

INTERDISCIPLINARIA

El Tratado de Libre

Comercio (TLC) Perú con los

Estados Unidos: una

aproximación a la regulación

del mecanismo de Solución

de Controversias

Jhesmar Quispe Janampa

Estudió Derecho en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas UPC. Asistente de Cátedra del Curso de Seminario de Investigación Académica 1 de la UPC. Miembro de la Comisión de Transferencia del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo MINCETUR. Ha sido miembro del Área de Comercio Internacional de la Oficina de Asesoría Jurídica del Ministerio de Economía y Finanzas MEF. Miembro fundador de la Revista Letras Libres de la UPC.

▲ INTRODUCCIÓN

El Perú y los Estados Unidos de América han tenido algo similar a un noviazgo a través del ATPA hoy llamado ATPDEA.⁽¹⁾ Los gobernantes de ambos países han decidido, por mutuo acuerdo, celebrar un matrimonio para toda la vida a través de un Tratado de Libre Comercio o TLC⁽²⁾. ¿Por qué? Ambas partes tienen un interés específico. El Perú tiene un interés comercial; los Estados Unidos de América, un interés de posicionamiento estratégico en América Latina y de lucha contra el narcotráfico⁽³⁾. Ambos países, a través de sus funcionarios públicos, negociaron los derechos (beneficios comerciales) y obligaciones que le corresponden a cada parte antes de firmar el Tratado Internacional y ratificarlo por sus respectivos Congresos. Ello se debe a que el contenido de este acuerdo comercial es complejo y abarca una diversidad de temas sumamente técnicos.

Si cada uno de los Estados cumple con sus obligaciones contenidas en el TLC ex post a la suscripción y entrada en vigor de este acuerdo comercial no habrá ningún problema. Sin embargo, ¿qué ocurriría si alguno de los Estados incumple con algún término del acuerdo o si realizará una acción o dejara de hacer algo contraviniendo lo pactado en el TLC? Este incumplimiento puede dejar un enorme perjuicio económico a la parte fiel de la relación obligacional y a sus connacionales.

En este contexto, cabe preguntarse, ¿por qué existen los mecanismos de solución de diferencias en el comercio internacional? Al respecto, se debe mencionar que el mecanismo de solución de diferencias de la Organización Mundial del Comercio (en adelante la OMC) es la base o piedra angular del comercio internacional en el mundo. A través de este foro de solución de controversias, se garantiza que los Estados Miembros de la OMC cumplan con los términos pactados en este acuerdo multilateral. Si no existiera este foro de solución de controversias el sistema del comercio internacional sería inseguro y no habría predictibilidad de las conductas de los Estados respecto de las reglas de juego del comercio global. Además, este mecanismo de solución de diferencias reduce el riesgo por incumplimiento de las obligaciones comerciales y garantiza el libre ejercicio de los derechos emanados del Acuerdo de Marrakech que crea la OMC.

En este sentido, cabe preguntarse ¿a dónde recurre un Estado si la otra parte incumple con sus obligaciones o si se realiza una acción o deja de hacer algo o si contraviene los términos del TLC? Sobre el particular, es necesario precisar

que en el Capítulo XXI de este acuerdo comercial entre Perú y los Estados Unidos se regula la Solución de Controversias que puede surgir entre los dos Estados. Cualquiera de las partes del acuerdo que entienda que se le ha generado un perjuicio debido a la anulación, menoscabo de sus derechos derivados del TLC o si alguno de los Estados incumple con algún término de este acuerdo puede solucionar este conflicto mediante una Fase de Solución Política y otra Fase de Solución Jurídica. La primera fase tiene dos etapas: la primera etapa es la Consulta; y la segunda etapa está conformada por los buenos oficios, conciliación y mediación. En la segunda fase se crea un Panel, el cual emite una decisión acerca de la controversia y las partes deben procurar cumplir con la decisión. Al respecto, en este trabajo académico se desarrollará y analizará cada una de estas fases de solución de controversias en el TLC Perú-EE.UU.

I. MARCO GENERAL

1.1. Definición

Para efectos de determinar la definición del Tratado de Libre Comercio (TLC) cuya naturaleza jurídica es la de un Tratado Internacional, resulta relevante conocer el significado de esta última. Para ello, el Dr. Fabián Novak entiende por Tratado al "acuerdo de voluntades entre dos o más sujetos de Derecho Internacional, con capacidad para concretarlo, celebrar en forma verbal o escrita, regido por el derecho internacional y destinado a crear, modificar, regular o extinguir derechos y obligaciones".⁽⁴⁾

Asimismo, según la fuente oficial del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo MINCETUR, se entiende por Tratado de Libre Comercio al contrato de dos o más países, o entre un país y un bloque de países que es de carácter vinculante (es decir, de cumplimiento obligatorio) y cuyo objeto es eliminar el obstáculo al intercambio comercial, consolidar el acceso a bienes y servicios y favorecer la captación de inversión privada. El TLC incorpora, además de temas comerciales, temas económicos, institucionales, de propiedad intelectual, laborales y de medio ambiente, entre otros.⁽⁵⁾

Al respecto, la Dra. Verónica Silva precisa que los TLC son normas internacionales que regulan de forma precisa el libre comercio de bienes, servicios e inversiones. Asimismo, estos acuerdos comerciales otorgan una gran importancia al estableci-

miento de normas en materias relacionadas con el comercio, la propiedad intelectual, las compras gubernamentales o la política de competencia. La mayoría de estos temas alude al ámbito de las políticas domésticas ("behind the borders") debido a las necesidades del proceso de apertura e integración y condicionan el espacio de políticas de los gobiernos⁶⁰.

Sin perjuicio de las distintas posiciones previamente señaladas, en opinión del autor, el Tratado de Libre Comercio (TLC)⁶¹ es el acuerdo que celebran dos o más Estados, bloques regionales, o Estados con bloques regionales para liberalizar el flujo comercial entre sus Miembros. Cabe precisar que la liberalización del flujo comercial involucra la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas en el área que conforma la Zona de Libre Comercio; en consecuencia, se eliminan los aranceles entre sus Miembros.⁶² La fijación de los aranceles frente a terceros Estados ajenos al TLC se regula por las normas internas de cada Estado. Por otro lado, es necesario precisar que la naturaleza jurídica del TLC Perú - EE.UU. es la de un Tratado Internacional bilateral de tercera generación.⁶³

1.2. Aproximación a la naturaleza jurídica de los TLC

En este contexto, se debe indicar que existen diversos tipos de TLC, esto dependerá de la cantidad de Estados o bloques regionales que lo suscriban. Además, se deberá considerar si el acuerdo comercial tiene intrínsecamente la intención de incluir nuevos Estados. A continuación, se desarrollará cada uno de los tipos de TLC:

a. El Tratado de Libre Comercio (TLC) Plurilateral

El TLC Plurilateral es el acuerdo que involucra a tres o más Estados, con carácter cerrado.⁶⁴ Los derechos y obligaciones que se regulan en este Tratado son recíprocos entre sí. Por ejemplo, en el CAFTA se utiliza un esquema plurilateral.⁶⁵

b. El Tratado de Libre Comercio (TLC) Multilateral

El TLC Multilateral es el acuerdo que involucra a tres o más Estados, con carácter abierto. A diferencia del TLC Plurilateral, el TLC Multilateral se encuentra abierto a la incorporación de cualquier Estado.

Para entender la naturaleza jurídica del TLC Multilateral se sugiere revisar el numeral 8 del Artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio o en sus siglas en inglés GATT, que actualmente es administrado por la OMC. En dicho acuerdo internacional se regula entre algunas excepciones: el establecimiento de Zonas de Libre Comercio, lo cual implica la eliminación de los derechos aduaneros y demás regulaciones restrictivas. Además, en estos acuerdos internacionales se exige que se regulen efectivamente una parte sustancial del comercio entre las partes⁶⁶.

c. El Tratado de Libre Comercio (TLC) Bilateral

El TLC Bilateral es el acuerdo celebrado por dos Estados de Derecho Internacional. El Estado puede celebrar infinidad de TLC con otras partes. Por ejemplo, los EE.UU. estaban en negociaciones con tres países andinos al mismo tiempo (Ecuador, Colombia y Perú) para celebrar TLC Bilaterales. Luego, Ecuador y Colombia tuvieron problemas políticos internos que les impidieron continuar con las negociaciones de este acuerdo comercial. Sin embargo, el Perú continuó con las negociaciones de forma bilateral y suscribió el TLC Bilateral Perú - EE.UU. Al respecto, cabe señalar que el TLC Bilateral puede ser celebrado entre un Estado y un bloque regional. Por ejemplo, el TLC Perú-MERCOSUR. También, se puede celebrar un TLC entre dos bloques regionales⁶⁷.

1.3. Evolución de los acuerdos internacionales

Los acuerdos internacionales han experimentado una serie de cambios en su ámbito de aplicación. En sus inicios, solo se regulaba el comercio de bienes entre los Estados. Pero más adelante, surgieron nuevas necesidades en el mercado, donde no solo se requería bienes sino servicios. Hoy en día, los Estados se adaptan a las exigencias de un mundo globalizado. Ello exige la regulación de nuevos temas en los Tratados de Libre Comercio (TLC). A continuación, se desarrollará la evolución de estos acuerdos comerciales:

a. Acuerdo de Primera Generación

El Acuerdo de Complementación Económica (ACE) es suscrito en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)⁶⁸. Asimismo, la naturaleza jurídica del ACE es la de un Tratado Internacional. Este Tratado regula solamente el tratamiento o la negociación de bienes entre las partes del TLC. Además, el ACE es un acuerdo comercial de alcance parcial, en la mayoría de casos es bilateral, con fines de liberalización y con el propósito de construir áreas de libre comercio⁶⁹. Cabe indicar que durante muchas décadas, los Estados comercializaron solamente bienes, por ejemplo, minerales, hidrocarburos, ganado, productos agropecuarios, marinos o productos manufacturados, entre otros.

b. Acuerdos de Segunda Generación

Son aquellos TLC propiamente dichos. Estos tratados incluyen el comercio de bienes y servicios. Además, contienen regulaciones de comercio internacional vinculadas a estos acuerdos. Se debe indicar que las necesidades del mercado internacional han experimentado algunos cambios. En este sentido, no solo se comercializa bienes sino servicios. Por ejemplo, se regula la transferencia de servicios financieros, servicios profesionales, construcción de software, entre otros.

c. Acuerdos de Tercera Generación

Estos acuerdos de tercera generación son unos TLC evolucionados que abarcan la relación económica entre las partes. Estos TLC no solo regulan los bienes y servicios, sino tratan nuevos temas como compras estatales, inversiones, políticas de competencia, trato nacional, procedimientos de aduana, comercios transfronterizos de servicios, propiedad intelectual, entre otros.⁷⁰ Uno de los primeros TLC de Tercera Generación fue el NAFTA, donde se incluyeron estos nuevos temas. Actualmente, la mayoría de los TLC firmados y por firmar son de Tercera Generación. Por ejemplo, el TLC Chile-EE.UU., el CAFTA y el TLC Perú-EE.UU.

El Tratado de Libre Comercio (TLC) Perú con los Estados Unidos: ...

(el Perú firmó su primer TLC con Tailandia; y ya suscribió el TLC con EE.UU., el Congreso peruano ratificó este acuerdo comercial y sólo falta que el Congreso norteamericano haga lo mismo para que entre en vigor).

1.4. Estructura de un Tratado de Libre Comercio de Tercera Generación
Los Tratados de Libre Comercio de tercera generación tienen una estructura similar, cuyas partes se mencionarán a continuación:

1.4.1. Disposiciones Generales.

Están conformadas por un marco general que incluyen las definiciones generales, la definición del Tratado Nacional y Acceso al Mercado, las Normas de origen de mercancías, algunas excepciones, Disposiciones Finales, Anexos, entre otros.

1.4.2. Nuevos Temas

Los nuevos temas se refieren a la novedad temática del TLC de Tercera Generación. Estos a diferencia de los TLC de Segunda Generación⁽¹⁷⁾ no sólo regulan bienes y servicios sino incluyen temas nuevos como el de Agricultura, Procedimientos Aduaneros, Régimen Sanitarios y Fitosanitarios, Obstáculos Técnicos al Comercio, Medidas de Defensa Comercial, Contratación Gubernamental, Inversiones, Comercio Transfronterizo de Servicios, Servicios Financieros, Telecomunicaciones, Tránsito Temporal de Personas para Asuntos de Negocios, Comercio Electrónico, Políticas de Competencia, Propiedad Intelectual, Asuntos Laborales, Medio Ambiente, Administración del Tratado, Solución de Controversias, entre otros.

II. REGULACIÓN DEL MECANISMO DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS EN LOS ACUERDOS COMERCIALES INTERNACIONALES

A continuación, en la primera parte de este tema se desarrollará la importancia de los mecanismos de solución de diferencias y en la segunda parte se analizará los distintos foros de solución de controversias en el comercio internacional.

2.1. La importancia del mecanismo de Solución de Controversias

En este contexto, resulta indispensable contar con un mecanismo de Solución de Controversias en el TLC Perú - EE.UU. Si una de las partes del TLC incumple con las obliga-

ciones emanadas de este acuerdo o genera un menoscabo, anulación o perjuicio a la otra parte, se podrá recurrir al Capítulo XXI de Solución de Controversias. Este fomenta la previsibilidad y estabilidad del marco jurídico aplicable a cualquier contingencia que surja ex post a la firma del TLC. Cabe indicar que el mecanismo de Solución de Controversias de este TLC es similar al Órgano de Solución de Diferencias de la OMC. Al respecto, John Jackson menciona:

"(...) Hay razones políticas para tener un procedimiento efectivo para la solución de diferencias. Frecuentemente, se ignora la existencia de estas razones, o al menos, no se las menciona en forma expresa. Básicamente, el objetivo es un sistema legalista, esto es, un sistema que orienta a los millones de empresarios alrededor del mundo, proporcionando reglas de conductas predecibles y generalmente estables. Dicha orientación es necesaria para las decisiones de inversión, apertura de mercado y las decisiones en materia de tecnología. En el lenguaje de los economistas, este sistema reduce el "costo por riesgo" de algunas de estas decisiones. Esto es lo que está en juego (...) "⁽¹⁸⁾

De conformidad con el párrafo anterior, el mecanismo de solución de diferencias permite reducir los costos de eventuales riesgos por incumplimiento, menoscabo o anulación del derecho de las partes en un TLC o en un organismo multilateral de carácter abierto como la OMC. Para efectos de entender mejor el funcionamiento del mecanismo de Solución de Diferencias de la OMC, es necesario conocer brevemente sus orígenes. En este sentido, se debe indicar que en el año 1946 la Conferencia de Bretton Woods dio nacimiento al Banco Mundial (BM), al Fondo Monetario Internacional (FMI) y a la Organización Internacional del Comercio o, según su sigla en inglés, ITO (International Trade Organization). Asimismo, se debe mencionar que el objetivo de esta triada fue promover las inversiones para el desarrollo, regular las balanzas de pagos y el comercio internacional. Toda la edificación del ITO fue negociada por las Naciones Unidas y dio como resultado la Carta de la Habana de 1948. Además, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio

de 1947 GATT reguló la liberalización de los aranceles comerciales. La aplicación y supervisión del GATT fue asignada a la ITO. Pero las pugnas internas entre los partidos políticos (los Demócratas y los Republicanos) en el Congreso norteamericano no permitieron el nacimiento institucionalizado del ITO. En este contexto, el Congreso de los Estados Unidos rechazó establecer la ITO, con lo cual quedó vigente el GATT pero sin esa institucionalidad. Cabe mencionar que la vigencia del GATT fue solo provisional porque este Acuerdo nunca obtuvo el número de ratificaciones exigido por el estatuto⁽¹⁹⁾. Sobre el particular, se debe indicar que las normas internacionales del GATT acerca de solución de controversias se encontraban dispersas. No fue sino hasta el año 1979, en la Ronda de Tokio, donde todas estas normas internacionales dispersas se codificaron en un sólo entendimiento. Asimismo, se generaron cambios sustanciales a fines de la década de los cincuenta acerca del uso de Grupos de Trabajo para la resolución de disputas, además de contar con el apoyo de Paneles de Expertos. Todos estos cambios sustanciales convirtieron al mecanismo de solución de diferencias en un procedimiento más jurídico que de negociación. Además, los expertos en los Paneles de solución de diferencias actuaban en su propia capacidad, y no como representantes de gobierno. Los Panelistas tenían la obligación de ser imparciales y de analizar cuidadosamente todas las controversias presentadas a su foro⁽²⁰⁾. Más adelante, el 01.01.1995 se creó la OMC en la Ronda de Uruguay de 1994. La creación de esta organización multilateral significa el establecimiento del marco institucional para la regulación de las relaciones comerciales internacionales. Asimismo, en el Anexo 2 del Acuerdo de la OMC se regula el Entendimiento de Solución de Diferencias (ESD). Este nuevo ESD es más equitativo y transparente que la situación existente en el marco del GATT. Cabe mencionar que se trata de un instrumento jurídico que permite a los Estados medianos y pequeños defenderse contra las medidas unilaterales de los Estados grandes y poderosos, apelando a los compromisos acordados multilateralmente. También se señala que el antecesor de la OMC, el GATT tenía dos disposiciones en materia

de solución de conflictos: el Artículo XXII sobre consultas, el Artículo XXIII sobre protección de las concesiones. Pero el GATT no establecía un mecanismo institucionalizado, y se fundamentaba en procesos de consulta y negociación entre los Miembros involucrados en la controversia. Al respecto, se debe expresar que el actual mecanismo de Solución de Diferencias de la OMC es mucho mejor que el antiguo sistema del GATT porque aporta mayor seguridad, transparencia y previsibilidad a los procesos internacionales de solución de diferencias²⁰.

En este contexto, se afirma que el procedimiento de Solución de Diferencias de la OMC tiene su sustento en el Derecho de la OMC. Todo esto es posible a través de normas claramente definidas y además se establecen plazos para ultimar los procedimientos. Las primeras resoluciones son emitidas por un grupo especial y las respalda (o rechaza) la totalidad de los Miembros de la OMC. Asimismo, se pueden apelar estas resoluciones solamente por cuestiones de derecho. También, se puede mencionar que el procedimiento de Solución de Diferencias es la piedra angular de todo el sistema multilateral de comercio. Todo ello contribuye, excepcionalmente, con la OMC en garantizar la estabilidad de la economía mundial. De no contar con un mecanismo de solución de diferencias, el sistema basado en normas sería menos eficaz, debido a que no podrían hacerse cumplir las normas.

Sobre el particular, cabe indicar que en los incisos 2 y 3 del artículo 3 del Entendimiento de Solución de Diferencias de la OMC se precisa:

"(...) El Sistema de Solución de Diferencias de la OMC es un elemento esencial para aportar seguridad y previsibilidad al sistema multilateral de comercio. Los miembros reconocen que este sistema sirve para preservar los derechos y obligaciones de los miembros en el marco de los acuerdos abarcados y para aclarar las disposiciones vigentes de dichos acuerdos de conformidad con las normas usuales de interpretación del derecho internacional público (...) Es esencial para el funcionamiento eficaz de la OMC y para el mantenimiento de un equilibrio adecuado entre los

derechos y obligaciones de los Miembros la pronta solución de las situaciones en las cuales un Miembro considere que cualesquiera ventajas resultantes para él directas o indirectamente de los acuerdos abarcados se hallan menoscabadas por medidas adoptadas por otro Miembro (...)".

Respecto del párrafo anterior se puede precisar que el sistema de solución de diferencias permite tener un panorama estable y seguro acerca del cumplimiento de los términos del Acuerdo Comercial firmado por las partes.

2.2. Foro de Solución de Controversias y jurisdicción exclusiva u opcional

En el caso que exista alguna controversia en materia de comercio internacional, los Estados que forman parte de Tratados Internacionales u organizaciones multilaterales pueden recurrir a distintos foros de solución de controversias. A continuación, se analizarán el Sistema de Solución de Diferencias de la OMC, del CAFTA, del TLC Chile-EE.UU. y el NAFTA.

2.2.1. El Sistema de Solución de Diferencias en la Organización Mundial del Comercio

El Entendimiento de Solución de Diferencias (ESD) es el instrumento legal que regula el mecanismo de Solución de Diferencias de la OMC. Los Miembros²² de la OMC pueden acudir a este Órgano de Solución de Diferencias. Ellos son: los Estados o territorios aduaneros distintos de que disfrutaban de su autonomía en la conducción de sus relaciones comerciales exteriores y en las demás cuestiones reguladas en el acuerdo de la OMC. En tal sentido, las personas naturales, empresas públicas o privadas no pueden acudir directamente a la OMC sino a través de sus gobiernos de sus respectivos países, siempre que sean Miembros²³. Asimismo, cabe señalar que las normas y procedimientos del presente Entendimiento de Solución de Diferencias serán aplicables a toda controversia planteada de conformidad con las disposiciones en:

- a. Acuerdo por el que se establece la OMC.
- b. Acuerdos Comerciales Multilaterales.
- Anexo 1A: Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio de Mercancías.

Anexo 1B: Acuerdos Generales sobre el Comercio de Servicios.
Anexo 1C: Acuerdos sobre los Aspectos de los derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el comercio.
Anexo 2: Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que la solución de diferencias.

- c. Acuerdos Comerciales Plurilaterales.
- Anexo 4: Acuerdos sobre el Comercio de Aeronaves Civiles.
- Acuerdos sobre Contratación Pública.
- Acuerdos Internacionales de los Productos Lácteos.
- Acuerdos Internacionales de la carne de Bovino (...) "²⁴.

2.2.2. De la Solución de Controversias en el NAFTA

El Organismo de Solución de Controversias del NAFTA es un mecanismo alternativo de solución de diferencias entre los Miembros del Acuerdo Comercial. Excepto lo dispuesto en los párrafos 2 (controversias que pueden ser tratadas en el marco del GATT / NAFTA), 3 (controversias acerca de asuntos ambientales y conservación), y 4 (controversias acerca del sector agropecuario, medidas sanitarias, fitosanitarias y medidas de normalización), las controversias que surjan con relación a lo dispuesto en el presente Tratado y en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, en los convenios negociados de conformidad con el mismo, o en otro acuerdo sucesor del (GATT), podrán resolverse en uno u otro foro, a elección de la parte reclamante.²⁵

2.2.3. De la Solución de Controversias en el CAFTA y el TLC Chile-EE.UU.

Las regulaciones de los Organismos de Solución de Controversias del CAFTA²⁶ y del TLC Chile-EE.UU.²⁷ son similares al TLC Perú-EE.UU. Estos son mecanismos alternativos de solución de controversias. Cualquier conflicto entre los Miembros del CAFTA y así como entre los Miembros del TLC Chile-EE.UU. o en relación con otro TLC en el que las partes contendientes pertenezcan, o en relación al Acuerdo de la OMC, podrán resolverse en el foro que escoja la parte reclamante. La elección de un foro es excluyente del otro.

III. OÍ

El T
Intern
entre a
temas
gulad
más, s
comer
cumpl
violaci
partes
de am
tículo
nismo

As
Organ
TLC P
temat
Todos
Estad
con c
dient
el Ac
suelto
recla
feren
Naci
exclu
Una
foro
do, e
A
mer
mec
sias
loga
dim
últim
ción
ca.
Cor
ción
siste

3.1

III. ÓRGANO DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS DEL TLC PERÚ-EE.UU.

El TLC Perú - EE.UU. es el Tratado Internacional que regula el flujo comercial entre ambos Estados. Existe diversidad de temas sumamente técnicos que están regulados en este acuerdo comercial. Además, se debe precisar que en toda relación comercial siempre existen riesgos de incumplimiento de las obligaciones o de la violación de derechos de algunas de las partes. En este escenario, los negociadores de ambos Estados han pactado en el artículo XXI del TLC la creación de un Organismo de Solución de Controversias.

Asimismo, se debe mencionar que el Órgano de Solución de Controversias del TLC Perú-EE.UU.⁽²⁹⁾ es un mecanismo alternativo de solución de controversias. Todos los conflictos que surjan entre los Estados Miembros del TLC o en relación con otro TLC en el que las partes contendientes pertenezcan, o en relación con el Acuerdo de la OMC, podrán ser resueltos en el foro que escojan las partes reclamantes (jurisdicción opcional, a diferencia de la Comunidad Andina de Naciones que tiene como jurisdicción exclusiva al Tribunal de Justicia Andino). Una vez iniciado el procedimiento en el foro de solución de controversias elegido, este será excluyente del otro.

A continuación, se desarrollará en primer lugar, la Parte Procedimental del mecanismo de Solución de Controversias del TLC Perú-EE.UU.; y en segundo lugar, se analizarán las fases del procedimiento de solución de diferencias. Esta última se subdivide en: la Fase de Solución Política y la Fase de Solución Jurídica. La primera fase tiene dos etapas: la Consulta; y los Buenos oficios, conciliación y mediación. La segunda fase consiste en la conformación de un Panel.

3.1. Parte Procedimental del mecanismo de Solución de Controversias en el TLC

El Perú y los Estados Unidos en todo momento deben tratar de llegar a un acuerdo acerca de la aplicación e interpretación del TLC. A través de las consultas deben procurar llegar a una solución mutuamente satisfactoria para las partes. Solo en el caso de no obtener una solución al problema, deben recurrir a la fase de solución política: consultas; y buenos oficios, conciliación y mediación. Y si aún así, no se soluciona el conflicto, se puede utilizar la fase jurídica que es la conformación de un Panel.

Además, se debe indicar que el proceso de solución de controversias es

exclusivamente entre Estados. Por ningún motivo, alguna de las partes podrá otorgar el derecho de acción en su legislación interna contra cualquiera de las partes aduciendo que la otra parte incumplió con sus obligaciones del TLC. Las partes pueden recurrir a este mecanismo alternativo de solución de controversias⁽²⁹⁾ cuando hayan conflictos entre los Estados Miembros del TLC o en relación con otro TLC en el que las partes contendientes pertenezcan, o con relación al Acuerdo de la OMC, las controversias podrán ser resueltas en el foro que escojan las partes reclamantes, la elección de un foro es excluyente de los demás.

3.2. Fases del Procedimiento

A continuación, se procederá a desarrollar el mecanismo de Solución de Controversias en el TLC Perú-EE.UU. El procedimiento está compuesto por la Fase de Solución Política y la Fase de Solución Jurídica. Además, se comentará acerca del cumplimiento de los informes y de su eficacia.

3.2.1. Fase de Solución Política

En opinión de Fernando Piérola, se denomina Fase de la Solución Política porque las partes tienen un trato directo o intervienen conjuntamente con la ayuda de un tercero para tratar de solucionar la controversia. Esta fase tiene dos objetivos. El primero es lograr la solución de la controversia de forma rápida, positiva y mutuamente satisfactoria para las partes. Se debe evitar incurrir en costos administrativos innecesarios en la conformación de un Panel. Segundo, se pretende brindar la mayor cantidad de información a las partes en conflicto para que mediante la cooperación lleguen a una solución satisfactoria. Además, esta fase de solución política se divide en dos partes. La primera es la etapa de las Consultas; y la segunda es la etapa de los buenos oficios, conciliación y mediación⁽³⁰⁾. A continuación, se desarrollará cada una de ellas:

3.2.1.1. Consultas

Al respecto, se debe indicar que en el Derecho Internacional se entiende por consulta a una forma de negociación y que es definitivamente un medio de solución de controversia. Las consultas cumplen una doble finalidad: primero, son medios para lograr una solución directa por las propias partes sin la intervención de un tercero; y segundo, permiten el intercambio de información⁽³¹⁾ entre las

partes a fin de determinar si se trata de una mala percepción de los elementos de hecho o de la mala interpretación del TLC. Sobre el particular, se debe indicar que cualquiera de las partes puede solicitar por escrito a la otra parte la realización de consultas. La parte que solicite la consulta debe de explicar las razones de su solicitud, esta debe incluir las medidas vigentes, en proyecto o cualquier otra medida que a su entender pueda afectar el funcionamiento del TLC, y una precisión de los argumentos jurídicos del reclamo. Cabe señalar que una parte puede participar de las consultas si esta argumenta que tiene un interés comercial sustancial.⁽³²⁾ Además, la consulta es una etapa amistosa donde los funcionarios públicos competentes de los respectivos gobiernos buscan resolver el conflicto de la aplicación del TLC o de la interpretación del mismo mediante el diálogo.⁽³³⁾

3.2.1.2. Buenos oficios, conciliación y mediación

Si las partes no lograron solucionar el asunto controvertido mediante la consulta en un plazo máximo de 60 días después de la entrega de la solicitud para las consultas, se podrá pedir que se reúna la Comisión de Libre Comercio⁽³⁴⁾ que más adelante se entenderá como la Comisión. Esta última goza de tres facultades: la primera es convocar a asesores técnicos o crear grupos de trabajo o expertos cuando lo considere necesario; la segunda, se refiere a recurrir a los buenos oficios, la conciliación y la mediación; y, finalmente, puede formular recomendaciones con el propósito de ayudar al solicitante para llegar a una solución mutuamente satisfactoria para las partes. Al respecto, cabe indicar que la Comisión a efectos de evitar que existan procesos en paralelo tiene la facultad de acumular dos o más procesos distintos si considera necesario examinarlos conjuntamente.⁽³⁵⁾

3.2.2. Fase de Solución Jurídica

Se denomina Fase de Solución Jurídica debido a que un Panel resolverá a través de un Informe Final el punto controvertido. Las partes se regirán por un conjunto de reglas preestablecidas para llegar a una solución mutuamente satisfactoria.

3.2.2.1. El Panel

Se solicita la creación de un Panel si las partes no resolvieron el asunto

to controvertido en un plazo aproximado de 30 días siguientes a la reunión de la Comisión. Este panel examinará el asunto controvertido según las reglas de Solución de Controversias del TLC, emitirá resoluciones y recomendaciones en determinados supuestos. Es necesario señalar que cualquiera de las partes puede solicitar por escrito el establecimiento de un Panel para que analice el asunto de la controversia. Además, se debe entregar esta solicitud a las demás partes, justificar las razones de la solicitud, identificar la medida o asunto de que se trate y precisar los argumentos jurídicos de esta solicitud. En el momento de la entrega de la solicitud se establecerá el Panel. También, una parte que considere que tiene un interés comercial sustancial podrá participar del procedimiento arbitral. Asimismo, se puede pedir al Panel que determine el grado de los efectos comerciales adversos que ha podido generar la medida reclamada a una de las partes.⁽¹⁶⁾

3.2.2.2. De la conformación del Panel

Sobre el particular, cabe señalar que las partes integrarán y conservarán una lista de hasta 20 individuos que cuenten con aptitud y disposición necesaria para ser Panelistas. Los miembros de la lista serán nombrados por consenso y podrán ser reelectos. De este modo, se garantiza, desde un inicio, la confianza de los países en los Panelistas. Esta lista permanece vigente hasta por un período mínimo de 3 años, y continuará en vigor hasta que las partes hayan constituido una lista. Salvo acuerdo distinto de las partes, hasta tres miembros de la lista serán de nacionalidad de cada una de las partes y hasta dos miembros de esta lista deberán ser no nacionales de ninguna de las partes. Esto es relevante en el caso de la elección del Presidente del Panel. Por lo general, las partes en un conflicto bilateral elegirán como Presidente a un nacional de un tercer país no Miembro del TLC con el objeto de mantener un equilibrio.

3.2.2.3. De los Panelistas

Sobre el particular, se puede precisar que los miembros del Panel deberán reunir una serie de requisitos desde el punto de vista profesional, como tener conocimientos especializados o experiencia en Derecho, Comercio Internacional, otros asuntos de este Tratado, o en la Solu-

ción de Controversias derivadas de Tratados Internacionales. Además, los Panelistas deben ser independientes, no tener vinculación con ninguna de las partes. Los Panelistas deben de cumplir con el Código de Conducta. Es preciso señalar que estos deben ser electos en función de su objetividad, buen juicio y confiabilidad. Acerca de la selección del Panel, se puede indicar que este estará compuesto por 3 miembros. Las partes en controversia procurarán nombrar al Presidente del Panel dentro de los 15 días posteriores a la entrega de la solicitud de integración del mismo. Si no existe acuerdo dentro de este período, mediante sorteo, el Presidente será seleccionado, dentro de tres días, entre los miembros de la lista que no sean nacionales de algunas de las partes de la controversia. Es una práctica común que los miembros del Panel sean elegidos de la lista de Panelistas antes mencionada. Cualquiera de las partes puede pedir una recusación contra todo individuo que no se encuentre en la lista y que sea propuesto como Panelista.

3.2.2.4. Del desarrollo del Proceso

Con el fin de detallar las disposiciones procesales del TLC, la Comisión establecerá las reglas del modelo. Estas reglas garantizarán por lo menos el derecho a una audiencia ante el Panel, la cual será pública y se protegerá el derecho a la información confidencial. También, cada parte tendrá la oportunidad de presentar alegatos iniciales y réplicas por escrito. Además, de presentar y oír argumentos en castellano e inglés. Salvo que las partes pacten otra cosa, el procedimiento ante el Panel se regirá conforme a las Reglas Modelo de Procedimiento.⁽¹⁷⁾

3.2.2.5. De los Expertos

El Panel, a solicitud de la parte contendiente o por su propia iniciativa, podrá recabar la información y la asesoría técnica de la persona o grupo que estime pertinente, siempre que las partes de la controversia así lo acuerden, y conforme a los términos acordados. Estos Expertos cumplen una función similar a la de un perito especializado en un tema específico.

3.2.2.6. De los Informes

El Panel se pronuncia a través de un Informe Inicial y un Informe Final. Al respecto, cabe señalar que

en el inciso 4 del artículo 3 del Entendimiento de Solución de Diferencias de la OMC se precisa:

"(...) Las recomendaciones o resoluciones (los Informes) que formule el OSD tendrá por objeto lograr una solución satisfactoria de la cuestión, de conformidad con los derechos y obligaciones dimanantes del presente Entendimiento y de los acuerdos abarcados (...)".

Sobre el particular, se debe indicar que los Informes que emite el Órgano de Solución de Diferencias tienen por finalidad la solución de diferencias entre las partes en conflicto.

3.2.2.6.1. El Informe Inicial

El Panel emite un Informe Inicial, salvo que las partes hayan acordado otra cosa, dentro de los 120 días siguientes a la selección del último árbitro. El Informe Inicial se basará en las disposiciones relevantes de este Tratado, las comunicaciones y argumentos de las partes contendientes, así como toda información que los expertos le hayan proporcionado. El Informe Inicial contiene la conclusión de la situación de los hechos del conflicto, la determinación de incumplimiento de obligaciones por una de las partes Miembros de este Tratado. Además, este Informe Inicial tiene las recomendaciones para la solución de la controversia si las partes lo han solicitado. Las partes pueden realizar observaciones a este Informe Inicial. Finalmente, el Panel, luego de considerar las observaciones escritas al Informe Inicial, podrá reconsiderar este informe y efectuar cualquier examen adicional que considere apropiado. El Panel no puede revelar en el Informe Inicial o en el Informe Final la identidad de los Panelistas que votaron con la mayoría o minoría.⁽¹⁸⁾

3.2.2.6.2. El Informe Final

En este sentido, el Panel emitirá un Informe Final a las partes contendientes. Este informe incluirá las opiniones particulares en donde no haya habido unanimidad en la adopción de decisiones. Las partes pondrán a disposición del público este Informe Final, el cual será sujeto a la protección de la información confidencial.⁽¹⁹⁾

3.2.2.7. Del cumplimiento o incumplimiento de las decisiones del Panel

Al respecto, se debe señalar que las

partes contendientes deben procurar solucionar la controversia tomando en consideración el Informe Final del Panel. La solución a la controversia será levantar el incumplimiento⁽⁴⁰⁾ o anulación o menoscabo⁽⁴¹⁾ que el Panel haya determinado en el Informe Final. Además, frente a un incumplimiento de las decisiones del Panel, existen dos opciones. La primera opción es una compensación⁽⁴²⁾ mutuamente aceptable y la segunda consiste en la suspensión parcial de los beneficios del TLC.

De la primera opción, se puede indicar que el demandado debe iniciar negociaciones con el demandante para lograr una compensación mutuamente aceptable. Cabe indicar que la compensación es una medida transitoria hasta que el demandado elimine el incumplimiento o la anulación o menoscabo realizado en perjuicio del demandante. Sobre el particular, se debe mencionar que las negociaciones directas entre las partes para pactar una compensación dentro de una Fase de Solución Jurídica pueden ser objeto de presión política por parte de algunos Estados. Asimismo, estas negociaciones directas pueden generar la interferencia política entre las partes en conflicto porque algunos Estados tienen mayor poder de negociación y pueden obtener más ventajas frente a Estados débiles y belicosos. En este sentido, la segunda opción, se refiere a que la parte afectada puede notificar por escrito a la parte demandada su intención de suspender la aplicación de los beneficios del TLC en los efectos equivalentes al perjuicio ocasionado. La suspensión de este beneficio debe ser dentro del mismo sector afectado por la medida adoptada por el demandado. Si el reclamante considera que esto no es factible ni eficaz, podrá suspender los beneficios en otro sector.

Asimismo, en el supuesto que en el contenido del Informe Final del Panel se llegue a la conclusión de que algunas de las partes incumplieron las obligaciones⁽⁴³⁾ del TLC, o si no se llegó a una solución acerca del cumplimiento del Informe Final o si se determinó una solución acerca del cumplimiento de este Informe pero donde la parte demandada no cumplió con los términos del acuerdo, sólo en estos supuestos, cualquiera de las partes podrán solicitar que el Panel se constituya para que se imponga una contribu-

ción monetaria anual a la parte demandada. En este sentido, cabe señalar que el monto de las contribuciones monetarias no debe superar los 15 millones de dólares americanos anuales. Se debe indicar que este monto económico no se determinó según un criterio técnico ni objetivo. Al respecto, se precisa que los daños como consecuencia del incumplimiento de este Tratado o la anulación o menoscabo de los derechos de la otra parte pueden ser superiores a este monto determinado arbitrariamente.⁽⁴⁴⁾

En este contexto, el Panel emite Informes Finales que tienen por finalidad solucionar el conflicto derivado del incumplimiento de las obligaciones del Tratado o por la anulación o menoscabo que se genere en perjuicio del demandante.⁽⁴⁵⁾ Estos pueden o no ser utilizados por las partes contendientes para llegar a una solución de la controversia.⁽⁴⁶⁾ El Informe Final del Panel no es obligatorio para las partes que se someten a este proceso. Al respecto, es preciso señalar que el efecto deseado del Informe Final es solucionar el conflicto entre las partes. Ello exige que los Informes Finales del Panel se cumplan. Se debe buscar mecanismos dentro del derecho internacional que otorguen a las resoluciones del Panel el poder de coacción⁽⁴⁷⁾ frente a las partes que han incumplido el Tratado o hayan menoscabado el derecho de la otra parte. Todo ello, debe efectuarse sobre la base de los principios del libre consentimiento, de la buena fe y la norma del *pacta sunt servanda*.⁽⁴⁸⁾ Así como en observancia de los Principios Generales del mecanismo de Solución de Diferencias de la OMC.

3.2.2.8. De la eficacia de las decisiones del Panel

Cabe señalar que el Panel no emite un laudo arbitral⁽⁴⁹⁾ sino un Informe Final. Sobre el particular, para efectos de analizar la eficacia⁽⁵⁰⁾ de los Informes Finales del Panel se debe tener en cuenta que la eficacia (eficaz) es aquello que produce un efecto deseado. El efecto es el resultado de una causa. En consecuencia, no existe un efecto sin causa. El efecto⁽⁵¹⁾ de las decisiones del Panel debe de consistir en dar una cosa o resultado que se esperaba de ella. En este contexto, las decisiones del Panel serán eficaces⁽⁵²⁾ si se obtienen las cosas o resultados esperados. El efecto o resultado esperado de un Panel

es solucionar un conflicto o controversia entre los Miembros del TLC en concordancia con los Principios Generales del mecanismo de Solución de Diferencias de la OMC: equidad, aceptabilidad mutua, rapidez y eficacia. A continuación se desarrollará cada una de ellos:

Principios del mecanismo de Solución de Diferencias de la OMC:

a. Equidad

Los Estados Miembros tienen acceso al mecanismo de solución de diferencias. Pero no todos los Estados tienen los mismos recursos para iniciar un proceso de solución de controversias. Iniciar un proceso de solución de controversias es muy costoso. Además, la mayoría de los países en desarrollo carece de expertos en negociaciones internacionales. Por ello tiene que recurrir a Estudios de abogados de EE.UU. o Europa, lo cual es poco probable en caso de Estados en vías de desarrollo.

b. Aceptabilidad mutua

El Organismo de Solución de Diferencias (OSD) incentiva a las partes en conflicto a que lleguen a una solución negociada. De no ser posible, la decisión del OSD debe ser aceptada y cumplida por las partes contendientes.

c. Rapidez

Este sistema debe ser lo más expeditivo posible, sin descuidar la calidad del proceso. Al respecto, se debe indicar que la solución de una controversia con apelación no debería de exceder de los quince meses aproximadamente.

d. Eficacia

El panel debe emitir resoluciones que tomen en consideración la normatividad jurídica y situaciones prácticas que permitan solucionar las contingencias entre las partes del acuerdo⁽⁵³⁾.

3.2.2.9. Comentarios acerca del poder de negociación de las partes en conflicto y las decisiones del Panel

Sobre el particular, cabe mencionar que las partes contendientes una vez recibido el Informe Final deberán acordar la solución de la controversia. Esta solución debe efectuarse según las determinaciones y recomendaciones que formule el Panel.⁽⁵⁴⁾ Esta negociación directa favorece a países con mayor poder económico en detrimento de los países más débiles. Además, los paí-

ses en vías de desarrollo en su mayoría no disponen de muchos recursos económicos para iniciar y financiar un proceso de solución de controversias. Ellos carecen de expertos negociadores en materia internacional. En consecuencia, se creo el Centro de Asesoría Legal en Asuntos de la OMC, el cual está conformado por 30 miembros. Los países en vías de desarrollo, transición, territorios aduaneros y candidatos a su adhesión pueden acudir a este Centro de Asesoría Legal en Asuntos de la OMC.¹⁵⁵⁷ Asimismo, se debe precisar que la negociación directa entre las partes contendientes puede ser injusta si se considera las asimetrías de las economías de los Estados. Los Estados desarrollados pueden utilizar su poder económico para interferir políticamente en la decisión de un Estado en vías de desarrollo. Al respecto, Fernando Piérola señala:

"(...) Consideramos que las significativas asimetrías entre los países que conforman el ALCA hace necesario que se privilegie la opción legal antes que la opción política, ya que de lo contrario existe un fuerte riesgo de que primen consideraciones políticas, del poder relativo de determinados miembros del sistema, para lograr la solución negociada de las diferencias, creando impredecibilidad para las transacciones de los particulares (...)"¹⁵⁵⁸

Sobre el particular, cabe precisar que en el inciso 1 del Artículo 21.15 del TLC Perú-EE.UU. indica:

"(...) 1. Al recibir el informe final de un Panel, las partes contendientes acordarán la solución de la controversia, la cual normalmente se ajustará a las recomendaciones y recomendaciones que, en su caso, formule el Panel (...)"

Al respecto, se debe señalar que no existe certeza acerca de la eficacia y equidad en establecer una negociación directa entre las partes en conflicto para la solución de la controversia. Lo ideal sería que las partes apliquen estrictamente las recomendaciones o sugerencias del Panel. En opinión de quien escribe, se prefiere una Solución Jurídica antes que una Solución Política porque los Estados deberían de cumplir con las obligaciones previamente reguladas en los Tratados Internacionales. Además, la Solución Política beneficia generalmente a los países

desarrollados en detrimento de los países en vías de desarrollo, debido a la asimetría del tamaño de las economías. Como señala John Jackson:

"(...) desde una perspectiva liberal uno podría directamente dividir varias de estas técnicas pacíficas de solución de controversias internacionales en dos tipos: una solución a través de negociaciones y acuerdos (explícito e implícito) en relación con el poder de los Estados parte (Solución Política); o una solución a través de negociaciones con relación a normas o reglas de las cuales ambas partes han establecido previamente (Solución Jurídica) (...)"¹⁵⁵⁹

Sobre el particular, cabe precisar que Jackson divide a los mecanismos pacíficos de solución de controversias internacionales en dos partes. El primero es el mecanismo Político, donde se busca solucionar los conflictos a través de negociaciones directas (predomina la fuerza militar y el tamaño de la economía del Estado); y en el segundo es el mecanismo Jurídico, donde se regula la solución de las controversias según las normas preestablecidas por las partes.

IV. CASOS DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

En el contexto del comercio internacional, se debe mencionar que uno de los mecanismos de Solución de Diferencias más importantes es el de la OMC. Este mecanismo desde su creación el 01.01.1995 ha sido la base del sistema del comercio global. El Órgano de Solución de Diferencias de la OMC ha sido una de las invenciones más importantes en el ámbito del comercio internacional hasta la fecha. Este organismo reúne todas las características de un Tribunal Internacional de Comercio, posee una primera instancia (Grupos Especiales) y una segunda instancia (Órgano Permanente de Apelación). No hay duda que este sistema de solución de diferencias tiene que perfeccionarse con el transcurso de los años, pero hasta la fecha ha contribuido, indiscutiblemente, a garantizar la estabilidad de las reglas de juego en el mundo, además de fomentar la previsibilidad de las decisiones de los Estados, redujo considerablemente el costo por el riesgo de incumplimiento de las obligaciones o violaciones o menoscabo o perjuicio de los derechos de los Miembros emanados del Acuerdo de

la OMC. A continuación, se mencionarán algunas resoluciones de casos de Solución de Controversias del GATT/OMC.

4.1. Caso de la denominación de conservas de Sardinas

Esta reclamación lo presentó el Perú contra la Comunidad Europea (CE). Participaron como terceras partes apoyando la posición peruana: Canadá, Colombia, Chile, Ecuador, Estados Unidos y Venezuela. La reclamación se refiere a que las conservas de sardinas peruanas elaboradas con la especie *Sardinops Sagax Sagax*, ingresaron sin problemas al mercado alemán junio de 1999, fecha en que su ingreso fue restringido, sobre la base de aplicación del Reglamento (CEE) N° 2136/89.¹⁵⁶⁰ Las autoridades europeas manifestaron que la sardina peruana no podía ser comercializada utilizando el rótulo de "sardina", sino con otras denominaciones que no le corresponden. Se llevaron a cabo las consultas diplomáticas que se extendieron por más de un año, aunque no alcanzaron ningún resultado. El MINCETUR convocó a un Grupo de Trabajo Multisectorial, integrada por PROMPEX, el Ministerio de Relaciones Exteriores, el Instituto Tecnológico Pesquero (ITP), el Instituto del Mar del Perú (IMARPE), y representantes del sector privado afectado, con el fin de elaborar la estrategia a seguir en el caso, para lograr que la Comisión Europea modifique su reglamento y permita el ingreso de las sardinas peruanas bajo la denominación "sardinas del pacífico", o alguna denominación similar.

En Marzo de 2001, el gobierno peruano solicitó a la CE la celebración de consultas en el marco del procedimiento de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Estas se llevaron a cabo el 31.05.01 en Ginebra. No se alcanzó una solución mutuamente satisfactoria, debido a esto el Perú solicitó la conformación de un Grupo Especial en la reunión del 20.06.01 del Órgano de Solución de Diferencias (OSD) de la OMC. La CE ejerciendo su derecho, se opuso. Sin embargo, en la reunión del 24.07.01, se aprobó de manera automática el establecimiento del Grupo Especial de acuerdo al Entendimiento de la OMC. El 29.05.02, el Grupo Especial (primera instancia del procedimiento) resolvió que el Reglamento (CEE) N° 2136/89 de la Unión Europea es inconsistente con el Ar-

tículo 2.4 del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC), y anula o menoscaba los beneficios del Perú bajo el Acuerdo de la OMC, en tal sentido instaron a la CE a poner su reglamento en conformidad con sus obligaciones bajo el Acuerdo OTC.

Por otro lado, el 24.06.02 la CE apeló la decisión del Grupo Especial de conformidad con las disposiciones del Entendimiento de Solución de Diferencias de la OMC. El 13.06.02 se llevó a cabo en Ginebra, la Audiencia del Órgano de Apelación con las Partes y Terceras Partes, con el objeto de aclarar los puntos jurídicos controvertidos. El 26.09.02, el Órgano de Apelación emitió su decisión final e inapelable, en ella respalda la posición peruana respecto a que el Reglamento CE Nº 2136/89 de la CE contraviene el Artículo 2.4 del Acuerdo de Obstáculos Técnicos al Comercio.⁽⁵⁹⁾ El 23.10.02, el OSD de la OMC adoptó el informe del Órgano de Apelación ordenando que la CE implemente las decisiones y recomendaciones en dicho Órgano. El 19.12.02, se envió una comunicación conjunta de los representantes del Perú y la CE al presidente del OSD informando que las partes habían acordado una prórroga de 6 meses para implementar las recomendaciones y resoluciones del Órgano de Apelación. Sin embargo, el 22.04.03 se remitió una nueva comunicación señalando que las partes acordaron prorrogar el plazo hasta el 01.07.03. El 02.07.03, se publicó el Reglamento CE Nº 1181/2003, que modifica el Reglamento CE Nº 2136/89 del Consejo UE, el cual recoge los cambios que se habían acordado entre las partes. Existen unas pequeñas discrepancias entre las partes, debido a un término del reglamento de la CE ya modificado. Sobre el particular, el 25.07.03, el Perú y la Comunidad Europea notificaron al OSD el haber llegado a una solución mutuamente convenida de la diferencia, mediante la adopción y aplicación del Reglamento (CE) 1181/2003.

4.2. Caso Chile: Impuestos a las bebidas alcohólicas

La Comunidad Europea (CE)⁽⁶⁰⁾ presentó una reclamación. El 04.06.97, la CE solicitó la celebración de consultas debido a que Chile creó un impuesto especial sobre las ventas aplicadas a las bebidas espirituosas en ese país. Se alega que se agrava

la importación de las bebidas espirituosas con un impuesto más elevado que el aplicado al pisco, una bebida destilada de producción nacional. La CE alega que ese trato diferenciado a la importación de las bebidas espirituosas infringe el párrafo 2 del Artículo III del GATT de 1994. Cabe señalar que el 03.10.97, la CE solicitó el establecimiento de un Grupo Especial que fue establecido por el Órgano de Solución de Diferencias OSD el 18.11.97. Canadá, México, Perú y Estados Unidos participaron como terceros.

Sobre el particular, se debe indicar que la Comunidad Europea CE⁽⁶¹⁾ solicitó la celebración de consultas el 15.12.97, la cual se refiere al régimen impositivo interno aplicado en Chile a las bebidas alcohólicas objeto de la reclamación de la CE (DS87) y de los Estados Unidos (DS109). Además, esta nueva solicitud de la CE cuestiona la modificación de la Ley relativa a la imposición de las bebidas alcohólicas, introducidas por Chile para atender a las preocupaciones de la CE. Esta alega que la ley modificada infringe las disposiciones del segundo párrafo del Artículo III del GATT de 1994. El 09.03.98 la CE solicitó el establecimiento de un Grupo Especial, el cual fue establecido por el OSD el 25.03.98. Según el primer párrafo del Artículo 9 del ESD, el OSD determinó que esta controversia fuera examinada por el mismo Grupo Especial establecido para examinar la diferencia DS87. Los países de Canadá, Estados Unidos y Perú participaron como terceros. El Grupo Especial determinó que el sistema de transición y el nuevo sistema de imposición aplicados por Chile a las bebidas destiladas era incompatible con el segundo párrafo del Artículo III del GATT de 1994. El 15.06.99, el Grupo Especial distribuyó el informe a los Miembros. Cabe indicar que el 13.09.99, notificó su intención de apelar contra determinadas situaciones de derecho e interpretaciones jurídicas formuladas por el Grupo Especial. El Órgano de Apelación confirmó la interpretación y la aplicación por el Grupo Especial del segundo párrafo del Artículo III del GATT de 1994, a reserva de exclusión de determinadas consideraciones alegadas como fundamento por el Grupo Especial. Se debe precisar que el 13.12.99, se distribuyó a los Miembros el informe del Órgano de Apelación. Además, el

OSD adoptó el informe del Órgano de Apelación el 12.01.00.⁽⁶²⁾

4.3. Caso de los Moluscos - Comunidad Europea

Estas reclamaciones fueron presentadas por Canadá⁽⁶³⁾, Perú⁽⁶⁴⁾ y Chile⁽⁶⁵⁾. El objeto de la reclamación se debe a que un decreto del gobierno francés determina los nombres oficiales y la denominación comercial de los moluscos del género *pectinidae*. Las partes reclamantes alegan que dicho decreto deteriora su posición competitiva en el mercado francés, debido a que su producto ya no se podrá vender como Coquille Saint-Jacques, a pesar de no existir diferencia entre sus productos y los productos franceses con relación al color, tamaño, textura, el aspecto externo y su utilización. En este sentido, se aduce que se trata de productos similares. Al respecto, se alega que este decreto francés comete infracciones a los Artículos I y III del GATT, y del Artículo 2 del Acuerdo de Obstáculos Técnico al Comercio OTC. El 19.07.95 y el 11.10.95 se estableció un Grupo Especial conjunto a solicitud de Perú y Chile sobre el mismo punto controvertido. En Mayo de 1996, los dos Grupos Especiales han concluido su labor sustantiva, pero suspendieron sus trabajos de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 12 del Artículo 12 del ESD. El 05.07.96, las partes notificaron una resolución mutuamente convenida al OSD que consiste en la posibilidad de comercializar los moluscos del género *pectinidae* bajo cualquier expresión que contenga el término Saint-Jacques, indicándose en la etiqueta del producto el país de procedencia⁽⁶⁶⁾.

V. CONCLUSIONES

5.1. El Tratado de Libre Comercio es el acuerdo que celebran dos o más Estados, bloques regionales, o Estados con bloques regionales para liberalizar el flujo comercial entre sus Miembros. Cabe señalar que la liberalización del flujo comercial involucra la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas en el área que conforma la Zona de Libre Comercio. Además, se eliminan los aranceles entre sus Miembros. La fijación de los aranceles frente a terceros Estados ajenos al TLC se regula por las normas internas de cada Estado. Al respecto, cabe indicar que la naturaleza jurí-

dica del TLC Perú - EE.UU. es la de un Tratado Internacional Bilateral de Tercera Generación.

5.2. El mecanismo de Solución de Diferencias de la OMC es la piedra angular de todo el sistema multilateral de comercio. Todo ello contribuye a garantizar la estabilidad de la economía mundial. Si no existiera un mecanismo de Solución de Diferencias el sistema basado en normas sería menos eficaz, debido a que no podrían hacerse cumplir las normas. Este sistema garantiza la uniformidad y estabilidad de las reglas de juego en términos de comercio internacional en los distintos mercados a nivel global.

5.3. Perú y Estados Unidos deben procurar llegar a un acuerdo acerca de la aplicación e interpretación del Tratado. Así como de algún incumplimiento de una de las partes en sus obligaciones o si se generó menoscabo o se anuló los derechos de una de las partes del TLC. A través de las consultas, las partes deben de procurar llegar a una solución mutuamente satisfactoria. Solo en el caso de no obtener una solución al problema, recurren a la Fase de Solución Política: Consultas; y Buenos oficios, conciliación y mediación. Si no se soluciona la controversia se procede a la Fase de Solución Jurídica que es la conformación de un Panel. Este estará conformado por tres árbitros, los cuales recabarán información de las partes, analizarán el asunto controvertido y emitirán un Informe Final.

5.4. El mecanismo de Solución de Controversias en el TLC Perú con Estados Unidos es importante porque en caso de que alguna de las partes incumpla con sus obligaciones o genere un menoscabo, anulación o perjuicio a la otra parte; esta podrá recurrir al capítulo pertinente de Solución de Controversias. Además, este mecanismo alternativo de solución de controversias fomenta la predictibilidad y estabilidad del marco jurídico aplicable a cualquier contingencia que surja ex post a la firma y entrada en vigor del TLC.

5.5. El Órgano de Solución de Controversias del TLC Perú-EE.UU. es un híbrido, ya que no es un Arbitraje común propiamente dicho porque en este foro no se emite un laudo arbitral sino Informes Iniciales e Informes Finales. El Órgano de So-

lución de Controversias es un mecanismo alternativo de solución de controversias regulado por el Derecho Internacional para solucionar las contingencias que se deriven de la suscripción y entrada en vigor de este acuerdo comercial entre los Estados Miembros. A diferencia del arbitraje que es un proceso de solución de controversias entre privados o entre un privado y el Estado.

5.6. La jurisdicción del foro de Solución de Controversias en el TLC Perú - EE.UU. es opcional. Las partes pueden recurrir a este mecanismo de Solución de Controversias cuando haya un conflicto entre los Estados Miembros del TLC o en relación con otro TLC en el que las partes contendientes pertenezcan, o en relación al Acuerdo de la OMC. La controversia podrá ser resuelta en el foro que escoja la parte reclamante, la elección de un foro es excluyente de los demás.

NOTA PRELIMINAR

Sobre el contenido del presente artículo, el autor señala que toda la responsabilidad le es atribuible de manera personal y no tiene relación con la institución a la que pertenece. Agradezco al Dr. Eduardo García-Godos Asesor del Despacho Ministerial del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo por sus valiosos comentarios a este trabajo de investigación.

BIBLIOGRAFÍA COMPLETA

- ABUSADA, Roberto; Javier ILLESCAS y TABOADA, Sara. Integrando el Perú al Mundo. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico y el Instituto Peruano de Economía - IPE. 2001. 1ª Edición.
- BIGGS, Gonzalo. "El procedimiento de solución de controversias de la OMC: La experiencia de América Latina y el Caribe", en: Revista de la CEPAL 86, Agosto 2005, pp. 63-85.
- COMUNIDAD ANDINA - Secretaría General. Análisis del Tratado de Libre Comercio Chile-Estados Unidos. Lima: Comunidad Andina, 2003.
- CENTRO DE ESTUDIOS ESTRATÉGICOS DE MONTERREY. Entendiendo el TLC. 1995.
- CASTRO, Jorge. Comercio Exterior, Resumen del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA). México. Volumen 42, N° 9. Setiembre de 1992.
- DE LA REZA, Germán. Liberalización del Comercio en el Hemisferio Occidental. México: Instituto de Investigaciones Económicas - IIES, Universidad Autónoma de México - UNAM, Primera Edición 1998.
- DELL, Sidney. Bloques de Comercio y Mercados Comunes: Las Razones de la Integración en la Europa Occiden-

tal. México: Fondo Cultural Económico, 1963.

- DÍAZ ALBONICO, Rodrigo. El Derecho Internacional Económico en el Mundo Contemporáneo. Lima: Instituto de Estudios Internacionales (IIDEI), Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, 1993.
- DIETER BORCHARDT, Klaus. El ABC del Derecho Comunitario, Documentación Europea. Bruselas: Dirección General de Educación y Cultura de la Comisión Europea, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, 2000.
- ESPINOSA VELASCO, J. Enrique y Jaime SERRA PUCHE. Diez Años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, en: GARCÍA ALBA, Pascual; GUTIÉRREZ, Luciano y Gabriel TORRES (Coordinadores). El Nuevo Milenio Mexicano, Tomo I, México: UAM - Editorial León, 2004.
- FERRERO DIEZ CANSECO, Alfredo. "Tratado de Libre Comercio entre Perú y Estados Unidos", en: Revista de Economía y Derecho UPC, Vol. 1, N° 3 (Invierno 2004), pp. 7-8.
- FERRERO DIEZ CANSECO, Alfredo. "Solución de diferencias en el comercio internacional: Organización Mundial del Comercio, Área de Libre Comercio de las Américas y otros foros", en: Ius et Veritas - Revista editada por estudiantes de la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Año XI N°22, pp. 7-8.
- G. K. HELLEINER. Comercio Internacional y Desarrollo Económico. Madrid: Alianza Universal, Cursos de Economía Moderna - Penguin Alianza, 1975.
- GLOBERMAN, Steven y Michael WALKER (compiladores). El TLC Un enfoque trinacional. México: Fondo Cultural Económico, S.A. de C.V. 1994.
- GONZÁLEZ VIGIL, Fernando. Hacia una Agenda Nacional de Política Exterior. Lima: Centro Peruano de Estudios Internacionales - CEPEI, 1995. 1ª Edición.
- JACKSON, John H. "Los Procedimientos de Solución de Controversias de la Organización Mundial del Comercio: Una evaluación preliminar", En: Revista de Derecho Internacional Económico, Vol. 1, N° 2, 1996.
- JACKSON, John H. The World Trading System. Law and Policy of International Economic Relations. London: The Massachusetts Institute of Technology MIT Press Cambridge, 2000.
- JACKSON, John H. The Jurisprudence of GATT & the WTO. Insights on Treaty Law and Economic Relations. Cambridge: Published by The Press Syndicate of the University of Cambridge, 2000.
- JACKSON, John H.; DAVEY, William J., and O. SYKES, Alan Jr. Legal Problems of International Economic Relations. Cases, material and Text. American Casebook Series. United States of America: West Publishing Co. 1995.
- KUCZYNSKY, Pedro. Pablo y John WILLIAMSON Editores. Después Del Consenso De Washington: Relanzando

el crecimiento y las reformas en América Latina. Lima: Centro de Información de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC), 2003.

MONCAYO JIMÉNEZ, Edgar. Geografía Económica de la Comunidad Andina: Regiones: Nuevos Actores de la Integración. Lima: Secretaría General de la Comunidad Andina, Noviembre, 2003.

MINDREAU MONTERO, MANUEL. Introducción a la Teoría de las Relaciones Internacionales. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, 2001.

NOVAK TALAVERA, Fabián. Derecho Internacional Público. Lima: Instituto de Estudios Internacionales IDEI, Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, 2000. Tomo I.

POU, Víctor y Jordi GUAL. La Unión Europea. Procesos de Integración: Europa hasta Maastricht. Políticas Monetarias. Barcelona: Biblioteca IESE de Gestión de Empresas - IESE Universidad de Navarra, 1997.

PIEROLA CASTRO, Fernando. Solución de Diferencias en la Organización Mundial de Comercio. Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú-Instituto de Estudios Internacionales (IDEI), 2002.

QUISPE JANAMPA, Jhesmaw. "Perú y el TLC. Un tratado comercial con EE.UU.", en: Revista Letras Libres - Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas UPC, AÑO 1, N° 1 (2005).

QUISPE JANAMPA, Jhesmaw. ¿Llegó el momento de la Integración Económica de América del Sur?. Lima, 2004. Publicado en: <http://www.gestiopolis.com/recursos/37docs/eeco/intercoasur.htm>

REYES DE LA TORRE, Luz Elena y Jorge G. GONZÁLES. Antidumping and Safeguard Measures in the Political Economy of Liberalization: The Mexican Case. New York: World Bank Policy Research Working Paper 3684, 2005.

ROCA S. y colaboradores. El Perú y el Mundo: Integración, Comercio e Inversiones. Lima: Destino de Inversiones 1997-1998. Lima Perú: ed. Escuela de Administración de Negocios para Graduados - ESAN Ediciones, Enero 1998.

ROTHBARD, Murray N. Clásicos de la Libertad. Historia del pensamiento económico hasta Adán Smith. Madrid: Unión Editorial, S.A., 1999.

SERIE MC GRAW - HILL. Comercio Internacional, Economía Internacional e Integración Económica. España, 1994. Tomo 4.

Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano - SELA. "Más equidad en el sistema de comercio mundial: la solución de controversias en la OMC", en: Revista Capítulo del SELA, Julio - Setiembre 1997, pp. 175-182.

SIJANSKI, Dusan. Dimensiones Institucionales de la Integración Latinoamericana. Argentina: Instituto para la Integración de América Latina (INTAL) - Banco Interamericano de Desarrollo (B.I.D.), 1967.

SILVA, Verónica. Cooperación en Política de Competencia y acuerdos co-

merciales en América Latina y el Caribe (ALC), Serie 49. Comercio Internacional. Santiago de Chile: División de Comercio Internacional e Integración de la CEPAL-Naciones Unidas, 2005.

SOTOMAYOR VÉRTIZ, Abdías. Normas Antidumping y Antitrust en los Procesos de Integración. Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú-Instituto de Estudios Internacionales (IDEI), 2003.

TORRES y TORRES LARA, Carlos. La Constitución Económica en el Perú. Lima, 1998.


TUGONES QUES, Juan. Serie MC GRAW - HILL. Comercio Internacional, Economía Internacional e Integración Económica. España, 1994. Tomo 4.

VIDELA, Pedro; Alfredo PASTOR y RAHNEMA, Ahmad. Mercados Financieros Internacionales. La Unión Económica y Monetaria Europea. Sistemas Cambiarios. Gestión de Riesgos de Tipo de Cambio. Barcelona: Biblioteca IESE de Gestión de Empresas - IESE Universidad de Navarra, 1997.

NOTAS

- (1) El ATPDEA es un beneficio unilateral concedido por los Estados Unidos de América a los países de Ecuador, Perú, Colombia y Bolivia. Este beneficio exime del pago de derechos de aduana a ciertas exportaciones claves de estos países. El ATPDEA fomenta la creación de alternativas económicas a la producción de drogas ilícitas y brinda a los gobiernos de los países andinos instrumentos para combatir el narcoterrorismo.
- (2) Cabe mencionar que ahora el TLC se conoce como Acuerdo de Promoción Comercial APC.
- (3) Asimismo, es necesario precisar que el verdadero interés de celebrar el TLC con los Estados Unidos es blindar el actual modelo de economía social de mercado del Perú que se encuentra regulado en el Artículo 58 de la Constitución Política y demás normas con rango de Ley. Al respecto, cabe mencionar que el Congreso del Perú puede modificar o derogar las Leyes peruanas de forma unilateral y no necesita consultar al Congreso de ningún Estado extranjero. Pero esto no ocurre en el caso del TLC porque sólo Perú y los Estados Unidos lo pueden modificar total o parcialmente, previo consenso.
- (4) Véase NOVAK TALAVERA, Fabián y Luis GARCÍA-CORROCHANO MOYANO. Derecho Internacional Público. Introducción y Fuentes. Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, 2000, p. 132.
- (5) Véase www.mincetur.gob.pe
- (6) Véase SILVA, Verónica. Cooperación en Política de Competencia y acuerdos comerciales en América Latina y el Caribe (ALC), Serie 49. Comercio Internacional. Santiago de Chile: División de Comercio Internacional e Integración de la CEPAL - Naciones Unidas, 2005, p. 9.
- (7) La Zona de Libre Comercio o TLC es una excepción al Programa de Libera-

- lización de la Organización Mundial del Comercio OMC, de conformidad con el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT de 1947).
- (8) Véase QUISPE JANAMPA, Jhesmaw. "Perú y el TLC. Un tratado comercial con EE.UU.", en: Revista Letras Libres - Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas UPC, AÑO 1, N° 1 (2005), p.p. 8-9.
 - (9) Véase el Artículo 2 de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados.
 - (10) El TLC Plurilateral no tiene vocación de integrar nuevos Estados.
 - (11) Véase el Artículo 2.1. del CAFTA.
 - (12) Véase FERRERO, Alfredo. "Tratado de Libre Comercio entre Perú y Estados Unidos", en: Revista de Economía y Derecho UPC, Vol. 1, N° 3 (Invierno 2004), p.p. 7-8.
 - (13) Véase NOVAK, Fabián. Informe final sobre el Impacto de las Naciones Hemisféricas: Implicancias en el Mecanismo de Solución de Controversias. Lima: NOVAK, Fabián; 30 de Noviembre de 2004, p.p. 1-16.
 - (14) Véase SILVA, Verónica. Op. cit., p. 8.
 - (15) Al respecto, SILVA, Verónica en la p. 9 menciona: "Los ACE, de acuerdo a la explicación de ALADI, "...tienen entre otros objetivos, promover el máximo aprovechamiento de los factores de producción, estimular la complementación económica, asegurar condiciones equitativas de competencia, facilitar la concurrencia de los productos al mercado internacional e impulsar el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros"".
 - (16) Véase www.direcon.cl
 - (17) El TLC de Segunda Generación solo regula la libre circulación de bienes y servicios.
 - (18) JACKSON, John H. "Los Procedimientos de Solución de Controversias de la Organización Mundial del Comercio: Una evaluación preliminar", en: Revista de Derecho Internacional Económico, Vol. 1, N° 2, 1996, p.p. 2-3.
 - (19) Véase BIGGS, Gonzalo. "El procedimiento de solución de controversias de la OMC: La experiencia de América Latina y el Caribe", en: Revista de la CEPAL 86, Agosto 2005, p.p. 64-65.
 - (20) Véase JACKSON, John H. Op. cit. p.p. 6-7.
 - (21) Véase Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano - SELA. "Más equidad en el sistema de comercio mundial: la solución de controversias en la OMC", en: Revista Capítulo del SELA, Julio - Setiembre 1997, p.p. 175-176.
 - (22) Se debe mencionar que en el artículo, se escribe la palabra "Miembro" con mayúscula porque nos referimos exclusivamente a los Estados, Territorios Aduaneros u organizaciones internacionales que conforman la OMC. Asimismo, los Miembros de la OMC son 148 Estados. Además, 32 tienen la calidad de Estados observadores, a excepción de la Santa Sede, los observadores deben iniciar las negociaciones de adhesión en un plazo de cinco años

- después de obtener la condición de observador. También, se ha concedido la calidad de observadores a Organizaciones Internacionales Intergubernamentales en los Organos de la OMC.
- (23) Véase PIEROLA CASTRO, Fernando. *Solución de Diferencias en la Organización Mundial del Comercio*. Lima: Instituto de Estudios Internacionales (IDEI)/ Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, 2002, p.p. 84-92.
- (24) Véase el Apéndice 1 y el Inciso 1 del Artículo 1 del Entendimiento de Solución de Diferencias de la OMC.
- (25) Véase el Artículo 2005 del NAFTA.
- (26) Véase el Artículo 22.3 del CAFTA.
- (27) Véase el Artículo 22.3 del Tratado de Libre Comercio (TLC) de Chile-EE.UU.
- (28) Véase el Artículo 21.3 del Tratado de Libre Comercio (TLC) Perú-EE.UU.
- (29) Véase el Artículo 21.3 del Tratado de Libre Comercio (TLC) Perú-EE.UU.
- (30) Véase PIEROLA CASTRO, Fernando. Op. cit. p.p. 95-96.
- (31) Véase MERRILLS, J. G. *International Dispute Settlement*. Cambridge: Cambridge University Press, 1991, p.3; VAN DER BORGHT, K. "The review of the WTO understanding on dispute settlement: Some reflections on the current debate". *American University International Law Review*, Vol. 14, pp. 1232, 1999; en: PIEROLA CASTRO, Fernando. Op. cit. p. 97.
- (32) Véase los Artículos 21.4 del TLC Perú-EE.UU., el Artículo 20.4 del CAFTA, el Artículo 2006 del NAFTA, el Artículo 22.4 del TLC Chile-EE.UU. y el Artículo 4 del Entendimiento de Solución de Diferencias de la OMC.
- (33) Véase Centro de Estudios Estratégicos de Monterrey. *Entendiendo el TLC*, 1995, p. 205.
- (34) La Comisión de Libre Comercio estará conformada por representantes de los gabinetes de las respectivas partes o de sus designados.
- (35) Véase los Artículos 21.5 y 21.6 del TLC Perú-EE.UU., el Artículo 20.5 del CAFTA, el Artículo 2007 del NAFTA, el Artículo 22.5 del TLC Chile-EE.UU. y el Artículo 5 del Entendimiento de Solución de Diferencias de la OMC.
- (36) Véase Centro de Estudios Estratégicos de Monterrey, Op. cit., p. 209.
- (37) Véase el Artículo 21.10 del TLC Perú-EE.UU., el Artículo 20.10 del CAFTA, el Artículo 2012 del NAFTA, y el Artículo 22.10 del TLC Chile-EE.UU.
- (38) Véase el Artículo 20.13 del CAFTA, el Artículo 2016 del NAFTA, el Artículo 20.12 del TLC Chile-EE.UU. y el Artículo 21.13 del TLC Perú-EE.UU.
- (39) Véase el Artículo 20.14 del CAFTA, el Artículo 2017 del NAFTA, el Artículo 20.13 del TLC Chile-EE.UU. y el Artículo 21.14 del TLC Perú-EE.UU.
- (40) Véase el párrafo 8 del Artículo 3 del Entendimiento de Solución de Diferencias de la OMC.
- (41) Véase JACKSON, John H. "Los Procedimientos de Solución de Controversias de la Organización Mundial del Comercio: Una evaluación preliminar". *Revista de Derecho Internacional Económico*, Vol. 1, N° 2, 1996, p.p. 6-8, precisa que "(...) por menoscabo o anulación no se requerirá necesariamente una violación de obligaciones internacionales derivadas del tratado. El concepto más laxo se referiría a la frustración para un país de sus expectativas razonables de aumento de sus exportaciones y comercio (...)".
- (42) CABANELLAS, Guillermo. *Diccionario Jurídico Elemental*. Lima: Cultural Cuzco S.A. 1989, p. 58., entiende por compensar a "(...) Igualar, equiparar, efectos contrarios, resarcir, indemnizar, hacer o entregar algo para reparar un daño o perjuicio o para desagraviar a un ofendido (...)".
- (43) El incumplimiento de estas obligaciones están relacionadas al Artículo 17.2.1.(a) Cumplimiento de la Legislación Laboral) o del Artículo 18.2.1.(a) (Cumplimiento de la Legislación Ambiental) del Acuerdo Comercial.
- (44) Véase el Anexo 20.17 del CAFTA, el Anexo 22.16 del TLC Chile-EE.UU. y el Anexo 21.17 TLC Perú-EE.UU.
- (45) Al respecto, cabe precisar que el Panel emite Informes Finales acerca de controversias surgidas en términos del TLC, distinto es el caso de un arbitraje, donde el árbitro emite un laudo arbitral. Se tratan de dos cosas totalmente distintas.
- (46) Véase el Artículo 20.16 del CAFTA, el Artículo 2019 del NAFTA, el Artículo 20.16 del TLC Chile-EE.UU. y los Artículos 21.13 y 21.14 del TLC Perú-EE.UU.
- (47) CABANELLAS, Guillermo. *Diccionario Jurídico Elemental*. Lima: Cultural Cuzco S.A. 1989, p. 53., entiende por coacción a "(...) Fuerza o violencia que se hace a una persona para obligarle a decir o ejecutar algo (...)".
- (48) Véase el Artículo 26. Pacta sunt servanda de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, la cual precisa "(...) Todo tratado en vigor obliga a las partes y debe ser cumplido por ellas de buena fe (...)".
- (49) El laudo arbitral es vinculante y obligatorio para las partes. Esto laudo arbitral es un título ejecutivo.
- (50) Véase GARCÍA-PELAYO, Ramón y GROSS. *Diccionario - Pequeño Larousse Ilustrado*. París: Ediciones Larousse, 1983, p. 378.
- (51) Véase CABANELLAS, Guillermo. *Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual*. Buenos Aires: Editorial Helista S.R.L., p. 375, quien entiende por efecto "(...) Hacer efecto. Producir una medida o alguna cosa el resultado que se quería o se esperaba (...) Surtir efecto. Tener algo las consecuencias debidas o supuestas. Ser válido y eficaz en derecho (...)".
- (52) Véase CABANELLAS, Guillermo. *Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual*. Op. cit., p. 381.
- (53) Véase FERRERO DIEZ CANSECO, Alfredo. *Solución de Diferencias en el Comercio Internacional: Organismo Mundial del Comercio, Área de Libre Comercio de las Américas y otros foros*. En: IUS ET VERITAS. Año XI N° 22, p.p. 240-241.
- (54) Véase el Inciso 1 del Artículo 20.15 del CAFTA.
- (55) Este Centro de Asesoría funciona como un estudio de abogados especializados en el derecho de la OMC. Sus funciones son: en primer lugar, brinda asistencia jurídica en los procedimientos de solución de diferencias de la OMC, para lo cual este Centro representa a los Miembros en todo el procedimiento (por ejemplo, redactando los documentos dirigidos al OSD, y las comunicaciones a los grupos especiales y al Órgano de Apelación y presentándose en nombre de estos Miembros ante los grupos especiales y el Órgano de Apelación). Este Centro de Asesoría viene representando regularmente desde julio de 2001 a países en desarrollo Miembros en las diferencias en la OMC y les cobran tarifas acorde al tamaño de sus economías.
- (56) Véase PIEROLA CASTRO, Fernando. op. cit., p.206.
- (57) Véase JACKSON, John H. *The World Trading System. Law and Policy of International Economic Relations*. London: The Massachusetts Institute of Technology MIT Press Cambridge, 2000, p. 109.
- (58) Cabe precisar que el Reglamento (CEE) N° 2136/89 del Consejo UE por el que se establecen normas comunes de comercialización para las conservas de sardinas dispone, en su artículo 2, que únicamente podrán comercializar como conservas de sardinas las que hayan sido preparadas exclusivamente a partir de peces de la especie *Sardinops Pilchardus Walbaum*. En este contexto, las Sardinas elaboradas con la especie *Sardinops Sagax*, no podrían utilizar el nombre comercial de Sardinas porque no fueron elaboradas con la especie de Sardinas *Pilchardus Walbaum*. Por otro lado, en la norma CODEX en el punto 6.1 se reserva el nombre de "sardinas" exclusivamente para la *Sardina Pilchardus Walbaum*. Sin embargo, en el punto 6.1.1(ii) se autoriza la denominación "Sardinas XX" para otras especies. A pesar que esta norma no tiene carácter vinculante es utilizada como documento de referencia. En este sentido, de acuerdo a esta norma antes mencionada, el Perú reclama que sí puede comercializar sus productos con la denominación de "Sardinas XX".
- (59) Documento WT/DS231/AB/R
- (60) Documento WT/DS87/1
- (61) Documento WT/DS110/1
- (62) Véase FERRERO DIEZ CANSECO, Alfredo. *Solución de Controversias Internacionales*. Op. cit. p.p. 243-244.
- (63) Documento WT/DS7.
- (64) Documento WT/DS12.
- (65) Documento WT/DS14.
- (66) Véase FERRERO DIEZ CANSECO, Alfredo. *Solución de Controversias Internacionales*. Op. cit. Ibid. 

Referencia Bibliográfica Completa

QUISPE JANAMPA, Jhesmaw “El Tratado de Libre Comercio (TLC) Perú con los EE.UU.: una aproximación a la regulación de los mecanismos de Solución de Controversias”, en: *Revista Asesoría Laboral editada por el Estudio Caballero Bustamante*. Año XVI N° 188, Agosto 2006, pp. 25-36.