolList=)
- XU, DIHENG. *Interactions Between Chinese Tax Incentives and WTO's Subsidy Rules Against the Background of EU State Aid*. Singapore. Springer (2023): 49-92.

YANASE, AKIHIKO; MASAFUMI TSUBUKU. “Trade costs and free trade agreements: Implications for tariff complementarity and welfare”. *International Review of Economics & Finance*, vol. 78 (2022): 23-37.

YANIKKAYA, HALIT; PINAR TAT; ABDULLAH ALTUN. “Do Lower Tariff Rates Promote Global Value Chain Participation?”. *World Trade Review*, vol. XXII (2023): 1-19.

ZHARIKOV, MIKHAIL VYACHESLAVOVICH. “Digital Money Options for the BRICS”. *International Journal of Financial Studies*, vol 11, n° 1 (2023): 42-65.

ZHOU, FANGYIN. “China-Australia Relations and China’s Policy Choices toward Australia”. *China Review*, vol. 23, n° 1 (2023): 213-242.