

UNIVERSIDAD DE PANAMÁ
VICERRECTORIA DE INVESTIGACIÓN Y POSTGRADO
FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIAS POLÍTICAS

**“ASPÉCTOS PROCESALES Y ESTRUCTURALES PARA LA SOLUCIÓN
DE CONTROVERSIAS DERIVADAS DEL COMERCIO
INTERNACIONAL”**

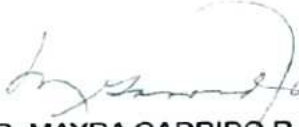
AUTORA:
KARLA ELINET SOLÍS BETANCUR

Trabajo de graduación sometido a la
consideración del Jurado Evaluador para
optar por el Título Magister en Derecho
Procesal.

Las Tablas, Provincia de Los Santos.

2012

MIEMBROS DEL TRIBUNAL EXAMINADOR



MGTR. MAYRA GARRIDO R.
ASESORA



MGTR. LUIS VILLALAZ
JURADO



MGTR. ELÍAS BATISTA AYALA
JURADO

Dedicatoria

Dedico cada una de estas páginas a mi esposo,
Anovel y a mi hijo José Antonio,
quienes han estado a mi lado en cada paso de este camino.

Gracias por su amor incondicional, por su paciencia,
y por impulsarme siempre a alcanzar mis metas.

Esta conquista también es suya.

A mis padres,
José Luis y María Teresa,
por ser un ejemplo constante de integridad, esfuerzo y amor.
Su apoyo ha sido fundamental en mi vida y en esta etapa académica.

A Dios,
porque más que pedirle, he aprendido a agradecerle.
Porque en su luz encuentro guía, fuerza y propósito.

Gracias a todos ustedes,
por ser la luz que ilumina mi vida.

“Lo que eres, es el regalo de Dios para ti...lo que llegues a ser, será tu regalo para Él.”

Agradecimiento

Deseo expresar mi más profundo agradecimiento a todas las personas que hicieron posible la realización de esta investigación, brindándome su apoyo, conocimientos y guía en cada etapa del proceso.

A la Universidad de Panamá - Centro Regional Universitario de Los Santos, a sus docentes y personal administrativo, y a todas las personas que, con dedicación y compromiso, contribuyen cada día a que podamos recibir una educación de calidad. Gracias por su esfuerzo constante y por brindarnos el apoyo necesario para avanzar en nuestra formación académica y profesional.

Al Ing. Anovel Barba, MSc., por su valioso apoyo en el análisis estadístico, cuya experiencia fue fundamental para la solidez técnica de esta investigación.

A mi asesora y amiga, la profesora Mayra Garrido, por ser un ejemplo de vocación y generosidad intelectual. Gracias por compartir siempre su conocimiento con dedicación y por acompañarme incondicionalmente a lo largo de estos años.

A la profesora María de Pinzón, por su valiosa colaboración y compromiso en la revisión del estilo y del uso del idioma español en este trabajo, contribuyendo de manera significativa a la calidad final del contenido.

INDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN.....	1
I. CAPÍTULO PRIMERO. MARCO CONTEXTUAL	
1. Aspectos generales de la investigación.....	6
1.1 Planteamiento del problema.....	6
1.2 Antecedentes.....	7
1.3 Justificación e importancia de la investigación.....	11
1.4 Hipótesis.....	14
1.5 Objetivos.....	14
1.5.1 Objetivos Generales.....	14
1.5.2 Objetivos Específicos.....	15
1.6 Alcance y limitaciones de la investigación.....	15
1.6.1 Alcances de la investigación.....	15
1.6.1.1 Jurídica.....	16
1.6.1.2 Económico – Financiero.....	16
1.6.2 Limitaciones.....	17
1.7 Aportes.....	18
1.7.1. Aporte Jurídico – Doctrinal.....	18
1.7.2. Aporte Académico.....	19
1.7.3. Aporte Social y Económico.....	19
1.7.4. Relevancia Nacional.....	19
II. CAPÍTULO SEGUNDO. MARCO TEÓRICO	
2. Marco de Referencia.....	21
2.1 Las relaciones económicas internacionales.....	21

2.1.2 La economía globalizada.....	24
2.1.2.1 Organización de las relaciones comerciales globalizadas.....	24
2.2 La Organización Mundial del Comercio.....	25
2.2.1 Antecedentes históricos.....	25
2.2.2 Funciones de la O.M.C.....	26
2.2.3 Estructura orgánica de la O.M.C.....	28
2.2.4 Normas y procedimientos de la OMC.....	31
2.3 Tratados y Acuerdos comerciales: un enfoque jurídico.....	34
2.3.1 Acuerdos que conforman la regulación del comercio internacional.....	36
2.3.1.1 Acuerdo sobre la valoración en Aduanas.....	39
2.3.1.2 Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio.....	40
2.3.1.3 Acuerdo sobre la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias.....	41
2.3.1.4 Acuerdo sobre la agricultura.....	43
2.3.1.5 Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias.....	45
2.3.1.6 Acuerdo sobre prácticas anti-dumping.....	46
2.3.2 Los Tratados de Libre Comercio (TLC).....	49
2.3.2.1 Concepto.....	49
2.3.2.2 Tratados de Libre Comercio suscritos por	

Panamá.....	52
2.3.2.3 Impacto jurídico, social y económico de los Tratados y Acuerdos comerciales en la región de Azuero.....	53
2.4 Proceso para la solución de controversias comerciales internacionales.....	58
2.4.1 Antecedentes.....	58
2.4.2 El Ministerio de Comercio e Industrias de Panamá.....	61
2.4.3 Solución Pacífica de Controversias internacionales.....	64
2.4.3.1 Métodos políticos o diplomáticos.....	65
2.4.3.1.1 Negociaciones.....	66
2.4.3.1.2 Buenos oficios.....	66
2.4.3.1.3 Mediación.....	67
2.4.3.1.4 Conciliación.....	68
2.4.3.1.5 Investigación.....	69
2.4.3.2 El arbitraje internacional	69
2.4.3.2.1 El arbitraje.....	70
2.4.3.2.2 El arreglo judicial internacional.....	70
2.4.4 Sistema de Solución de Diferencias ante la O.M.C.....	71
2.4.4.1 Procedimientos para la Solución de Diferencias Comerciales Internacionales.....	72
2.4.4.1.1 Etapas del procedimiento ante la O.M.C.	73

III. CAPITULO TERCERO. MARCO METODOLÓGICO

3.1 Tipo de Investigación.....	79
3.1.1. Investigación descriptiva en Ciencias Jurídicas.....	79
3.2 Definición Operacional de Variables.....	80
3.2.1 Variable Dependiente.....	80
3.2.1.1 Definición conceptual.....	80
3.2.1.2 Definición instrumental.....	80
3.2.1.3 Definición operacional.....	81
3.2.2 Variable Independiente.....	81
3.2.2.1 Definición conceptual.....	82
3.2.2.2 Definición instrumental.....	82
3.2.2.3 Definición operacional.....	83
3.3 Fuentes y Sujetos de Información.....	84
3.3.1 Fuentes Materiales.....	84
3.4 Población y Muestra.....	84
3.4.1 Población.....	85
3.4.2 Muestra.....	85
3.5 Descripción de la instrumentación.....	86
3.6 Tratamiento de la Información.....	86
3.7 Cronograma de trabajo.....	87

IV. CAPITULO CUARTO. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

4.1 Presentación de Resultados.....	89
-------------------------------------	----

4.1.1 Análisis Cuantitativo: Encuestas Aplicadas.....	90
4.1.1.1 Encuestas aplicadas a la población en general....	90
4.1.1.2 Interpretación de los resultados.....	91
CONCLUSIONES.....	106
RECOMENDACIONES.....	109
BIBLIOGRAFÍA.....	111
ANEXOS.....	118

INDICE DE GRÁFICAS Y FIGURAS

INDICE DE GRÁFICAS

Gráfica No. 1. Composición del PIB de Panamá.....	10
Grafica No. 2. Edad de los encuestados.....	92
Grafica No. 3. Sexo de los encuestados.....	93
Grafica No. 4. Nivel de escolaridad de los encuestados.....	94
Grafica No. 5. Conocimiento sobre el comercio internacional.....	95
Grafica No. 6. Conocimiento sobre O.M.C.....	96
Grafica No. 7. Conocimiento sobre la solución de conflictos comerciales internacionales.....	97
Gráfica No. 8. Métodos para la solución de conflictos internacionales.....	98
Grafica No. 9. Efectos del comercio internacional.....	99
Grafica No. 10. Efectos positivos y negativos del comercio internacional.....	100
Grafica No. 11. Mantención de buenas relaciones internacionales.....	101
Grafica No. 12. Exportación de productos y servicios.....	102
Gráfica 13. Importación de productos y servicios.....	103

Grafica No. 14. Relación entre la edad y el nivel de conocimiento sobre el comercio internacional.....	104
Grafica No. 15. Relación existente entre la edad y el conocimiento sobre la O.M.C.....	105

INDICE DE FIGURAS

Figura No. 1. Estructura Orgánica de la OMC.....	30
Grafica No. 2. Organigrama Funcional del MICI.....	63
Grafica No. 3. Organigrama de los grupos especiales de la OMC.....	77

SUMMARY

The international trade relationships currently taking place are of great importance not only for the development of our nation but also for the development of other countries worldwide due to the fact that they are all directly linked with the national economic development.

What has been stated result of these business relationships which are based on productive purchasing and selling activities carried out by different countries which seek keeping their products and services within the market so that they can support their own needs.

On the other hand, this international trade has been increasing very fast resulting not only in the exchange of goods and services but also in the emergence of misunderstanding which arise from these business relationships and which have become a point of frictions between the countries. Because of these trade disputes, these countries have the need to overcome such controversies for they cannot afford losing their international relationships, otherwise, their own development would be detrimental.

It is, there force, of relevant importance for the countries to have the commitment of establishing a system for the solutions of controversies that arise from the international trade. This system can be directly stated in a Trading Agreement or Trading Treaty subscribed by the countries. If such an agreement fail, or lacks solutions then the countries should consult the system of disputes which is part of the World Trade Organization (WTO), in order to avoid the culmination of the international relationship or to avoid and little profitable trade.

This research is descriptive and it analyzes the relevance of international trade relationship as well as the procedural and structural aspects used for the solutions of the disputes which arise from the international trading. The impact these trade relationship have in our country has also been pointed out in this investigation.

Being Panama a growing country with great international trade relationship makes it necessary to know the importance of maintaining such cordial relations and how to act in case of a dispute arising from international trade.

RESUMEN

Las relaciones comerciales internacionales, actualmente, son de gran importancia para el desarrollo no sólo de nuestro país, sino para el desarrollo de los países a nivel mundial, ya que están ligadas, de forma directa, con el desarrollo económico nacional.

Esto se debe a que las mismas se basan en actividades productivas, de comprar y vender, que efectúan los diferentes países, con la finalidad de mantener sus productos y servicios dentro del mercado y de ésta forma poder satisfacer sus propias necesidades.

Ahora bien, este intercambio comercial a nivel internacional, se ha ido incrementando rápidamente, lo que trae consigo no sólo el cambio de bienes y servicios, sino que también el surgimiento de controversias derivadas de éstas relaciones comerciales, las cuales se convierten en un punto de fricción entre los países y que tendrán, éstos, la necesidad de solucionar dicha controversia pues no pueden perder relaciones internacionales ya que esto sería perjudicial para su propio desarrollo.

Surge entonces el compromiso de los países de establecer un sistema para la solución de controversias derivadas del comercio internacional, sistema que pueden establecer directamente dentro de un Acuerdo o Tratado Comercial suscrito entre países o, en caso de faltar o fallar el mismo, acudir al Sistema de Solución de Diferencias ante Organización Mundial del Comercio (OMC) y así evitar un cese de la relación internacional o una relación comercial conflictiva y poco beneficiosa.

Ésta investigación es de tipo descriptivo, analizando así la importancia de las relaciones comerciales internacionales y los aspectos procesales y estructurales para la solución de controversias derivadas del comercio internacional, además del impacto de éstas relaciones comerciales en Panamá.

Al ser Panamá un país creciente y con amplias relaciones comerciales internacionales, se hace necesario conocer la importancia del mantenimiento cordial de dichas relaciones y saber actuar en caso de surgimiento de una controversia comercial internacional.

INTRODUCCIÓN

Debido al incesante auge de la globalización, las relaciones comerciales internacionales tienden a incrementarse de manera sostenida, consolidándose como vínculos cada vez más complejos, pero al mismo tiempo indispensables para el desarrollo económico y social de los Estados. Esta creciente interdependencia ha puesto en evidencia la necesidad de fortalecer y mantener relaciones cordiales entre las naciones, siendo las relaciones comerciales uno de los pilares fundamentales en esta dinámica global.

En este contexto, los Estados han percibido la imperiosa necesidad de establecer mecanismos eficaces para la solución de controversias derivadas de sus vínculos comerciales. Particularmente, en el ámbito del comercio internacional, dichos mecanismos se canalizan a través del sistema de solución de diferencias previsto por la Organización Mundial del Comercio (OMC), institución que ha adquirido un rol preponderante en la regulación y resolución de conflictos entre los miembros del sistema multilateral de comercio.

La presente investigación se centra en el estudio del aspecto jurídico de las relaciones comerciales internacionales y los mecanismos de solución de controversias que de ellas se puedan derivar. La estructura del trabajo la establecemos de la siguiente manera:

El Capítulo I, titulado "*Aspectos Generales*", expone el marco conceptual de la investigación, incluyendo el planteamiento del problema, los antecedentes que contextualizan el tema, importancia de la investigación, la formulación de la hipótesis, así como los objetivos generales y específicos. También se definen el

alcance, limitaciones y los aportes que se esperan brindar al ámbito académico y profesional.

El Capítulo II, denominado “*Marco Teórico*”, desarrolla el cuerpo doctrinario y referencial de la investigación. En él se abordan temas como las relaciones comerciales internacionales, la dinámica de la economía globalizada, el papel de la Organización Mundial del Comercio, los tratados y acuerdos comerciales, así como el impacto jurídico, social y económico de los Tratados de Libre Comercio en la Región de Azuero. Además, se analiza el procedimiento para la solución de controversias en el ámbito del comercio internacional, tanto a través de los métodos pacíficos reconocidos por el Derecho Internacional Público, o mediante el sistema de solución de diferencias de la OMC.

El Capítulo III, titulado “*Marco Metodológico*”, describe el enfoque metodológico adoptado en la investigación. En este apartado se define el tipo de investigación, definición operacional de las variables, desarrolla las fuentes de información, los sujetos de la información, lo que es la población y muestra seleccionadas, así como la descripción instrumental y el tratamiento estadístico aplicado a la información obtenida.

El Capítulo IV presenta el análisis estadístico de los datos recopilados a través de las encuestas aplicadas y las entrevistas realizadas, permitiendo interpretar los resultados de forma objetiva y correlacionarlos con los objetivos e hipótesis planteados en el estudio.

Finalmente, se incluyen las conclusiones derivadas del análisis realizado y una serie de recomendaciones orientadas a mejorar ciertos aspectos identificados en la investigación, con miras a fortalecer el sistema de relaciones comerciales internacionales y sus mecanismos de resolución de controversias.

CAPÍTULO I

MARCO CONTEXTUAL

1. ASPECTOS GENERALES DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento del problema

El presente trabajo de investigación se centra en un análisis profundo y crítico de las relaciones comerciales internacionales en general, con especial énfasis en aquellas más relevantes que Panamá mantiene con otros países. Asimismo, se fundamenta en el estudio de los aspectos estructurales y procesales relacionados con la solución de controversias comerciales que puedan surgir en el marco de dichas relaciones económicas, evaluando además su impacto en el país.

En este contexto, se analiza de manera objetiva y metodológica el Sistema de Solución de Diferencias establecido por la Organización Mundial del Comercio (OMC). Para ello, se abordan los componentes comerciales de las relaciones internacionales, así como los efectos sociales y económicos que estas pueden generar en Panamá, particularmente en la región de Azuero.

Es esencial comprender la estrecha relación que existe entre el comercio internacional, las disputas que pueden derivarse de él, el marco legal panameño y la realidad social del país. De allí surge la necesidad de conocer en profundidad el comercio internacional y la aplicación de normas jurídicas que garanticen relaciones comerciales equitativas y beneficiosas para la nación y su población.

Lo que busca esta investigación es identificar las influencias y repercusiones sociales, económicas y jurídicas que las relaciones comerciales internacionales generan en Panamá, con especial atención en la región de Azuero. Asimismo, se

resalta la importancia de mantener dichas relaciones de forma pacífica y acudir, cuando sea necesario, a mecanismos de solución de controversias que garanticen un intercambio justo de bienes y servicios (importación y exportación).

Finalmente, el análisis de los resultados permitirá obtener información valiosa que podría inducir a un cambio positivo en la percepción social del comercio internacional y fomentar el crecimiento económico del sector comercial, en particular del sector agropecuario en la región de Azuero.

1.2. Antecedentes

Los constantes cambios en el comercio a nivel mundial evidencian la necesidad de una evolución continua en todas las formas del comercio internacional, ya sea en su estructura, alcance o medios de ejecución. Es fundamental comprender que no existen economías con las que no se pueda establecer un intercambio pleno y adecuado de bienes y servicios.

Ahora bien, al estar todas las economías inmersas en el ampliamente conocido proceso de globalización, podemos observar cómo se abren nuevas y prometedoras oportunidades para el comercio internacional. Este fenómeno permite una mayor interconexión entre los países, facilitando el intercambio comercial. Tal como señala Solís Betancur (2007), *“el crecimiento del comercio entre las economías se mide por las exportaciones y las importaciones de bienes y servicios”*, lo que refleja el dinamismo de las relaciones económicas internacionales.

Por ello, vemos la imperiosa necesidad de intensificar las relaciones comerciales internacionales, para poder aprovechar al máximo todas las ventajas que ello implica.

A partir de lo anterior, es fundamental comprender que la ampliación e intensificación de las relaciones comerciales a nivel global conlleva la posibilidad de enfrentar situaciones conflictivas entre los países involucrados. Esto hace indispensable la implementación de mecanismos adecuados para la resolución de controversias comerciales internacionales, con el fin de evitar que dichos conflictos escalen hasta convertirse en altercados que puedan desembocar en la ruptura de las relaciones diplomáticas entre las naciones afectadas. Y es que, se hace indispensable para el comercio internacional, que los Estados que tengan alguna discordia, producto de dichas relaciones comerciales, solucionen sus controversias de forma pacífica, siendo esto la base para la preservación del equilibrio, la cooperación y la paz entre los países.

Estos conflictos pueden ser el resultado de prácticas impuestas por los Estados, tendientes a proteger su propia economía, por ende, sus mercados. Al aplicar dichas prácticas de forma incorrecta (como cuando un país busca preferencia para sí, dentro de una relación económica internacional, sin brindarle las mismas condiciones benéficas para el o los otros países contratantes), se crean inconformidades entre los países que se sienten afectados, creando así un conflicto comercial que debe ser resuelto.

Por esta razón, la Organización Mundial del Comercio nos brinda un adecuado sistema para la solución de controversias derivadas del comercio internacional, llamado Sistema de Solución de Diferencias, el cual trata de: *“resolver los desacuerdos comerciales en el marco del entendimiento sobre Solución de Diferencias,... es vital para garantizar el cumplimiento de las normas y asegurar así la fluidez del comercio”*. (www.wto.com. 2012)

Panamá, por ser un país de comercio, ha planteado un creciente patrón de relaciones comerciales, a nivel internacional, lo que nos ha llevado a firmar una serie de Tratados de Libre Comercio con países tales como Colombia, México, Chile, Singapur, Taiwán, Perú, entre otros, instaurando la necesidad de recurrir ante la OMC, al generarse un conflicto de este nivel, el cual debe ser resuelto de la forma más rápida y eficaz posible, sin afectar dichas relaciones comerciales internacionales.

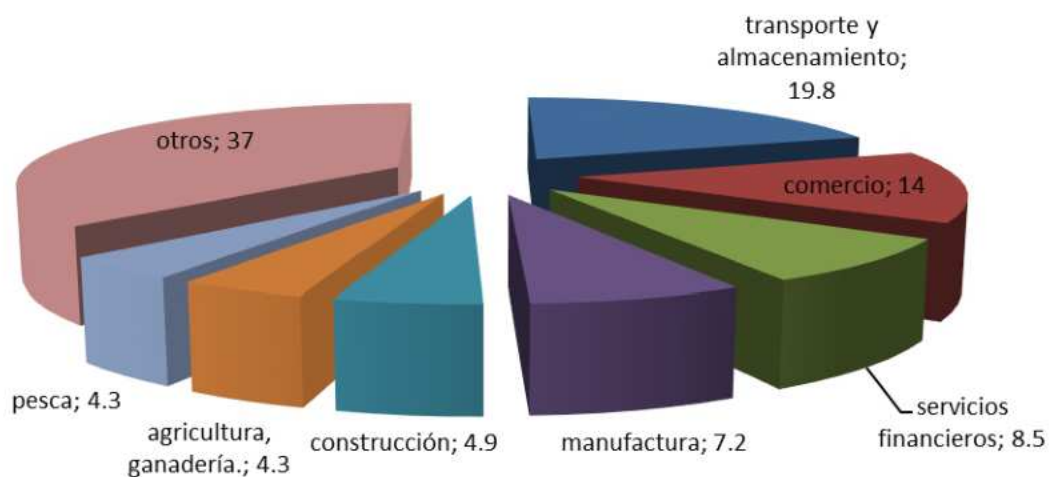
Es importante señalar que, gracias a este importante sistema de Solución de Diferencias ante la OMC, Panamá ha logrado resolver conflictos comerciales y mantener las buenas relaciones comerciales a nivel internacional con países tales como Colombia, México y la Unión Europea.

Por otra parte, y como mencionamos anteriormente, Panamá ha firmado TLC con diversos países, entre ellos Singapur, el cual es un país de gran importancia económica puesto que *“fue la primera nación en establecer un acuerdo bilateral con Estados Unidos, lo que la convirtió en socio comercial de la economía más grande del mundo y permitió convertirse en un punto estratégico para la inversión extranjera”*. (Solís Betancur. 2007)

Esta situación nos deja ver la necesidad que tiene Panamá de seguir creciendo y ampliando las relaciones comerciales a nivel internacional, lo que conlleva de manera directa, un crecimiento económico para nuestro país.

Ahora bien, al ampliar nuestras relaciones comerciales de nivel internacional, estamos tratando con diversos países, culturas, idiomas, convicciones, etc. Y esto puede acarrear algún tipo de diferencia la cual es importante evitar que se convierta en un conflicto mayor, por esta razón, Panamá ha de enmarcarse en este beneficioso sistema de solución de conflictos comerciales pues al perder la relación comercial con algún país se pierde la oportunidad de crecimiento económico del nuestro.

Gráfica No. 1. Composición del PIB de Panamá



Fuente: Contraloría General de la República. Panamá.

Cabe destacar que la *“Economía Panameña presenta signos evidentes de crecimiento y desarrollo con un potencial altísimo en el área comercial y en las prestaciones de servicios que aumentarán considerablemente con la ampliación del Canal, la firma del TPC (Tratado de Promoción Comercial) con los Estados Unidos y Tratados de Libre Comercio con Centro América y Chile.* (Solís Betancur. 2007). Estos hechos nos demuestran la importancia de mantener unas adecuadas relaciones comerciales a nivel internacional.

En este contexto, es innegable que Panamá se proyecta como un actor clave en el comercio internacional, no solo por su posición geográfica estratégica y la ampliación del Canal, sino también por su compromiso con acuerdos comerciales que fortalecen su presencia en los mercados globales. Mantener relaciones comerciales estables, diversificadas y basadas en principios de cooperación es fundamental para consolidar su crecimiento económico y aprovechar plenamente su potencial en el intercambio de bienes y servicios. Tal como lo destaca la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *“la inserción internacional de los países requiere estrategias de largo plazo que consideren la integración regional y el fortalecimiento institucional”* (www.repositorio.cepal.org. 2011). Estas estrategias permiten que países como Panamá no solo crezcan, sino que logren un desarrollo sostenible y equilibrado.

1.3. Justificación e Importancia de la Investigación

El presente trabajo se centra en el estudio de los aspectos procesales y estructurales para la solución de controversias derivadas del comercio internacional,

con énfasis en el sistema establecido por la Organización Mundial del Comercio (OMC), el cual busca establecer las vías legales necesarias para solucionar los conflictos comerciales resultantes de las diferencias entre países. Este enfoque resulta crucial dado el crecimiento sostenido de la economía panameña y su progresiva inserción en el comercio multilateral, como resultado de la firma de múltiples tratados y convenios comerciales internacionales.

La investigación persigue como objetivo fundamental examinar las vías legales disponibles para resolver los conflictos comerciales surgidos entre Estados, en particular aquellos derivados de diferencias normativas, interpretaciones contractuales o prácticas desleales que puedan surgir en el marco de tratados comerciales bilaterales o multilaterales. Se pone especial atención en los efectos que tales controversias pueden generar sobre el desarrollo económico y la estabilidad jurídica del país, particularmente en la región de Azuero.

Dado que Panamá ha suscrito tratados de libre comercio con Estados Unidos, Centroamérica, Chile, México, Colombia, Perú, entre otros, es indispensable contar con una comprensión sólida del funcionamiento de los mecanismos institucionales que rigen la solución de diferencias, como lo es el sistema de la OMC. La adecuada utilización de dichos mecanismos puede contribuir al fortalecimiento de la seguridad jurídica internacional y al desarrollo de sectores productivos nacionales.

Así, el presente estudio se justifica por los siguientes elementos:

- a) El impacto económico y social de las buenas relaciones comerciales a nivel internacional.

- b) Transformaciones que deben efectuarse dentro de la legislación nacional, adecuándose a las nuevas relaciones comerciales internacionales.
- c) La importancia de comprender y aplicar correctamente los aspectos procesales y estructurales de la solución de controversias, ya sea a través de mecanismos bilaterales o mediante el sistema multilateral de solución de diferencias de la OMC.

Los tratados comerciales deben entenderse no solo como instrumentos para el intercambio de bienes y servicios, sino como herramientas estratégicas para el desarrollo económico, que exigen un marco normativo robusto y un sistema efectivo para la resolución de disputas. Es necesario entonces, comprender la magnitud del problema y plantear su solución, que definitivamente llevará a la necesidad de apoyarse en la OMC, que, en este contexto, se erige como la institución internacional idónea para dirimir conflictos entre Estados, garantizando procedimientos transparentes, equitativos y jurídicamente vinculantes.

Este trabajo propone entonces un análisis riguroso de los elementos jurídicos y procedimentales contemplados tanto en los tratados como en el sistema institucional de la OMC, con el fin de identificar causas comunes de controversias y sus consecuencias previsibles. Asimismo, se busca proporcionar herramientas de análisis que permitan anticipar conflictos y promover soluciones que favorezcan a los sectores afectados, especialmente a los actores del comercio agrícola e industrial en Panamá.

1.4. Hipótesis

Hernández Sampieri (2010) define la hipótesis como “una explicación tentativa del fenómeno investigado, formulada a manera de proposición”, lo que implica que debe ser comprobable a través del proceso metodológico y servir como guía para el desarrollo del estudio.

A partir de este marco conceptual, la presente investigación plantea la siguiente hipótesis:

“La solución de las controversias derivadas del comercio internacional ante la OMC tendrá un impacto positivo en el sector comercial de Panamá, específicamente en la región de Azuero.”

Esta hipótesis será evaluada mediante el análisis de tratados internacionales, legislación nacional, casos resueltos en el marco de la OMC, así como el impacto económico y jurídico percibido en los sectores involucrados.

1.5. Objetivos

1.5.1. Objetivos Generales

- Conocer la importancia de las relaciones comerciales internacionales.
- Analizar aspectos procesales y estructurales para la solución de controversias derivadas de las relaciones comerciales a nivel internacional.

1.5.2. Objetivos Específicos

- Establecer la importancia de las relaciones comerciales internacionales para el desarrollo económico de Panamá.
- Conocer el componente legal en los acuerdos comerciales suscritos por Panamá.
- Identificar el componente jurídico de la solución de controversias, de forma pacífica, derivadas del comercio internacional.
- Comprender el procedimiento para la solución de controversias derivadas del comercio, ante la OMC.
- Analizar los efectos económicos y sociales, para Panamá, de las relaciones comerciales internacionales.

1.6. Alcances y Limitaciones de la Investigación

1.6.1. Alcance de la Investigación

La presente investigación se enmarca en el análisis jurídico-procesal de los mecanismos establecidos por la OMC para la solución de conflictos comerciales entre Estados. Se pretende brindar una visión integral y argumentada de los elementos que conforman la solución pacífica de controversias en el ámbito del comercio internacional.

El estudio contempla el desarrollo de los fundamentos teóricos, legales y estructurales de la OMC, el funcionamiento de su sistema de solución de

diferencias, así como el impacto que estas disputas generan en la economía y en la institucionalidad jurídica del país.

Las áreas abordadas comprenden:

1.6.1.1. Área Jurídica

Se examina el marco legal internacional que sustenta la membresía de Panamá en la OMC, así como los instrumentos jurídicos que han permitido la suscripción de Panamá en tratados comerciales internacionales, dentro de los cuales se establece la solución directa de controversias comerciales y el procedimiento para la solución de éstas ante la OMC.

1.6.1.2. Área Económico-Financiera

Se analizan los componentes económicos y financieros en cuanto a las relaciones comerciales surgidas entre diversos países tratantes con Panamá y cómo se ven afectados ante el surgimiento de una controversia comercial internacional.

La información recabada se apoya, en parte, en estimaciones y percepciones de expertos y actores relevantes en la materia.

1.6.1.3 Área Social

Se examinan los efectos sociales derivados de las relaciones comerciales internacionales de Panamá, especialmente en aquellas comunidades y sector productivo como el agropecuario.

Se consideran tanto los beneficios que pueden surgir del fortalecimiento de dichos vínculos como los posibles impactos negativos que podrían derivarse de una controversia comercial no resuelta.

El análisis incorpora valoraciones de actores sociales clave, así como datos provenientes de estudios sobre desarrollo humano, a fin de comprender cómo las decisiones en materia de comercio internacional repercuten en el bienestar de la población, en especial en regiones como Azuero, donde la economía local depende en gran medida de la estabilidad de las relaciones comerciales

1.6.2. Limitaciones

Durante el desarrollo de la presente investigación, se identificaron las siguientes limitaciones:

- **Escasez de jurisprudencia nacional** vinculada directamente con controversias internacionales resueltas en el marco de la OMC, lo que restringe la posibilidad de análisis casuístico.
- **Limitado desarrollo doctrinal en el ámbito nacional** sobre la solución de controversias comerciales internacionales, lo cual obliga a recurrir a fuentes extranjeras y literatura general del derecho internacional económico.
- **Restricción geográfica y bibliográfica en la región de Azuero**, dificultando el acceso a fuentes especializadas y documentos actualizados.

Estas limitaciones no invalidan la relevancia de la investigación, sino que refuerzan su necesidad, en tanto representan un aporte a una línea temática poco desarrollada en la doctrina panameña.

1.7. Aportes de la Investigación

El presente estudio constituye un aporte sustancial al análisis jurídico-procesal de los mecanismos de solución de controversias en el marco del comercio internacional, particularmente en lo relativo al sistema de resolución de diferencias de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Dado que la temática abordada presenta un bajo grado de desarrollo en la doctrina jurídica nacional y una escasa sistematización en la jurisprudencia panameña, este trabajo pretende llenar un vacío existente en la literatura académica, así como ofrecer insumos teóricos y prácticos que puedan ser utilizados por operadores del derecho, académicos, estudiantes y tomadores de decisiones.

1.7.1. Aporte Jurídico-Doctrinal

Se contribuye con una sistematización del marco normativo internacional y nacional aplicable a la solución de controversias comerciales, así como con un análisis detallado del procedimiento ante la OMC. Esto incluye el estudio del Entendimiento sobre Solución de Diferencias (ESD), su procedimiento escalonado, los principios procesales aplicables, y las implicaciones para los Estados miembros.

1.7.2. Aporte Académico

Esta tesis ofrece un análisis profundo de una temática escasamente abordada en la producción académica panameña, lo cual la convierte en una herramienta valiosa para futuras investigaciones en el campo del derecho internacional económico y el derecho procesal internacional.

1.7.3. Aporte Social y Económico

En un contexto de creciente globalización, la comprensión de los mecanismos de resolución de disputas comerciales resulta esencial para garantizar la seguridad jurídica, fomentar la inversión extranjera y preservar la estabilidad económica del país. Este trabajo destaca cómo Panamá, en su calidad de miembro de la OMC, puede fortalecer su posición en los foros internacionales y proteger los intereses de sus sectores productivos mediante el uso efectivo de dichos mecanismos.

1.7.4. Relevancia Nacional

Al centrarse en el caso panameño y en regiones productivas como Azuero, el estudio ofrece un enfoque contextualizado que puede servir como insumo para el diseño de políticas públicas orientadas a maximizar los beneficios del comercio internacional y mitigar los efectos negativos de posibles conflictos derivados del mismo.

CAPÍTULO 2

MARCO TEÓRICO

2. MARCO DE REFERENCIA

2.1. Las Relaciones Económicas Internacionales

Las relaciones económicas internacionales constituyen un pilar fundamental del sistema jurídico-comercial global. Estas interacciones involucran actividades como la producción, apropiación, el intercambio, la distribución y el consumo de bienes y servicios entre actores económicos de distintos países, y se encuentran reguladas por normas jurídicas, tratados bilaterales o multilaterales y principios del Derecho Internacional.

Según la Universidad Nacional de Colombia, sede Bogotá, las relaciones económicas internacionales son “el área del conocimiento que se ocupa del estudio de las transacciones económicas que involucran gentes de dos o más países... las más comunes son el comercio de bienes y servicios y los intercambios de dinero y crédito” (UNAL. 2009).

Desde un enfoque estructural, el orden económico internacional no alude a un mandato imperativo, sino a una organización sistémica que orienta el comportamiento económico entre naciones. Este orden permite evitar desequilibrios y promueve una dinámica equilibrada entre economías desarrolladas y en desarrollo.

En este contexto, surge el concepto de Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI), formulado en la VI Asamblea Especial de las Naciones Unidas en 1974. El NOEI demuestra el interés general de los Estados por cambiar las reglas existentes

del comercio internacional, mejorándolas de tal modo que pudiera existir equidad entre las partes, un verdadero acceso a los mercados, y una verdadera transferencia de tecnológica (bienes y servicios)

El orden económico internacional ha cambiado con el tiempo, y para entenderlo bien, es necesario ver lo político y lo económico como partes de un mismo proceso, no por separado. Esta forma de pensar permite tomar decisiones más completas y efectivas. Además, ayuda a dejar de ver la política interna y externa como cosas distintas, y promueve una visión más integrada del desarrollo de un país dentro del mundo globalizado.

Asimismo, las relaciones internacionales —como disciplina científica dentro de las Ciencias Políticas— abordan el papel de los Estados, organismos internacionales, ONG y empresas multinacionales en el escenario internacional. En las últimas décadas, el surgimiento de la Economía Política Internacional ha permitido estudiar estas relaciones desde una óptica jurídica y económica más integrada, considerando también aspectos sociales, ambientales y culturales. Tal como lo señala la UNESCO, *“las relaciones internacionales modernas implican un enfoque multidisciplinario que integra factores políticos, económicos, sociales y culturales que afectan la gobernanza mundial”* (UNESCO, 2011).

El término Relaciones Internacionales hace referencia al estudio científico de los asuntos que se desarrollan entre distintos países o territorios en el ámbito internacional. Esta disciplina analiza el papel que desempeñan los Estados, las organizaciones internacionales, las organizaciones no gubernamentales (ONG) y

las empresas multinacionales en el sistema global. Según Goldstein y Pevehouse (2010), *“las Relaciones Internacionales son el estudio de las relaciones entre los gobiernos del mundo y de los actores no estatales que influyen en ellas”*.

Debemos entender que las Relaciones Internacionales forman parte del campo de las Ciencias Políticas, al igual que el Derecho. Esta disciplina ha experimentado un crecimiento constante, integrando conocimientos de múltiples áreas. Como resultado, la Ciencia Política ha desarrollado un vínculo más estrecho con la economía, especialmente a través de la Economía Política Internacional, una rama que comenzó a consolidarse desde la década de 1970. Como señala Susan Strange (1996), una de las fundadoras de esta corriente, *“la economía política internacional es el estudio de los problemas surgidos del vínculo mutuo entre la política internacional y la economía internacional”*.

Es importante señalar que intrínsecamente a las Relaciones Internacionales, así como a las Ciencias Políticas, hay otros campos que se encuentran relacionados entre sí y que son de gran importancia en nuestra investigación, pues se ven involucrados directa o indirectamente con la misma, tal y como lo son: el Derecho Internacional, la Sociología y la Geopolítica; y dentro de éstos campos, hay temas substanciales tales como: la economía y el desarrollo económico, el Estado, la globalización, derechos humanos, entre otros.

Dentro de las Relaciones Económicas Internacionales, debemos entender, que se efectúan diversas actividades comerciales entre personas de diferentes países de forma bilateral o multilateral (dos o más países). Estas actividades comerciales se

ven afectadas ya sea de forma positiva o negativa por otras actividades de tipo internacional que cada día se dan con mayor frecuencia como lo son los movimientos migratorios masivos, desastres naturales, la educación, el avance e intercambio tecnológico entre otros.

2.1.2. La Economía Globalizada

2.1.2.1. Organización de las relaciones comerciales globalizadas

Actualmente, las relaciones comerciales entre los países han ido creciendo de forma abrupta, siendo que antiguamente cada país producía los bienes y servicios que ellos mismos consumían, ya que les era suficiente. Sin embargo, en el contexto de interdependencia económica global, los países ya no pueden sostener un modelo autónomo de producción. La apertura comercial, la transferencia de capitales, la inversión extranjera directa y la integración de mercados son realidades estructurales que redefinen las relaciones comerciales internacionales.

A medida que los países van evolucionando, han visto y sentido la necesidad e importancia de establecer relaciones con otros países, sean de tipo político, social, educacional, tecnológicas, económicas, etc., para su propio desarrollo. Es entonces que vemos que la globalización económica puede definirse como un proceso dinámico e irreversible de integración creciente de las economías, a través del cual se eliminan progresivamente las barreras comerciales, se facilita la circulación de bienes, servicios, tecnologías y capitales, y se armonizan normativas para crear mercados más competitivos y eficientes (Stiglitz, 2002).

Antes del auge de la globalización, cada Estado producía y consumía la mayoría de los bienes dentro de sus fronteras. Hoy, gracias a las cadenas de valor globales, es común que un solo producto sea fabricado en diferentes países. Esta dispersión de la producción incrementa la eficiencia, pero también aumenta la posibilidad de conflictos comerciales entre las partes involucradas.

La proliferación de empresas transnacionales y la liberalización de servicios financieros ha transformado las formas de intercambio comercial, exigiendo que los Estados modernicen su legislación y fortalezcan sus capacidades institucionales para participar y resolver disputas dentro de este sistema complejo.

Por ello, gran cantidad de territorios buscan desarrollar políticas y prácticas económicas a través de tratados internacionales y acuerdos comerciales con otros países/territorios, siendo el ejemplo más claro y actual La Unión Europea, ya que ésta ha creado leyes que permiten la libre movilización de productos, materia prima, mano de obra y capitales

2.2. La Organización Mundial del Comercio (OMC)

2.2.1. Antecedentes históricos

La OMC constituye el principal foro jurídico y político para la regulación del comercio mundial. Su creación fue el resultado de un proceso evolutivo iniciado con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1947. Las limitaciones del GATT llevaron a que durante la Ronda Uruguay (1986-1994) se

propusiera una institucionalidad más sólida, culminando en la creación formal de la OMC el 1 de enero de 1995, durante la Reunión Ministerial de Marrakech.

La OMC surgió como respuesta a la necesidad de garantizar un comercio multilateral basado en reglas, que equilibrara las asimetrías entre economías desarrolladas y en desarrollo. Su función principal es “facilitar el comercio internacional mediante un sistema multilateral basado en normas jurídicas, resolviendo diferencias comerciales y promoviendo la transparencia de las políticas nacionales” (OMC, 1998).

Panamá es miembro de la OMC desde el 6 de septiembre de 1997, lo que le permite participar activamente en negociaciones, consultas y mecanismos de solución de controversias.

2.2.2. Funciones principales de la OMC

La OMC desempeña un papel sumamente importante e interdisciplinario en el comercio internacional, ya que *“regula el comercio entre los países. Su principal función es garantizar que los intercambios comerciales tengan lugar de la forma más fluida, previsible y libre posible”* (wto.org. 2010). Solís Betancur (2007), indica que las funciones principales de la OMC son:

- Solución de diferencias comerciales entre países o grupos de países miembros.
- Administración de los acuerdos comerciales que se dan entre signatarios de Marrakech.

- Servir de escenario para negociaciones comerciales entre los países.
- Supervisar que las políticas comerciales nacionales se adecuen a los contratos suscritos entre los miembros.
- Dar asistencia técnica y capacitación a funcionarios de países en vías de desarrollo.
- Cooperar con otros organismos internacionales que actúan en el marco de relaciones económicas internacionales.

La OMC se fundamenta en una serie de principios jurídicos básicos, que aseguran un comercio justo, previsible y equilibrado. Según Jackson (2006), “la OMC proporciona una estructura normativa destinada a estabilizar y facilitar el comercio internacional, asegurando la previsibilidad a través del respeto a las reglas multilaterales y el recurso institucionalizado a la solución de disputas”.

De esto podemos concluir que los propósitos fundamentales de la organización podrían definirse en 3 aspectos elementales que reflejan su naturaleza (Solís Betancur. 2007):

- *Máxima libertad posible para las corrientes comerciales, evitando efectos secundarios indeseables, a través de normas transparentes y previsibles.*
- *Servir de foro permanente para celebración de negociaciones.*
- *Solución de diferencias, por cuanto las negociaciones entre países están determinadas por intereses locales que limitan la capacidad de negociar y se constituyen en diversas ocasiones en verdaderos obstáculos a las misiones.*

Ahora bien, el aspecto legal sustentador de la OMC que logra su viabilidad, lo podemos ver plasmado en una serie de principios fundamentales como lo son:

1. **No discriminación:** a través del principio de Nación Más Favorecida (NMF) y Trato Nacional.
2. **Comercio libre:** promoviendo la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias.
3. **Competencia leal:** evitando subsidios desleales y prácticas de dumping.
4. **Previsibilidad:** mediante reglas claras y compromisos jurídicos vinculantes.
5. **Trato especial y diferenciado:** otorgando flexibilidad y apoyo técnico a países en desarrollo.

2.2.3. Estructura orgánica de la OMC

La OMC presenta una estructura institucional jerárquica, compuesta por órganos decisorios y técnicos:

- **Conferencia Ministerial:** órgano supremo, compuesto por todos los miembros, que se reúne al menos cada dos años.
- **Consejo General:** actúa en nombre de la Conferencia Ministerial, y se subdivide en:
 - Órgano de Solución de Diferencias (OSD)
 - Órgano de Examen de Políticas Comerciales

Bajo el Consejo General operan otros tres Consejos:

- Consejo de Comercio de Mercancías
- Consejo de Comercio de Servicios
- Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (ADPIC)

Además, existen comités especializados, grupos de trabajo y órganos de apelación, que permiten atender temas específicos como obstáculos técnicos al comercio, medidas sanitarias, subsidios y prácticas antidumping.

La Secretaría de la OMC, con sede en Ginebra, está dirigida por un Director General y cuenta con un equipo técnico de aproximadamente 600 funcionarios, que asisten a los órganos políticos y técnicos en sus funciones sustantivas y procesales.

Toda la estructura misma de la OMC, a nivel institucional, está establecida para asegurar un correcto uso y aplicación de la normativa comercial internacional, de manera homogénea, siendo un mecanismo eficiente, eficaz y confiable al momento de resolver las controversias surgidas entre los Estados y verificar que las políticas internas de cada miembro se adecuen al objetivo mismo de la OMC.

Además, como señala Jackson (2006), “la estructura orgánica de la OMC responde a una lógica de gobernanza multilateral que busca equilibrar los intereses de economías desarrolladas y en desarrollo, mediante una red institucional que refuerza la transparencia y la legalidad en las decisiones comerciales internacionales”.

A continuación, una imagen de la estructura orgánica de la OMC (www.wto.org. 2010)

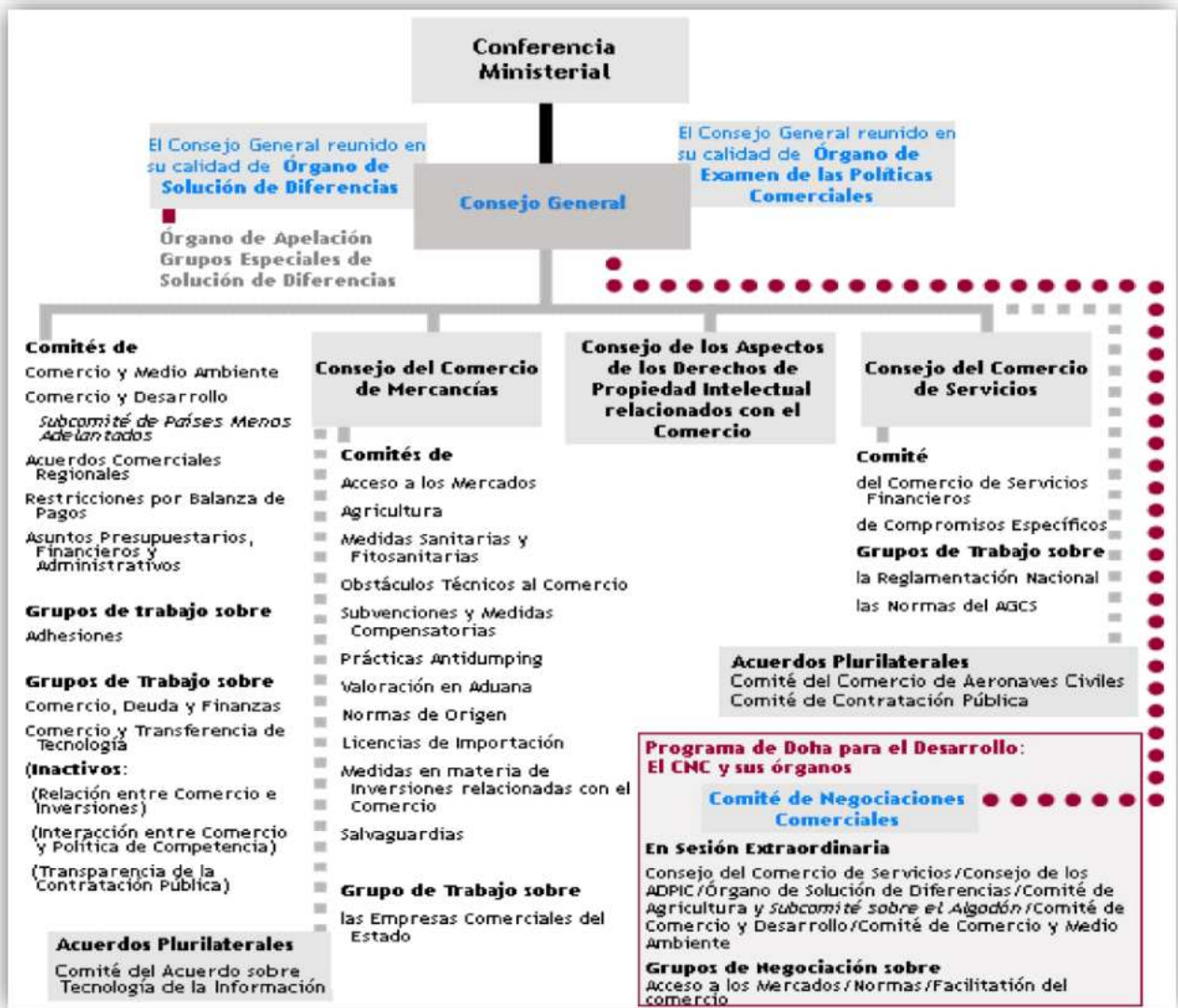


Figura No. 1. Estructura Orgánica de la OMC.

El verdadero funcionamiento de la OMC, se encuentra establecido por la decisión de los Ministros asignados (por parte de todos los países signatarios del organismo) y/o de los delegados. Cabe destacar que los Ministros se reúnen cada dos años, en tanto que los delegados se reúnen de manera frecuente.

2.2.4. Normas y Procedimientos de la OMC

Las decisiones adoptadas en el seno de la OMC deben someterse estrictamente a las normas multilaterales previamente negociadas y ratificadas por los parlamentos nacionales de los Estados miembros. Dichas normas son el producto de extensas negociaciones, y conforman el cuerpo jurídico conocido como el Acuerdo de Marrakech, base constitutiva de la OMC.

Los Órganos encargados de la toma de decisiones son:

- Conferencia Ministerial: se reúne cada 2 años. Es el órgano supremo de la OMC.
- Consejo General: actúa en nombre de la conferencia ministerial, en el periodo de tiempo que se da entre sus reuniones.
- Órganos especializados:
 - Órgano de Solución de Diferencias
 - Consejo del Comercio de Bienes
 - Consejo de Servicios, etc.

El procedimiento formal para la toma de decisiones en la OMC sigue el principio del consenso, es decir, ningún miembro presente se opone formalmente a la decisión. No obstante, en caso de no lograrse el consenso, se aplican mecanismos de votación con reglas claras:

En documento oficial publicado por la OMC (www.wto.org) se imprime el procedimiento como han de tomarse las decisiones:

1. Decisión por consenso:

- Es la forma principal de tomar decisiones en la OMC.
- Por regla general, la OMC adopta decisiones por consenso de todos sus miembros.
- Una decisión se considera adoptada cuando ningún miembro presente objeta formalmente la propuesta.
- No significa unanimidad absoluta (no todos deben votar a favor), pero sí la ausencia de objeciones.
- Este método se aplica a todos los órganos de la OMC.

2. Decisión por votación:

- Rara vez utilizada.
- Solo se recurre a votaciones cuando no se puede alcanzar consenso, algo que casi nunca ocurre en la práctica.
- El reglamento establece que:
 - Cada miembro tiene un voto.
 - Se requiere mayoría simple para decisiones ordinarias.
 - Para modificaciones importantes (como enmiendas a los acuerdos), se exige una mayoría calificada o de tres cuartos, así:
 - Enmiendas a acuerdos fundamentales: 2/3 o 3/4 de los miembros, según el tema.
 - Adhesión de nuevos miembros: 2/3 de los miembros.

3. Participación igualitaria (modelo "member - driven")

- La OMC funciona con un principio de “member-driven”: todos los miembros participan directamente en las negociaciones.
- No hay un consejo directivo que tome decisiones por otros.

4. “Green room” y consultas informales

- Para facilitar el consenso, el director general o los presidentes de órganos pueden convocar reuniones informales (“green room”) con grupos pequeños de miembros representativos.
- Luego se comunica el resultado al resto para buscar la aprobación por consenso general.

Este procedimiento enfrenta críticas por muchos países, por ser un proceso lento y poco eficiente, especialmente debido a los estancamientos en la Ronda de Doha, parte de estas críticas se basan en la preocupación de los miembros por la falta de resultados concretos y la dominancia de intereses de potencias comerciales.

En resumidas cuentas, el procedimiento para la toma de decisiones es el siguiente:

- Regla principal: consenso.
- Votación: solo si falla el consenso (muy raro).
- Proceso informal de consultas apoya el consenso.
- Todos los miembros tienen igualdad de participación.

Este procedimiento refleja un equilibrio entre flexibilidad operativa y respeto por la soberanía de los países, garantizando legitimidad, transparencia y previsibilidad en la toma de decisiones multilaterales.

2.3.Tratados y Acuerdos comerciales: un enfoque jurídico

En un mundo cada vez más interdependiente, los tratados y acuerdos comerciales han pasado de ser simples instrumentos de intercambio económico a constituirse en mecanismos jurídicos fundamentales dentro del sistema internacional. Desde una perspectiva jurídica, estos acuerdos no solo regulan el comercio de bienes y servicios, sino que también reflejan principios de soberanía, equidad y legalidad entre Estados. Según la Organización Mundial del Comercio (OMC), *“los acuerdos multilaterales constituyen la base jurídica del comercio internacional, estableciendo derechos y obligaciones que los países aceptan voluntariamente al adherirse al sistema”* (OMC, 2012). Por tanto, comprender el marco normativo de estos instrumentos es esencial para analizar su validez, aplicación y efectos tanto en el plano interno como en el internacional.

Cuando hablamos de Tratados o Acuerdos comerciales debemos entender estamos hablando del tratado *“sometido al derecho internacional y suscrito entre dos o más países soberanos en virtud del cual se establece el modelo de relaciones en los intercambios comerciales entre los firmantes”* (www.wikipedia.com. 2012)

Realizando un análisis profundo de los objetivos fundamentales de un tratado comercial, sentimos necesario destacar los aspectos jurídicos y económicos más comunes que se busca regular, los cuales permiten establecer un marco normativo predecible para los Estados firmantes. Entre ellos, se encuentran:

- La determinación de derechos arancelarios y otros tributos aplicables o exentos en operaciones de importación y exportación.
- La regulación del control fronterizo.
- La definición de bienes sujetos a preferencias comerciales.
- La elección de la moneda base utilizada en las transacciones.
- La fijación de la jurisdicción competente para la resolución de controversias en el ámbito del derecho mercantil internacional.
- Las disposiciones relativas a las relaciones comerciales con terceros países o entidades no signatarias del acuerdo.

Tal como señala la Organización Mundial del Comercio, *los acuerdos comerciales multilaterales y bilaterales establecen reglas claras y mutuamente aceptadas que regulan el comercio entre los países, promoviendo la estabilidad y la previsibilidad jurídica en las relaciones económicas internacionales* (OMC, 2012).

En términos generales, los tratados o acuerdos comerciales no son más que esa búsqueda voluntaria entre países de lograr la facilidad de cambio o circulación de los bienes y servicios entre los países tratantes, de regular los mismos y de resolver los conflictos que puedan surgir de dicho cambio o circulación de bienes, de una forma amigable y justa.

Para lograr la concretización de un acuerdo o tratado comercial, se hace necesario una gran cantidad de negociaciones entre los países interesados, pues se deben analizar profunda y minuciosamente cada detalle de este, las necesidades de sus comerciantes, productores y consumidores para de esta forma, garantizar su

protección ante cualquier circunstancia que pueda llegar a ser perjudicial para la población.

Panamá no permanece ajena a esta dinámica, ya que ha suscrito, y continúa gestionando la suscripción, de una serie de tratados y acuerdos comerciales con diversos países y bloques regionales, con el propósito de obtener beneficios estratégicos para su desarrollo económico, comercial y jurídico. Estas iniciativas reflejan el interés del Estado panameño por integrarse activamente en el sistema de comercio internacional bajo normas claras y con ventajas comparativas.

2.3.1. Acuerdos que conforman la regulación del comercio internacional.

El comercio internacional está regulado por un conjunto de acuerdos multilaterales y regionales que establecen el marco jurídico necesario para garantizar el flujo legítimo, transparente y equitativo de mercancías entre los Estados. Estos instrumentos jurídicos contienen la normativa esencial para el correcto desarrollo de las transacciones comerciales internacionales y se fundamentan en cuatro reglas básicas que orientan su aplicación y eficacia. Según Miguel Espino González (1998), dichas reglas son los principios sobre los cuales se construye la regulación del comercio internacional contemporáneo, permitiendo la armonización de legislaciones, la reducción de barreras comerciales y la resolución eficiente de controversias entre los países involucrados. Estas reglas son:

- a. *Primera Regla: Protección de las ramas de producción nacional únicamente mediante aranceles.*
- b. *Segunda Regla: Reducción y consolidación de los aranceles*
- c. *Tercera Regla: El comercio al amparo de la cláusula de la nación más favorecida*
- d. *Cuarta Regla: Regla del trato nacional.*

La primera regla de protección de las ramas de producción nacional únicamente mediante aranceles se basa en impedir que los diversos países demanden la aplicación de restricciones en cuanto a la cantidad de las importaciones. Esto es, los países pueden proteger sus productos internos de las exportaciones, y que dicha protección deberá hacerse mediante la imposición de aranceles a esos productos importados, siempre y cuando ese arancel sea bajo.

La segunda regla, reducción y consolidación de los aranceles, establece que esas medidas de protección llamadas aranceles y cualquier otra que se establezca con dicho fin, deberán ser reducidas y en la medida de lo posible, deberán ser eliminadas por medio de negociaciones que harán los países que pertenezcan al acuerdo.

El comercio al amparo de la cláusula de la nación más favorecida, que es la tercera regla, señala que los países podrían reclamar que a sus productos se les trate igual que cómo se les trata a los productos de otros países a los que se les da un superior trato, todo al momento de ser exportados.

Y nos indica el mismo autor, que esta regla de la nación más favorecida, se aplica en los siguientes casos:

- Los cargos de cualquier clase de impuestos a las importaciones y a las exportaciones.
- A los métodos de exacción de derechos de aduana y de esos cargos
- A los reglamentos y formalidades relativos a las importaciones y exportaciones
- A los impuestos y gravámenes internos sobre los productos importados, y las leyes, reglamentos o prescripciones que afecten su venta.
- A la administración de restricciones cuantitativas en los casos en que tales restricciones estén autorizadas en virtud de las disposiciones relativas a las excepciones

Ahora bien, esta regla tiene una gran excepción *“y es que se pueden reducir obstáculos arancelarios o de otra índole a ciertos países de modo preferencial si existen acuerdos regionales que así lo pactan”* (Miguel A. Espino G. 1998); esto es, si entre dos países o regiones establecen acuerdos en los cuales se establece que sólo es para ellos, entonces otros países que no estén incluidos no podrán hacer uso de esta regla. Un ejemplo claro de este tipo de acuerdo que hacen la excepción a la regla es Mercosur.

La última regla es la del Trato Nacional, siendo la cuarta regla establece que cuando un producto exportado entre al país importador, tendrá que tratar ese producto importado de igual manera que trate a los productos de índole nacional.

Esta regla es muy importante y está directamente relacionada con la tercera regla. Su importancia radica en el hecho de que el país exportador tendrá la confianza y

seguridad de que sus productos serán tratados de forma correcta sin discriminación alguna.

Vistas estas importantes reglas de regulación del comercio internacional de mercancías, cabe mencionar algunos de los acuerdos más destacados para la regulación del comercio internacional.

2.3.1.1. Acuerdo sobre valoración en aduanas.

Este acuerdo establece que la oficina de administración de aduanas será la autoridad competente encargada de determinar el valor de las mercancías importadas, tomando como base el precio efectivamente pagado o por pagar por dichas mercancías en el país de origen. El objetivo principal de esta disposición es garantizar que los países importadores cuenten con certeza y transparencia respecto a los montos que deberán abonar en concepto de derechos de importación, fortaleciendo así la equidad y previsibilidad en las operaciones comerciales internacionales.

Consiste en la aplicación objetiva de la valoración de las mercancías, por aduanas, exigiéndoles a los países suscriptores que establezcan leyes que traten sobre los siguientes aspectos (Miguel A. Espino González. 1998):

- Cuando el importador lo requiera... podrá retirar de aduanas las mercancías importadas siempre y cuando asigne una fianza o depósito suficiente que cubra el pago de los derechos que puedan sufrir las mercancías.

- La administración de aduanas debe garantizar que toda información confidencial se mantenga con ese carácter.
- Debe garantizar al importador el derecho a que recurra contra decisiones de la administración de aduanas a un órgano independiente dentro de la administración o ante instancias judiciales, sin que por ello se le penalice de alguna manera.

2.3.1.2. Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio.

El Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC), adoptado en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC), tiene como objetivo principal garantizar que las reglamentaciones técnicas, las normas y los procedimientos de evaluación de la conformidad no se conviertan en barreras innecesarias al comercio internacional. Este acuerdo reconoce el derecho soberano de los países a establecer medidas para proteger la vida, la salud, la seguridad y el medio ambiente, siempre que estas medidas no discriminen ni restrinjan injustificadamente el comercio.

El acuerdo promueve la transparencia, la armonización internacional de normas y el uso de estándares internacionales como base para las regulaciones nacionales, siempre que existan y sean apropiados. Asimismo, exige a los miembros de la OMC notificar con antelación cualquier nueva medida técnica que pueda afectar el comercio, y facilita la cooperación técnica entre países desarrollados y en desarrollo para el cumplimiento de dichas normas.

En esencia, este Acuerdo busca equilibrar el derecho de los Estados a regular internamente con la necesidad de evitar distorsiones comerciales innecesarias, fomentando un sistema de comercio previsible, transparente y no discriminatorio.

En resumen, la OMC imprime que “El Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio busca garantizar que la normativa y los procedimientos de prueba y certificación, no creen obstáculos innecesarios al comercio internacional. A su vez, le otorga a los Miembros el derecho de aplicar medidas para lograr objetivos legítimos de política, como la protección de la salud y seguridad humanas o la preservación del medio ambiente”.

2.3.1.3. Acuerdo sobre la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias

El Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) es un instrumento fundamental dentro del sistema multilateral de comercio, ya que busca proteger la salud humana, animal y vegetal sin crear barreras comerciales injustificadas. Su relevancia radica en que permite a los países adoptar medidas necesarias para garantizar la inocuidad de los alimentos y prevenir la propagación de enfermedades y plagas, siempre que dichas medidas se basen en principios científicos y no constituyan obstáculos arbitrarios o discriminatorios al comercio internacional.

Este acuerdo procura mantener un equilibrio entre dos objetivos clave: por un lado, preservar la seguridad sanitaria y fitosanitaria de la población y del ecosistema, y

por otro, facilitar el comercio fluido entre las naciones, evitando restricciones innecesarias. En ese sentido, los países miembros deben fundamentar sus regulaciones en normas internacionales reconocidas, como las del Codex Alimentarius, la OIE (Organización Mundial de Sanidad Animal) y la CIPF (Convención Internacional de Protección Fitosanitaria), promoviendo así la transparencia, la coherencia y la cooperación técnica global.

Debido a la importancia del tema y a su complejidad, no sólo para Panamá, sino para todos los países y en especial interés, en aquellos que tienen debilidades en los controles, su obediencia debe ser totalmente obligatoria. Es por tal razón que los países deben someterse a este acuerdo comprometiéndose a cumplir con sus obligaciones y sus derechos respecto al Acuerdo MSF, anexo A, el cual establece que Medida Sanitaria o Fitosanitaria es toda aquella medida aplicada (www.wto.org. 2012).:

1. *Para proteger la salud y la vida de los animales o para preservar los vegetales en el territorio del Miembro de los riesgos resultantes de la entrada, radicación o propagación de plagas, enfermedades y organismos patógenos o portadores de enfermedades;*
2. *Para proteger la vida y la salud de las personas y de los animales en el territorio del Miembro de los riesgos resultantes de la presencia de aditivos, contaminantes, toxinas u organismos patógenos en los productos alimenticios, las bebidas o los piensos;*
3. *Para proteger la vida y la salud de las personas en el territorio del Miembro de los riesgos resultantes de enfermedades propagadas por animales,*

vegetales o productos de ellos derivados, o de la entrada, radicación o propagación de plagas; o

4. *Para prevenir o limitar otros perjuicios en el territorio del Miembro resultantes de la entrada, radicación o propagación de plagas*

Ahora bien, las medidas adoptadas en el marco del Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) no deben ser utilizadas como instrumentos de discriminación arbitraria o injustificable entre los países, ni como una forma de restricción encubierta al comercio internacional. Tal como lo señala Solís Betancur (2007), estas medidas deben aplicarse con el único propósito de proteger la salud y la vida humana, animal o vegetal, y no como barreras técnicas disfrazadas que obstaculicen el libre intercambio de bienes. En este sentido, el acuerdo establece que todas las medidas sanitarias y fitosanitarias deben basarse en criterios científicos y responder a principios de necesidad, proporcionalidad y no discriminación.

2.3.1.4. Acuerdo sobre la agricultura

Aunque la agricultura representa un sector esencial y estratégico para todos los países, también constituye un tema altamente sensible en el ámbito de las políticas públicas y comerciales. La producción agrícola no solo garantiza, en gran medida, la seguridad alimentaria nacional, sino que también permite a los Estados satisfacer parte significativa de la demanda interna de alimentos, aun cuando no siempre puedan cubrirla en su totalidad. En este contexto, el hecho de que un país logre

abastecer parcialmente su consumo interno con productos nacionales ya representa un avance importante. Además, el sector primario sigue siendo un pilar relevante de la economía, tanto por su contribución al producto interno bruto como por la generación de empleo, especialmente en las zonas rurales.

El acuerdo sobre la agricultura es uno de los acuerdos más controversiales por esta situación, pues muchos países buscan proteger a sus productores por medio de subsidios e imposición de restricciones o aranceles de importación a los productos que vienen de afuera.

El acuerdo sobre agricultura, en su preámbulo establece "...su objetivo a largo plazo es establecer un sistema de comercio agropecuario equitativo y orientado al mercado... que consiste en prever reducciones progresivas substanciales de la ayuda y la protección a la agricultura, que se efectúen de manera sostenida a lo largo de un periodo acordado... y tomando en consideración las preocupaciones no comerciales, entre ellas la seguridad alimentaria y la necesidad de proteger el medio ambiente..." (www.wto.org. 2011)

Este acuerdo establece que los países que son miembros están obligados a no ayudar a sus productores locales por encima de los compromisos de ayuda interna (llámese incentivos) y de subvenciones a la exportación que hayan sido establecidas en negociaciones formales.

Sin embargo, los países deberían de buscar el equilibrio entre producción interna, importación y exportación, de forma tal que se proteja a sus agricultores para que no vean en el comercio internacional, un menoscabo en su producción, y es que,

como indicó Amartya Sen (1981) "A medida que evolucionó nuestra comprensión de las causas del hambre, también lo hizo el concepto de la seguridad alimentaria" — destacando la importancia del acceso, no solo de la disponibilidad de alimentos (www.fao.org. 2012)

2.3.1.5. Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias.

Es importante señalar que este acuerdo de subvenciones y medidas compensatorias se aplica, por lo general, a productos industriales.

Entendida la subvención como la entrega de ayudas posiblemente en dinero que hace el gobierno de un país, en este caso, a un productor (industrial), para que realice una actividad que sea de interés social. En este caso el beneficiario no queda obligado a devolver dicha ayuda, la OMC establece sobre este acuerdo lo siguiente: "El Acuerdo de la OMC sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias somete a disciplina la utilización de subvenciones y reglamenta las medidas que los países pueden adoptar para contrarrestar los efectos de las subvenciones.

"En él se dispone que un país puede utilizar el procedimiento de solución de diferencias de la OMC para tratar de lograr la supresión de la subvención o la eliminación de sus efectos desfavorables, o que el país pueda iniciar su propia investigación y aplicar finalmente derechos especiales ('derechos compensatorios') a las importaciones subvencionadas que se concluya causan un perjuicio a los productores nacionales." (www.oas.org)

Este Acuerdo tiene como objetivo permitir que un país afectado por una subvención impuesta por otro Estado, y que le sea perjudicial, pueda no solo iniciar una investigación interna y, de ser necesario, aplicar derechos compensatorios sobre las importaciones subvencionadas que dañen a sus productores, sino también recurrir al procedimiento de solución de diferencias de la OMC con el fin de lograr la eliminación de la subvención o de sus efectos negativos.

En conclusión, las subvenciones en el comercio internacional representan un instrumento económico poderoso, pero también potencialmente distorsionador, razón por la cual su regulación resulta esencial para garantizar la equidad y la competencia leal entre los países miembros. El marco jurídico establecido por la OMC busca no solo controlar el uso indebido de estas ayudas estatales, sino también proteger a los productores nacionales de prácticas que puedan afectar negativamente su desarrollo. Así, el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias constituye una pieza clave dentro del comercio internacional, pues ofrece los mecanismos, tanto preventivos como correctivos, que promueven un comercio transparente, equilibrado y sostenible para todos los involucrados.

2.3.1.6. Acuerdo sobre prácticas anti-dumping.

Primeramente, es fundamental comprender el concepto de anti-dumping. El dumping se refiere a la práctica mediante la cual una empresa exporta un producto a un precio inferior al valor normal del mismo, ya sea por debajo del costo de producción o del precio que se cobra en el mercado interno del país exportador.

Según la Organización Mundial del Comercio (2011), el dumping ocurre “cuando una empresa exporta un producto a un precio inferior al que normalmente se aplica en el mercado del propio país exportador”. Esta estrategia puede afectar negativamente la competitividad de los productores locales en el país importador, generando distorsiones en el comercio. En este contexto, las medidas anti-dumping son mecanismos legales que buscan corregir esta práctica desleal, mediante la imposición de derechos compensatorios que nivelan las condiciones del mercado.

Un ejemplo claro de dumping aplicado con intención de eliminar competencia, lo podemos señalar de la siguiente manera: en el país A se producen medias blancas de caballero a un costo de producción de B/.1.50 el par. El país B, comienza a producir medias blancas para caballero similares a las del país A, al mismo costo de producción del país A, o sea a B/. 1.50 el par, pero las introduce al país A, a un precio de venta de B/. 0.75 el par. Evidentemente la demanda por las medias producidas en el país B será mayor y de esta forma se desequilibra la economía en cuanto a la producción de medias blancas para caballero en el país A, claro lo negativo es que una vez acabe con la producción de medias blancas para caballero en el país A, el país B quedará con el mercado libre y podría subir el precio de las medias blancas para caballero al precio que guste.

Ahora bien, al ser esta práctica un detonante para la economía nacional, los países tratan de lograr el establecimiento de medidas que eviten el dumping, llamadas medidas anti-dumping, las cuales son acciones de tipo legal que buscan proteger a los mercados nacionales de esa competencia desleal que viene de otros países, evitando y/o castigando dicha práctica.

Es aquí donde los países miembros de la OMC, acuden a ella, en busca de la aplicación del Acuerdo de prácticas anti-dumping, el cual es oficialmente conocido como el "Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT de 1994". Este Acuerdo les permite a los países miembros imponer medidas antidumping a las importaciones que se consideran que están siendo objeto de "dumping" y que causan o amenazan o puedan causar daño a la producción nacional del país importador.

El Acuerdo permite a los países miembros de la OMC imponer derechos antidumping si se cumplen con tres condiciones fundamentales:

1. Existencia de dumping: debe existir la evidencia de que hay una venta por debajo del valor normal o de producción, en el país importador.
2. Daño: tiene que haber un evidente menoscabo a la industria nacional del país importador.
3. Nexo causal: el daño ocurrido en el país importador y la aplicación del entre el dumping por parte del país exportador, debe estar ligada, o sea, debe demostrarse que hay un nexo entre el daño y el dumping.

Una vez determinado que se cumplen con estas condiciones, el procedimiento que se llevará ante la OMC, es el siguiente:

- Se deben llevar a cabo investigaciones formales antes de imponer cualquier medida.
- Estas investigaciones deben ser transparentes, justas y basadas en pruebas.
- Las medidas antidumping deben ser temporales y revisadas regularmente.

- Normalmente, un derecho antidumping tiene una duración de hasta 5 años, salvo que se demuestre que el daño podría continuar

El acuerdo sobre medidas antidumping establece dos tipos de prácticas comerciales que pueden ser desleales:

- Bienes exportados subvencionados, y
- Bienes exportados a precios dumping.

Las medidas antidumping determinadas en este acuerdo, se establecen como *“las acciones unilaterales que puede aplicar un Miembro después de haber realizado una investigación y formulado una determinación, con arreglo a las disposiciones del Acuerdo Antidumping, en el sentido de que el producto importado es “objeto de dumping”, y que las importaciones objeto de dumping están causando un daño importante a la rama de producción nacional que produce el producto similar”* (www.wto.org. 2012).

2.3.2. Los Tratados de Libre Comercio (T.L.C.)

2.3.2.1. Concepto

Los Tratados de Libre Comercio o conocidos como TLC (por sus siglas en español) no son más que acuerdos comerciales que se suscriben entre países en búsqueda de la ampliación del comercio en áreas de bienes o de servicios.

Son de gran importancia, pues fomentan las relaciones comerciales entre los países, de manera formal. Con ello, adicionalmente, se busca la eliminación o bien,

una importante rebaja, de los impuestos de exportación e importación de bienes, llamados aranceles; y se busca también, llegar a un beneficioso acuerdo en cuanto a los servicios.

Los TLC deben basarse en dos aspectos, para su ejecución, que son:

- El acuerdo establecido por los países suscriptores, por mutuo acuerdo, o
- Las reglas establecidas por la Organización Mundial del Comercio (OMC), para este tipo de acuerdos.

Los objetivos principales que tiene la celebración de un TLC entre los países suscriptores son (www.wikipedia.com.2012):

- *Eliminar barreras que afecten o mermen el comercio.*
- *Promover las condiciones para una competencia justa.*
- *Incrementar las oportunidades de inversión.*
- *Proporcionar una protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.*
- *Establecer procesos efectivos para la estimulación de la producción nacional.*
- *Fomentar la cooperación entre países amigos.*
- *Ofrecer una solución a controversias.*

Los TLC son un medio efectivo, rápido y seguro que sirve para asegurar la entrada y salida de bienes y servicios de y hacia diferentes países del mundo (importación y exportación).

Adicionalmente sirven para conseguir un aumento en la exportación y comercialización de los bienes y servicios producidos dentro de un territorio nacional, aumenta la tasa de empleo, la modernización de los medios productivos los cuales deben estar cónsonos con los niveles de producción mundial, la búsqueda del bienestar social en campos como educación, salud, vivienda y justicia. Se incrementa así el turismo, la creación o y/o establecimiento de nuevas empresas nacionales e internacionales y se permite a sus pobladores que consigan una amplia variedad de productos a precios accesibles, aumentando así la oferta y demanda de bienes y de servicios.

Debemos considerar que los TLC buscan para los Estados firmantes, la ampliación de sus mercados, mediante la eliminación y/o reducción de los impuestos de importación y exportación, llamados aranceles. De esta manera, ese obstáculo llamado barrera arancelaria ya no frenaría el comercio, por lo que habría una liberación comercial, con actualización de reglas, normas y procedimientos, lo que agilizaría el tránsito de los bienes, en pro del comercio.

Ahora bien, esta proposición de los TLC no siempre es recíproca, como en todo, muchas veces el lado más fuerte tendrá ganancias ventajosas para su población, no así el lado más débil. Tal es el caso del TLC Estados Unidos y Centro América el cual, mantienen sin cambio alguno, las medidas de protección y subsidios a sus agricultores, sin embargo, los agricultores de Centro América podrían quedar sin protección alguna, por lo que los mismos deben ser bien analizados y negociados antes de su firma.

2.3.2.2. Tratados de Libre Comercio suscritos por Panamá.

En los últimos años, Panamá ha ido suscribiendo una serie de tratados y acuerdos de índole comercial, con diversos países, entre los cuales podemos mencionar (www.mici.gob.pa. 2012):

Tratado o Acuerdo suscrito	Fecha de la firma
<i>TLC Panamá- Perú.....</i>	25 de mayo de 2011
<i>Acuerdo sobre cooperación económica y comercial Panamá - Israel.....</i>	11 de abril de 2010
<i>TLC Panamá – Canadá.....</i>	14 de mayo de 2010
<i>Acuerdo comercial Panamá – Cuba.....</i>	16 de marzo de 2009
<i>TLC Panamá- Nicaragua.....</i>	23 de junio de 2009
<i>TLC Panamá – Costa Rica.....</i>	13 de febrero de 2008
<i>TLC Panamá – Honduras.....</i>	25 de abril de 2008
<i>TLC Panamá – Guatemala.....</i>	15 de julio de 2008
<i>TPA Panamá – Estados Unidos.....</i>	28 de junio de 2007
<i>TLC Panamá – Singapur.....</i>	1 de marzo de 2006
<i>TLC Panamá – Chile</i>	27 de junio de 2006
<i>TLC Panamá – El Salvador.....</i>	3 de febrero de 2003
<i>TLC Panamá- China (Taiwán).....</i>	21 de agosto de 2003
<i>Acuerdo comercial Panamá – Colombia.....</i>	9 de julio de 1993

<i>Tratado Comercial de Alcance Parcial Panamá – República Dominicana.....</i>	27 de diciembre de
<i>Asociación Latinoamericana de Integración – ALADI.....</i>	1985
	24 de agosto de 1980

Adicionalmente, Panamá se encuentra en proceso para la culminación de negociaciones y/o en proceso de aprobación de siguientes Tratados (www.mici.gob.pa. 2012):

- *Acuerdo de Alcance Parcial. Panamá - Trinidad y Tobago*
- *EFTA (Asociación Europea de Libre Comercio). Declaración Conjunta de Cooperación*
- *Proceso para el Lanzamiento de un TLC entre Corea y Panamá*
- *Tratado Panamá - Colombia*
- *Tratado Panamá – CARICOM (Comunidad del Caribe)*

2.3.2.3. Impacto jurídico, social y económico de los Tratados y Acuerdos Comerciales en la región de Azuero.

Panamá busca, con la ampliación de nuevos mercados a nivel mundial, un crecimiento económico significativo para el país, que la población pueda adquirir bienes y servicios de calidad a precios accesible y que satisfagan sus necesidades de la mejor forma posible.

El impacto social de los TLC se aprecia directamente en la capacidad adquisitiva de la población y por ende en su calidad de vida.

Para poder aplicar un comercio internacional actual y acorde con las tendencias mundiales, Panamá ha tenido que variar constantemente su legislación interna, pudiendo lograr así una adecuación necesaria que permite cumplir con los estándares sociales internacionales actuales.

Cuando hablamos del aspecto social no podemos dejar por fuera el campo de la salud, una de las preocupaciones sociales más definidas y es que con el tema de la globalización se piensa inmediatamente en la necesidad de atender con la prioridad este tema con la finalidad de equidad de la salud a través de la protección de la salud de la población, especialmente de aquellos que por sus propios medios no están capacitados para hacerlo.

Actualmente, en la región de Azuero hay una gran cantidad de la población con necesidades de atención médica dentro del marco de los programas nacionales de adecuación al nuevo modelo, por la vía de medicamentos, vacunas, alimentos, tecnología, saneamiento y protección ambiental.

Por otra parte, Azuero, como gran agroexportador, deberá apelar al desarrollo de *programas intensivos de conservación ambiental y descontaminación de aguas de ríos (La Villa, Parita, Guararé, Mensabé y otros), al igual que limpieza de aguas costaneras a través de implementación de plantas procesadoras de aguas negras, programas estructurados de recolección y procesamiento de basura* (Solís Betancur. 2007)

Panamá debería insertarse en un modo de competencia globalizada pendiente de su población ya que los estándares de salud tendrían que ser mejorados, lo que constituiría grandes beneficios para la población en general.

Otro aspecto social importante es la educación, la transformación y adecuación compondrán los ejes de la nueva visión educativa. Actualmente se desarrollan programas, en Azuero, para el desarrollo de la educación y se deberá fortalecer los progresos de producción con eficiencia, para lograr competitividad. En este caso específicamente, la tendencia a una educación técnica es importante, la aplicación de estos métodos educativos formadores de técnicos especializados es uno de los temas más controversiales y necesarios en el país.

El Ministerio de Educación implementa programas educativos que buscan beneficiar a jóvenes de Azuero, mediante la Estrategia Decenal del Ministerio de Educación (MEDUCA. 2010). Entre estos tenemos:

- *Centros Piloto de Educación Básica General.*
- *Educación Básica General favoreciendo a pobres entre pobres.*
- *Enseñanza de una lengua extranjera.*
- *Regionalización Educativa.*
- *Capacitación laboral para jóvenes y adultos.*
- *Capacitación en informática*
- *Expansión de la Educación preescolar.*
- *Servicio social de estudiantes.*

Ahora bien, Azuero tiene gran importancia para Panamá, en lo que a exportaciones agropecuarias se refiere y es que, para el 2007 cerca del 50% de las exportaciones no tradicionales a nivel nacional se realizaron desde Azuero. Alrededor de 14 empresas se dedican al cultivo y a la exportación con una generación significativa de empleos.

En el año 2007, el área sembrada en la provincia de Los Santos fue de aproximadamente 1,353 hectáreas, mientras que en la provincia de Herrera alcanzó las 1,341 hectáreas, destinadas principalmente al cultivo de productos como melón, sandía, zapallo, ají picante, otoo y ñame. Además, las estadísticas nacionales reflejan que el país exportó alrededor de 2,300 contenedores por año agrícola, lo cual representa un crecimiento significativo frente a las exportaciones de la década de 1980 (Instituto Nacional de Estadística y Censo [INEC], 2008).

Otros de sectores más importantes de Azuero, son la pesca y el turismo, los cuales buscan a alcanzar el desarrollo económico constituyendo una posibilidad para atraer inversiones de otros países los cuales generarían nuevos empleos.

Hoy día, la región de Pedasí demuestra un enorme crecimiento turístico el cual, con la construcción de hoteles y restaurantes, constituyen una fuente activa de empleos directos e indirectos.

Por su parte, el factor vivienda es otro de los componentes fundamentales del aspecto social. Hay una creciente demanda de viviendas en Azuero al igual que una amplia variedad de proyectos inmobiliarios para distintos presupuestos. La ayuda gubernamental de aporte para casas con un promedio de costo total de treinta mil

balboas (B/30,000.00) aproximadamente, ha sido un detonante en la construcción de barriadas completas que cumplan este requisito, lo que genera empleo y a su vez, un incremento en la calidad de vida de la población total.

Podemos afirmar que la economía panameña es una de las más estables de América, sustentada principalmente en servicios financieros, turísticos y logísticos, los cuales representaron alrededor del 20 % del PIB entre 2007 y 2011 (World Bank, datos de comercio de servicios, 2007–2011).

“Panamá ha experimentado una duplicación del PIB per cápita en la última década, impulsado por una constante alza de la inversión pública y privada bajo un entorno macroeconómico estable” (Fondo Monetario Internacional, 2012)

Panamá tiene de los ingresos per cápita más altos de América Central, estimado en unos USD 13,090 nominales, y es el principal exportador e importador de la región. Además, desde 2003 hasta 2009 el PIB se duplicó, propiciado por una fuerte inversión externa e interna, el turismo y la industria logística (Wikipedia, Economía de Panamá, s. f.).

El Ministerio de Comercio e Industrias de Panamá, centra su atención en el comercio internacional, tratando de alcanzar aspectos importantes ante la firma de un Tratado:

- a. Accesibilidad de Mercados.
- b. Inversiones.
- c. Servicios Portuarios.

d. Cooperación.

No es nada nuevo que la economía de la región de Azuero depende en gran parte del sector agropecuario y el resto de otros servicios comerciales, transporte, industria, banca y del fuerte movimiento cooperativo en las provincias de Herrera y Los Santos.

La mayoría de los dirigentes agropecuarios coinciden en señalar que la exportación es la salvación del sector agrícola del país, y lo presentan como una alternativa para generar empleos, divisas y mantener economía de la península.

Gran parte de las exportaciones no tradicionales del país se concentran precisamente en la región de Azuero. Empresas como Dos Valles, UCAPE, exportadores de Azuero, COFRUT, Fincaro, Agrícola Central entre otras, se dedican casi exclusivamente al cultivo de estos productos y su exportación hacia los mercados de Estados Unidos y Europa". (La Prensa. 2004).

2.4 Proceso para la Solución de Controversias Comerciales Internacionales.

2.4.1. Antecedentes

Como bien hemos plasmado en la presente investigación, el mundo ha ido evolucionando a una gran velocidad, actualmente, los diversos países sienten la necesidad de estar acorde con las tendencias mundiales y por ellos necesitan interactuar con otros países.

Esta interacción trae consigo el desarrollo de relaciones internacionales (llamado globalización) y, en lo que a nosotros concierne, un creciente desarrollo en las relaciones internacionales de tipo comercial.

Ahora bien, el desarrollo de estas relaciones comerciales puede llegar a ser muy necesario, pero también muy complejo y es que cada país tiene sus propias fortalezas y debilidades, necesidades que suplir y población que proteger, por lo que se hace vital la regularización de estas.

Con la finalidad de cada parte de proteger a su país, surgen los tratados o acuerdos comerciales, que no son más que, como ya mencionamos, “...*el modelo de relaciones en los intercambios comerciales entre los (países) firmantes*” (www.wikipedia.com. 2012).

Previniendo que, las relaciones comerciales internacionales pueden traer a corto o largo plazo algún tipo de conflicto o controversia entre los países tratantes, debido a la falta de acuerdo sobre algún asunto o la duda que se genera sobre algún tema dentro del acuerdo o tratado comercial, los países tratantes procuran adelantarse a tales hechos y establecen dentro de los mismos tratados comerciales, un mecanismo para solucionar un conflicto o controversia derivada sobre temas del tratado comercial.

Estos mecanismos para la solución de controversias comerciales internacionales también han tenido que ir evolucionando como una necesidad derivada del crecimiento del comercio global y la necesidad de garantizar la preciada seguridad jurídica en las relaciones entre los Estados.

Antes de 1995, estas disputas se resolvían principalmente bajo el sistema del GATT de 1947, el cual carecía de fuerza coercitiva efectiva y dependía de la voluntad de las partes para acatar los fallos. Con la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995, se estableció el Órgano de Solución de Diferencias (OSD), que introdujo procedimientos más estructurados y vinculantes para resolver disputas comerciales. Este sistema ha permitido mayor certidumbre en la aplicación de las normas comerciales multilaterales, lo que resulta muy importante para los países. Como señala Jackson (1997), “el fortalecimiento del sistema de solución de controversias fue esencial para lograr la credibilidad del nuevo marco normativo del comercio internacional”.

Cuando hablamos de controversia internacional o comercial internacional, debemos entender que es un conflicto o desacuerdo en una relación determinada entre dos o más Estados, sobre temas de hecho o derecho que no les permiten ponerse de acuerdo, pues se encuentran en contraposición, mayormente en protección de sus propios intereses. Este desacuerdo suscitado, no necesariamente debe culminar en hostilidad o rompimiento de las relaciones comerciales entre los Estados. Para ello, se implementarán los procedimientos necesarios para la solución de dicha controversia.

Y es que, aunque en algunos casos ya está establecido el procedimiento a seguir para la posible solución de dichas controversias, dentro de los Tratados firmados, no siempre se da así o las controversias surgidas no estaban contempladas dentro de lo pactado en el Tratado. De igual forma, por ser un tema tan sensitivo y altamente delicado, pues de ello depende las presentes y futuras relaciones

comerciales y no comerciales entre los países en controversia, el sistema especializado para la solución de diferencias ante la Organización Mundial del Comercio (O.M.C.), se presenta como el ente rector para la solución de los conflictos comerciales internacionales, siendo de gran importancia y respeto para todos los países del mundo.

2.4.2. El Ministerio de Comercio e Industria de Panamá.

Antes de entrar de lleno a los métodos de solución pacífica de controversias y al sistema de solución de diferencias de la OMC, es de gran importancia que conozcamos algunos puntos importantes del ente responsable del comercio en Panamá, siendo este el Ministerio de Comercio e Industrias de Panamá, institución encargada, entre otras cosas, de velar por las correctas negociaciones comerciales nacionales e internacionales en nuestro país.

El Ministerio de Comercio e Industrias (M.I.C.I.), es el ministerio panameño encargado de la “Planificación, organización, coordinación, dirección y control de las actividades tendientes a hacer posible la creación, desarrollo y expansión del comercio, la industria, las actividades financieras y de seguros, la investigación y aprovechamiento de los recursos minerales en el país, y el cumplimiento de la política de comercio exterior” (www.mici.gob.pa. 2012).

El MICI tiene sus raíces en el antiguo Ministerio de Agricultura, Comercio e Industrias de Panamá. Fue creado mediante el Decreto de Gabinete No. 36 del 10 de marzo de 1969, como parte de una estrategia gubernamental para modernizar y organizar de forma más eficiente las funciones relacionadas con el comercio, la

industria y los recursos naturales no renovables. Antes de su creación, muchas de estas funciones estaban dispersas entre distintas entidades, lo que dificultaba una coordinación efectiva.

Desde sus inicios, el MICI ha tenido como objetivo principal fomentar el desarrollo económico del país a través de la promoción del comercio local e internacional, el estímulo a la inversión extranjera y el fortalecimiento del sector industrial.

A lo largo de los años, este ministerio ha asumido un papel protagónico en la negociación y administración de tratados de libre comercio, el desarrollo de políticas para la innovación industrial, la regulación de la actividad minera y la administración de zonas económicas especiales como la Zona Libre de Colón.

Adicionalmente, el MICI trabaja estrechamente con el sector privado para mejorar la competitividad de las empresas panameñas y facilitar su integración en los mercados globales, siendo un pilar fundamental en el crecimiento sostenible del país, teniendo como objetivo principal promover el desarrollo integral de la producción nacional y del comercio interno y externo, fortaleciendo la competitividad del país en los mercados internacionales. Entre sus funciones más relevantes se encuentra la formulación, ejecución y supervisión de políticas comerciales, así como la promoción de exportaciones e inversiones.

Además, el MICI es el organismo responsable de liderar las negociaciones de los Tratados y Acuerdos Comerciales que Panamá suscribe o en los que manifiesta interés, velando por que estos instrumentos beneficien al sector productivo nacional y contribuyan al crecimiento económico sostenible del país.

2.4.3. Métodos para la Solución Pacífica de Controversias Internacionales

En el ámbito del Derecho Internacional Público, las controversias entre Estados son inevitables debido a la multiplicidad de intereses económicos, políticos y estratégicos en juego. En ese sentido, el principio de solución pacífica de controversias constituye uno de los pilares fundamentales del orden jurídico internacional contemporáneo.

Este principio, consagrado en la Carta de las Naciones Unidas y reiterado por la Corte Internacional de Justicia, prohíbe expresamente el uso de la fuerza como medio para resolver disputas entre Estados, privilegiando en su lugar el diálogo, la cooperación y el entendimiento mutuo. (www.icj-cij.org. 2012)

La solución pacífica de controversias internacionales constituye uno de los principios fundamentales del Derecho Internacional Público, consagrado en instrumentos como la Carta de las Naciones Unidas (1945), específicamente en su Artículo 33, que establece que las partes en una controversia deben buscar una solución por medios pacíficos como la negociación, investigación, mediación, conciliación, arbitraje, arreglo judicial, recurso a organismos regionales u otros medios pacíficos de su elección. Estos métodos permiten abordar desacuerdos sin recurrir al uso de la fuerza, promoviendo el diálogo y la cooperación entre Estados. Durante el siglo XX y hasta bien entrado el siglo XXI, se consolidaron tribunales internacionales como la Corte Internacional de Justicia (CIJ) y mecanismos como el arbitraje internacional, empleados en controversias tanto políticas como

comerciales. Según Shaw (2008), estos métodos reflejan “la creciente interdependencia entre los Estados y la necesidad de canales institucionales eficaces para resolver disputas sin recurrir al conflicto armado”.

De manera general, los métodos de solución pacífica de controversias se agrupan en dos grandes categorías:

- Métodos políticos o diplomáticos
- Arbitraje internacional

Ambos enfoques comparten el objetivo de resolver las diferencias sin recurrir al enfrentamiento o la imposición, promoviendo la estabilidad y la paz internacionales. Veamos cada uno de ellos.

2.4.3.1. Métodos políticos o diplomáticos

Los métodos políticos o diplomáticos constituyen las herramientas más antiguas y frecuentemente utilizadas en el ámbito internacional, para la resolución pacífica de diferencias entre Estados. Estos métodos se fundamentan en el principio de la autonomía de la voluntad, lo que implica que las partes tienen el control sobre el procedimiento y el resultado, actuando de forma voluntaria para alcanzar soluciones que ambas partes consideren aceptables, mediante el diálogo directo. Entre estos métodos se incluyen la negociación, buenos oficios, la mediación, la conciliación e investigación (como herramienta de apoyo), los cuales buscan fomentar la cooperación y evitar la escalada del conflicto. En ocasiones, estos procedimientos pueden contar con la intervención de un tercero imparcial, ya sea un Estado, una

organización internacional o una figura neutral, cuyo rol es facilitar el entendimiento y la comunicación entre las partes. Tal como explica Díez de Velasco (2003), “estos procedimientos son expresión del carácter voluntario y consensual del derecho internacional clásico en materia de solución de controversias”.

2.4.3.1.1. Negociación

La negociación directa es el mecanismo diplomático por excelencia. Consiste en el contacto formal o informal entre las partes en conflicto, quienes intercambian posiciones con el propósito de alcanzar una solución sin la intervención de terceros.

La Carta de las Naciones Unidas establece que, antes de someter un conflicto al Consejo de Seguridad, los Estados deben agotar la vía de la negociación (www.un.org. 2011). En ese sentido, la negociación es considerada la primera etapa en cualquier proceso de arreglo pacífico.

Aunque se trata de un mecanismo flexible y voluntario, su eficacia puede verse limitada en casos donde las partes sostienen posiciones profundamente opuestas o cuando hay un marcado desequilibrio de poder entre ellas.

2.4.3.1.2. Buenos Oficios

Los buenos oficios constituyen una de las formas más discretas y tradicionales de solución pacífica de controversias internacionales. Este método implica la intervención indirecta de un tercero neutral, que puede ser otro Estado, una organización internacional o una figura reconocida, con el objetivo de facilitar el

inicio del diálogo entre las partes en conflicto. La principal característica de los buenos oficios es que el tercero no propone una solución sustantiva, sino que simplemente actúa como puente o facilitador para que las partes entablen comunicación y busquen por sí mismas un acuerdo. Esta intervención puede darse de forma espontánea (*motu proprio*), cuando el tercero actúa por iniciativa propia, o bien a solicitud expresa de las partes. Según el profesor Cassese (2005), “los buenos oficios son especialmente útiles en etapas tempranas de una disputa, cuando aún existe disposición al diálogo, pero no confianza suficiente para entablar negociaciones directas”.

2.4.3.1.3 Mediación

Este método implica un nivel de participación más activo por parte del tercero, que en el de Buenos Oficios. En este caso, no solo se facilita el diálogo, sino que el tercero parcial, ejerce el papel de mediador y puede formular propuestas concretas de solución, que las partes en conflicto pueden aceptar o rechazar. Aunque no tiene carácter vinculante, la mediación puede ser muy útil cuando existe voluntad política para alcanzar un acuerdo.

Este método ha sido utilizado frecuentemente por organismos internacionales como las Naciones Unidas, la OEA o incluso Estados neutrales, que actúan como facilitadores. Tal como indica Shaw (2008), “la mediación puede contribuir significativamente a preservar la paz, al ofrecer canales de comunicación y alternativas realistas para superar las diferencias sin recurrir a la fuerza”.

2.4.3.1.4. Conciliación

La conciliación se configura como un mecanismo de solución pacífica de controversias de carácter semi-jurisdiccional, cuya estructura metodológica se asemeja en algunos aspectos al arbitraje, aunque carece de carácter vinculante.

En este procedimiento interviene una comisión conciliadora, cuya finalidad es promover el entendimiento entre los Estados en conflicto. Entre sus funciones principales destacan:

- Establecer y clarificar los hechos controvertidos;
- Escuchar los alegatos y posiciones de las partes;
- Formular una propuesta de solución, de carácter no vinculante.

Este procedimiento es más formal y menos flexible que la mediación, dado que su desarrollo se sujeta a normas procedimentales predefinidas. A diferencia de la mediación, en la cual pueden presentarse múltiples propuestas informales, la conciliación culmina con un único informe final, el cual, si no es aceptado por las partes, se considera desestimado, obligando a reiniciar el proceso bajo nuevas condiciones.

Uno de los aspectos sobresalientes de este mecanismo es que, en ciertas circunstancias, especialmente cuando se tratan temas de alta sensibilidad, la conciliación puede evolucionar hacia un modelo semiarbitral, aunque sin perder su carácter no obligatorio.

2.4.3.1.5. Investigación

El método de investigación constituye una herramienta auxiliar en la solución pacífica de controversias internacionales. Su propósito principal es el esclarecimiento objetivo de los hechos, como base para facilitar el diálogo entre las partes.

Este procedimiento implica confiar a un tercero imparcial, generalmente un Estado o comisión independiente, la responsabilidad de examinar las circunstancias fácticas que originan el conflicto, así como identificar los puntos en que las partes presentan interpretaciones divergentes.

La utilidad de este método radica en que, al proporcionar una narrativa objetiva y verificable, permite reducir tensiones y allanar el camino hacia la adopción de otros mecanismos de solución, como la negociación, la conciliación o el arbitraje. No produce efectos jurídicos vinculantes, pero constituye una valiosa herramienta para la diplomacia preventiva.

2.4.3.2. El Arbitraje Internacional

El arbitraje internacional representa una vía jurídica formal para la solución de controversias entre Estados, empresas multinacionales u otros actores con capacidad internacional. A diferencia de los métodos políticos o diplomáticos, este mecanismo tiene como resultado una decisión vinculante o de obligatorio cumplimiento, emitida por un tribunal arbitral imparcial, conformado ad hoc o bajo reglas institucionales preestablecidas.

En esencia, el arbitraje internacional es un procedimiento impositivo, en el cual las partes aceptan someter su controversia a la autoridad de árbitros, cuya decisión es de obligatorio cumplimiento. Es uno de los mecanismos más empleados en controversias de índole comercial y de inversiones internacionales, por su neutralidad, especialización y celeridad.

2.4.3.2.1. El Arbitraje

El arbitraje propiamente dicho consiste en la remisión voluntaria de una controversia a un tribunal arbitral independiente, designado por las partes, cuya función es:

- Examinar los hechos y alegatos presentados;
- Aplicar el derecho internacional o las normas acordadas por las partes;
- Emitir un laudo arbitral definitivo y obligatorio.

Este mecanismo es considerado el único procedimiento jurídico de solución de controversias internacionales que se basa enteramente en la autonomía de la voluntad de las partes, quienes acuerdan tanto su alcance como sus reglas procesales.

2.4.3.2.2. El Arreglo Judicial Internacional

El arreglo judicial internacional es el procedimiento mediante el cual uno o varios Estados someten sus controversias ante un tribunal internacional permanente, imparcial e independiente, cuya decisión es obligatoria y emitida de conformidad con el Derecho Internacional Público.

El ejemplo claro de este mecanismo es la Corte Internacional de Justicia (CIJ), órgano judicial principal de las Naciones Unidas. Su competencia, sin embargo, requiere el consentimiento expreso de las partes involucradas, ya sea mediante cláusulas compromisorias en tratados internacionales, declaraciones unilaterales de aceptación de competencia o compromisos arbitrales específicos.

A diferencia del arbitraje, el arreglo judicial internacional ofrece:

- Estructura institucional permanente;
- Procedimientos estandarizados y regulados;
- Mayor grado de autoridad jurídica y legitimidad internacional.

Este mecanismo se reserva para casos de alta complejidad y relevancia, donde se requiere una solución con fuerza vinculante y con base en principios y normas universales del Derecho Internacional.

2.4.4. Sistema de Solución de Diferencias de la OMC

El Sistema de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio (OMC) representa uno de los pilares fundamentales del sistema multilateral de comercio, al garantizar el respeto de los compromisos adquiridos por los países miembros. Según lo establece el propio organismo, este sistema tiene como finalidad resolver los desacuerdos comerciales bajo el marco del Entendimiento sobre Solución de Diferencias (ESD), asegurando la seguridad jurídica, previsibilidad y fluidez del comercio internacional. (www.wto.org)

Ante la eventualidad de un incumplimiento o aplicación incorrecta de un acuerdo comercial multilateral o bilateral en el ámbito de la OMC, el mecanismo prevé un procedimiento institucionalizado, progresivo y normativamente vinculante, el cual ofrece un marco legítimo para canalizar disputas.

Cuando los métodos diplomáticos y las consultas bilaterales no permiten resolver una controversia, las partes involucradas pueden recurrir al Órgano de Solución de Diferencias (OSD), instancia competente para instruir, resolver y hacer cumplir las decisiones vinculadas al conflicto en cuestión.

2.4.4.1. Procedimientos para la Solución de Diferencias Comerciales Internacionales

El procedimiento de solución de diferencias en la OMC representa, según el organismo, una “contribución excepcional a la estabilidad de la economía mundial”, pues está diseñado sobre principios jurídicos fundamentales, con plazos claramente definidos y procedimientos regulados que garantizan el imperio del derecho comercial internacional.

Principios rectores del procedimiento:

- **Principio de eficacia:** Capacidad del sistema para lograr soluciones concretas que restablezcan el equilibrio de derechos y obligaciones entre las partes.
- **Principio de equidad:** Promueve decisiones justas, en las que se otorgue a cada parte lo que jurídicamente le corresponde.

- **Principio de celeridad:** Las controversias deben resolverse dentro de plazos razonables, minimizando el impacto económico negativo de una disputa prolongada.
- **Principio de aceptación mutua:** Las decisiones adoptadas, una vez agotados los mecanismos de apelación, son obligatorias y deben ser acatadas por las partes.

La OMC busca priorizar la solución negociada, promoviendo en todo momento el uso métodos políticos o diplomáticos tales como las consultas, buenos oficios, mediación o conciliación antes de proceder a la fase contenciosa formal. En este contexto, el Director General de la OMC también puede prestar sus servicios para facilitar el arreglo pacífico.

2.4.4.1.1. Etapas del procedimiento ante la OMC

Los países que mantienen una relación comercial internacional que en un momento determinado tengan una controversia que esté afectando o pueda afectar su relación comercial, pueden someterse al procedimiento de solución de diferencias de la OMC, el cual está compuesto por doce etapas estructuradas cronológicamente (www.wto.org. 2010):

1. **Presentación de la consulta:** El Estado reclamante presenta formalmente su queja ante el OSD. Se abre un plazo de 60 días para buscar una solución mediante consultas directas entre las partes.

2. **Establecimiento del Grupo Especial (panel):** En caso de no alcanzarse un acuerdo, el OSD autoriza la creación de un Grupo Especial en un plazo adicional de 20 días.
3. **Constitución del panel y fijación del mandato:** En esta etapa se definen la composición y competencias del Grupo Especial.
4. **Fase de alegatos orales y escritos:** Se celebran audiencias y se intercambian los escritos de posición. El panel analiza los argumentos y evidencia presentada.
5. **Informe preliminar (fase intermedia):** El panel presenta un informe inicial a las partes, quienes pueden formular observaciones y comentarios adicionales.
6. **Informe provisional:** A los 6 meses de establecido el panel (o 3 meses si el caso es urgente), se remite el informe provisional para nuevas observaciones.
7. **Informe final del Grupo Especial:** El panel emite su informe final, el cual se distribuye a los miembros de la OMC y puede ser apelado.
8. **Apelación (si procede):** Cualquier parte puede apelar ante el Órgano de Apelación, limitándose a cuestiones de derecho. La decisión del Órgano de Apelación es definitiva.
9. **Adopción del informe:** El OSD adopta el informe del panel (y del Órgano de Apelación si lo hubiere), en un plazo de 9 meses desde la creación del panel, o 12 meses en caso de apelación.

10. **Aplicación de las recomendaciones:** Se otorga un plazo prudencial al Estado infractor para cumplir la decisión. De no haber consenso, el OSD puede fijar este plazo mediante arbitraje.
11. **Compensación o medidas correctivas:** Si el Estado no cumple, se negocia una compensación. Si esto falla, se autorizan medidas de retorsión.
12. **Medidas de retorsión cruzadas:** En caso de inacción o reincidencia, el Estado afectado puede aplicar medidas compensatorias en otros sectores o tratados conexos.

Caso ilustrativo de retorsión: Panamá vs. Ecuador

Las medidas de retorsión son acciones legales y legítimas que adopta un Estado como respuesta a otro Estado que ha incumplido una obligación internacional, sin llegar al uso de la fuerza.

Estas medidas tienen como finalidad presionar al Estado infractor para que corrija su conducta o compense el daño causado.

Un ejemplo relevante de medida de retorsión es el conflicto entre Panamá y Ecuador, en el que Ecuador mantenía a Panamá en su lista de paraísos fiscales, impidiendo la participación de empresas panameñas en licitaciones. Ante la negativa ecuatoriana de retirar dicha designación, y tras intentos fallidos de conciliación, Panamá aplicó una medida de reciprocidad: prohibiendo la participación de personas naturales o jurídicas ecuatorianas en procesos de contratación pública en territorio panameño (La Tercera, 2008).

Este caso evidencia la importancia de los mecanismos institucionales de respuesta dentro del sistema multilateral de comercio para proteger los intereses económicos de los Estados, cuando no se respetan las decisiones adoptadas en procesos regulados.

Finalmente, cabe destacar que, a lo largo de todo el procedimiento de solución de diferencias, y en cada una de sus etapas, se alienta a las partes en controversia a recurrir a métodos alternativos de resolución pacífica, tales como la mediación, la conciliación o los buenos oficios. Estos mecanismos, de carácter voluntario y no contencioso, tienen como finalidad facilitar un acuerdo extrajudicial y mutuamente aceptable, evitando así el desgaste institucional, el aumento de tensiones diplomáticas y los posibles efectos negativos sobre la cooperación internacional. La utilización de estos medios refleja el principio fundamental de solución pacífica de controversias, consagrado en el Artículo 33 de la Carta de las Naciones Unidas, y reafirmado por la práctica constante de la comunidad internacional. Como señala Shaw (2008), “los métodos diplomáticos promueven soluciones flexibles, preservan las relaciones bilaterales y refuerzan el papel de la negociación en el mantenimiento del orden jurídico internacional”.

A continuación, se aprecia un organigrama claro del procedimiento de los grupos especiales, la cual brinda la OMC en su página web (www.wto.org)

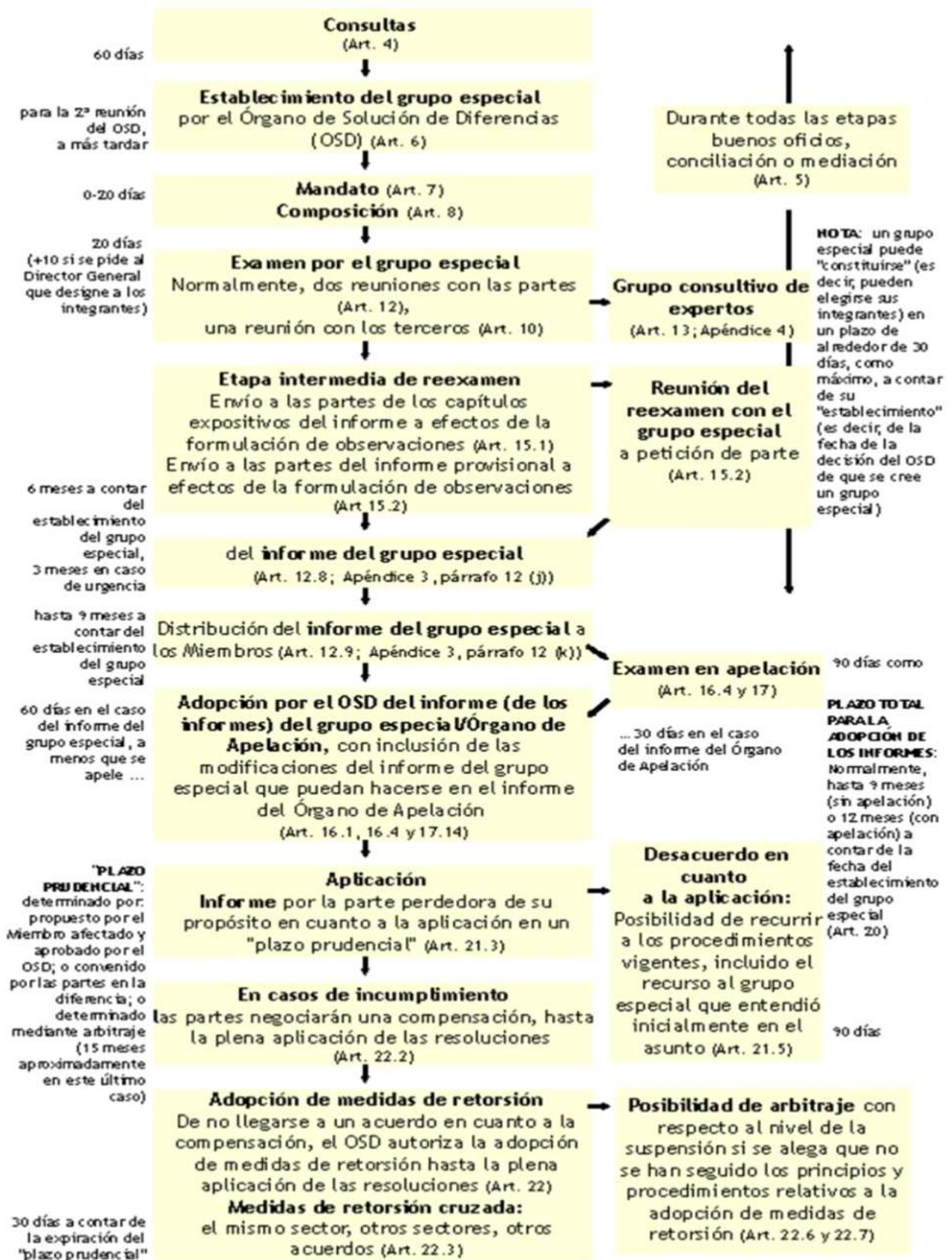


Figura No. 3. Organigrama de los grupos especiales de la OMC

CAPÍTULO 3

MARCO METODOLÓGICO

3. MARCO METODOLÓGICO

3.1. Tipo de investigación

3.1.1. Investigación descriptiva aplicada a las Ciencias Jurídicas

La presente investigación se inscribe dentro del enfoque descriptivo, orientado a analizar los elementos procesales y estructurales que inciden en la solución de controversias derivadas del comercio internacional. Este tipo de investigación tiene como finalidad observar, describir y analizar fenómenos jurídicos sin manipular las variables, buscando establecer relaciones entre elementos ya existentes (Sampieri, Collado & Lucio, 2003).

El objeto de estudio se centra en las relaciones comerciales internacionales, con énfasis en el papel de la Organización Mundial del Comercio (OMC) como foro institucional para la resolución de disputas comerciales, especialmente en lo relativo al impacto jurídico, económico y social que estas controversias generan en la República de Panamá, y particularmente en la región de Azuero.

Panamá, en virtud de su posición geográfica estratégica y su compromiso con el sistema multilateral de comercio, ha consolidado una política exterior orientada a la integración comercial y la apertura económica. Esto ha llevado al país a ser miembro activo de la OMC desde 1997, así como a suscribir múltiples Tratados de Libre Comercio (TLC) y acuerdos bilaterales y multilaterales, lo cual exige una estructura institucional sólida para prevenir, gestionar y resolver conflictos comerciales.

3.2. Definición operacional de variables

De acuerdo con Reynolds (1971), la definición operacional permite convertir conceptos abstractos en fenómenos observables mediante procedimientos que los vinculen con indicadores empíricos verificables. Las variables seleccionadas se definen a continuación:

3.2.1. Variable dependiente

La variable dependiente es aquella que refleja los efectos o resultados que produce la acción de una variable independiente (Bernal, 2000). En esta investigación, la variable dependiente es:

“El impacto positivo en el sector comercial de Panamá, específicamente en la región de Azuero, como consecuencia de la resolución de controversias comerciales internacionales.”

3.2.1.1. Definición conceptual

Una variable es una característica mensurable de un fenómeno o entidad, susceptible de adoptar diferentes valores y que puede ser cuantificada o cualificada a través de métodos empíricos (Kerlinger & Lee, 2002).

3.2.1.2. Definición instrumental

La medición de esta variable se realizará mediante instrumentos cualitativos y cuantitativos, como entrevistas semiestructuradas a actores del sector comercial en la región de Azuero, encuestas dirigidas a exportadores y funcionarios del Ministerio

de Comercio e Industrias, así como análisis documental sobre reportes de impacto económico vinculados a controversias comerciales.

3.2.1.3. Definición operacional

- **Sector comercial:** conjunto de actividades económicas relacionadas con el intercambio de bienes y servicios. En el contexto panameño, se refiere a los actores que participan en operaciones de exportación, importación, logística y distribución de mercancías, particularmente en la región de Azuero.
- **Impacto positivo:** se refiere a los efectos benéficos y medibles que genera un proceso determinado. En este caso, implica el fortalecimiento del comercio regional, el aumento en los niveles de exportación, la reducción de barreras comerciales y la mejora en el acceso a mercados internacionales, como resultado de la efectiva solución de controversias en el marco de la OMC.

3.2.2. Variable independiente

La variable independiente es la que el investigador define para observar su efecto sobre otra variable. Es, por tanto, la causa o el factor que se presume influye o determina el comportamiento de otro fenómeno.

Según Sampieri, Collado y Lucio (2010), la variable independiente es "la que se presume como causa del fenómeno que se observa; es decir, es la que el investigador manipula para observar su efecto en una o más variables dependientes".

La variable independiente en esta investigación es:

“La solución de las controversias derivadas del comercio internacional ante la OMC.”

3.2.2.1. Definición conceptual

Se entiende por variable independiente aquella condición o característica que se presume como causa del fenómeno observado (Babbie, 2010). En este caso, se conceptualiza como el conjunto de mecanismos y procedimientos jurídicos establecidos por la OMC para resolver disputas comerciales entre Estados miembros, conforme a lo dispuesto en el Entendimiento sobre Solución de Diferencias (ESD).

3.2.2.2. Definición instrumental

La variable independiente será medida a través del análisis documental y doctrinario, tanto normativo como jurisprudencial, relativo al sistema de solución de diferencias de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Este análisis permitirá evaluar los procedimientos establecidos, la eficacia del marco normativo, y su impacto real sobre las relaciones comerciales internacionales.

El uso de instrumentos cualitativos, como entrevistas a actores del sector comercial y jurídico, así como el examen de casos representativos de controversias resueltas en el ámbito de la OMC, proporcionará los insumos necesarios para evaluar el funcionamiento práctico del sistema.

3.2.2.3. Definición operacional

A continuación, se definen los conceptos clave vinculados a la variable independiente:

- **Controversias:** desacuerdos formales entre dos o más Estados soberanos respecto a la interpretación o aplicación de normas jurídicas o compromisos comerciales, que afectan directamente sus relaciones económicas bilaterales o multilaterales.
- **Solución de controversias:** proceso formal mediante el cual las partes en conflicto resuelven sus diferencias a través de mecanismos diplomáticos, judiciales o cuasi judiciales. En el contexto de la OMC, esto se canaliza a través del Entendimiento sobre Solución de Diferencias (ESD), que incluye etapas como consultas, grupos especiales, apelación y medidas compensatorias (OMC, 2005).
- **Comercio:** actividad económica de intercambio de bienes y servicios, orientada a satisfacer necesidades humanas mediante transacciones voluntarias con fines lucrativos (Krugman & Obstfeld, 2006).
- **Comercio internacional:** conjunto de transacciones comerciales realizadas entre países o territorios, involucrando importaciones y exportaciones, sujetas a reglas y tratados que buscan promover la eficiencia, el desarrollo económico y la integración regional o global.
- **Organización Mundial del Comercio (OMC):** organismo internacional establecido en 1995 que regula el comercio global entre sus Estados miembros, a través de un conjunto de acuerdos multilaterales y un sistema

institucional que promueve la transparencia, previsibilidad y solución pacífica de disputas comerciales (OMC, 2012).

3.3. Fuentes y sujetos de información

3.3.1. Fuentes materiales

Las fuentes materiales constituyen los insumos documentales que respaldan el análisis teórico y empírico de la investigación. En este caso, incluyen:

- **Bibliografía especializada:** obras académicas y doctrinarias en derecho internacional económico, comercio internacional y solución de controversias.
- **Textos legales:** tratados internacionales, acuerdos de la OMC, legislación panameña en materia de comercio exterior.
- **Publicaciones periódicas:** revistas jurídicas, económicas y comerciales.
- **Documentos institucionales:** informes del Ministerio de Comercio e Industrias (MICI), estadísticas de la Contraloría General de la República de Panamá, y reportes de la CEPAL y la OMC.
- **Recursos electrónicos confiables:** portales institucionales (OMC, MICI,), bases de datos jurídicas y económicas.

3.4. Población y muestra

Para el levantamiento de información relevante se ha identificado a los siguientes actores sociales y económicos: Comerciantes, Economistas, Productores, Investigadores del sector agro, Técnicos agropecuarios y Población en general

3.4.1. Población

La población se define como el universo de datos, que comparten una o varias características en común y que son objeto de estudio (Bernal, 2000). En esta investigación, la población está conformada por agentes económicos y sociales que participan o se ven afectados por las dinámicas del comercio internacional en la región de Azuero y a nivel nacional.

Esto incluye tanto sujetos individuales como organizaciones comerciales, con conocimientos o experiencia en exportación, producción agroindustrial, relaciones internacionales y normativas de comercio multilateral.

3.4.2. Muestra

La muestra es una subpoblación representativa seleccionada del universo de estudio con el fin de realizar inferencias válidas sobre las características de la totalidad (Sampieri et al., 2010).

Para esta investigación trabajaremos con una muestra de la población, la cual nos permitirá adquirir un estimado de la población.

Esta muestra representativa fue realizada a 40 encuestados escogidos al azar.

Así mismo se entrevistará a 1 empresario panameño y a 1 empresario extranjero, ambos de la región de Azuero; a un Investigador agropecuario de Panamá y a un Consultor – Investigador Internacional.

3.5. Descripción de la instrumentación.

La instrumentación de la presente investigación, la podemos determinar como el uso y aplicación de entrevistas realizadas a distintas personas relacionadas al comercio internacional; y de encuestas con preguntas cerradas dirigidas a personas relacionadas al comercio nacional e internacional al igual que a un público en general.

De igual forma, se utilizó otros métodos de recolección de información, tales como la observación directa, análisis de documentos e internet.

3.6. Tratamiento de la información.

El tratamiento de la información, se procesarán la información y datos adquiridos de la población estudiada buscando la generación de datos para, a partir de éstos, analizar la información basándose en los objetivos y la hipótesis de la investigación.

Este tratamiento se hará mediante el uso de la estadística, con el programa Microsoft Excel ® 2010.

3.7. Cronograma de trabajo

<i>De enero de 2010 a agosto de 2012</i>	
<i>1. Enero – junio 2010</i>	<i>4. Julio – diciembre 2011</i>
<i>2. Julio – diciembre 2012</i>	<i>5. Enero – junio 2012</i>
<i>3. Enero – junio 2011</i>	<i>6. Julio – agosto 2012</i>

ACTIVIDADES	1	2	3	4	5	6
<i>Selección del Tema</i>	*****					
<i>Planificación</i>	*****					
<i>Revisión bibliográfica</i>	*****	*****	*****			
<i>Elaboración de instrumentos</i>		*****				
<i>Aplicación de los instrumentos</i>			*****			
<i>Tabulación de los Instrumentos</i>			*****			
<i>Elaboración del primer capítulo</i>			*****			
<i>Elaboración del segundo capítulo</i>				*****		
<i>Elaboración del tercer capítulo</i>					*****	
<i>Elaboración del cuarto capítulo</i>					*****	
<i>Elaboración de introducción, conclusiones y recomendaciones</i>						*****
<i>Elaboración de dedicatorias y agradecimientos</i>						*****
<i>Anexos</i>						*****
<i>Computación del trabajo</i>						*****
<i>Revisión final</i>						*****
<i>Presentación del trabajo a la facultad</i>						*****
<i>Sustentación</i>						*****
<i>Empaste del trabajo</i>						*****

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

4. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

4.1 Resultados

En el presente capítulo se expone la información recolectada durante el proceso investigativo respecto al mecanismo de solución de diferencias en el seno de la Organización Mundial del Comercio (OMC), con especial énfasis en su funcionamiento procesal, su eficacia y los desafíos que enfrenta en la práctica.

Nos dice Hernández Sampieri (2010): “El análisis de los datos permite vincular la teoría con la realidad empírica, pues a través de este proceso se interpreta la información obtenida para responder a los objetivos planteados en la investigación.”

Los resultados de esta investigación se fundamentan en el análisis riguroso de la información obtenida a través de instrumentos de recolección de datos como encuestas y entrevistas. Estos instrumentos fueron aplicados a diversos actores clave vinculados al comercio nacional e internacional en la región de Azuero, con el propósito de evaluar la percepción, el conocimiento y el impacto de los tratados comerciales y del sistema de solución de controversias de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

A continuación, se presenta una descripción detallada del tratamiento y análisis de los datos obtenidos.

4.1.1. Análisis Cuantitativo: Encuestas Aplicadas

El cuestionario fue aplicado a una muestra representativa de 40 personas, seleccionadas aleatoriamente, incluyendo ciudadanos de la población general, comerciantes locales, productores agrícolas, técnicos agropecuarios y profesionales del ámbito económico y jurídico.

La finalidad principal de esta encuesta fue identificar el grado de conocimiento, la percepción general y el impacto percibido de los Tratados de Libre Comercio (TLC) y del sistema de solución de controversias ante la OMC en la región.

4.1.1.1. Resultados de la Encuesta Aplicada a la Población General de Azuero

Los resultados obtenidos reflejan las siguientes tendencias significativas:

- Conocimiento sobre tratados de libre comercio (TLC):

Un 72.5% de los encuestados manifestó tener conocimiento general sobre la existencia de TLC suscritos por Panamá. Sin embargo, solo un 30% pudo mencionar al menos uno de estos acuerdos con precisión, y un 12.5% dijo haber participado activamente en actividades comerciales derivadas de estos tratados.

- Percepción del impacto de los TLC en la región de Azuero:

El 60% considera que los tratados han tenido un efecto positivo sobre la economía local, principalmente mediante la apertura de nuevos mercados para productos no tradicionales. Un 25% expresó que los beneficios son limitados y no se han distribuido equitativamente, mientras que el 15% manifestó escepticismo o desaprobación ante los mismos.

- Nivel de conocimiento sobre la OMC y sus mecanismos de solución de diferencias:

Solo el 40% de los encuestados dijo haber escuchado sobre la OMC, y de este grupo, únicamente un 15% afirmó conocer su función en la solución de controversias internacionales. Apenas un 5% recibió información institucional sobre cómo Panamá puede acudir a este sistema.

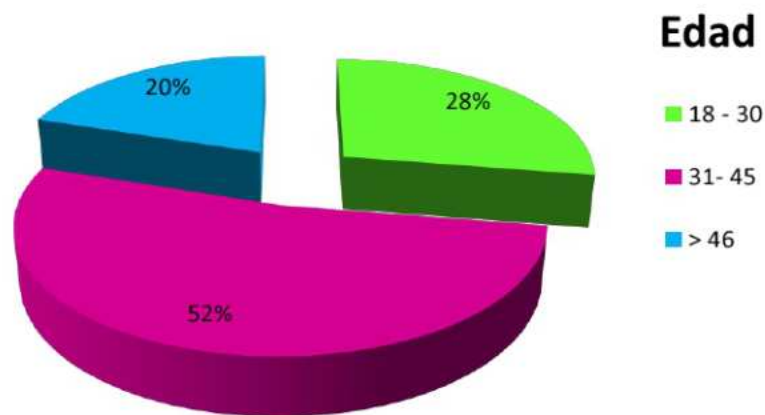
4.1.1.2. Interpretación de los resultados

Los resultados permiten identificar un nivel moderado de conocimiento teórico sobre los TLC y bajo conocimiento práctico sobre su aplicación efectiva en la economía regional. Además, se evidencian serias limitaciones en el conocimiento jurídico respecto al uso del sistema de solución de diferencias de la OMC, incluso entre comerciantes activos.

Estos hallazgos sugieren una brecha estructural entre la normativa internacional vigente y su implementación efectiva en las regiones productivas como Azuero. Esta situación demanda mayores esfuerzos institucionales en formación, asistencia

técnica y divulgación jurídica, especialmente a través del Ministerio de Comercio e Industrias (MICI) y otras entidades del Estado.

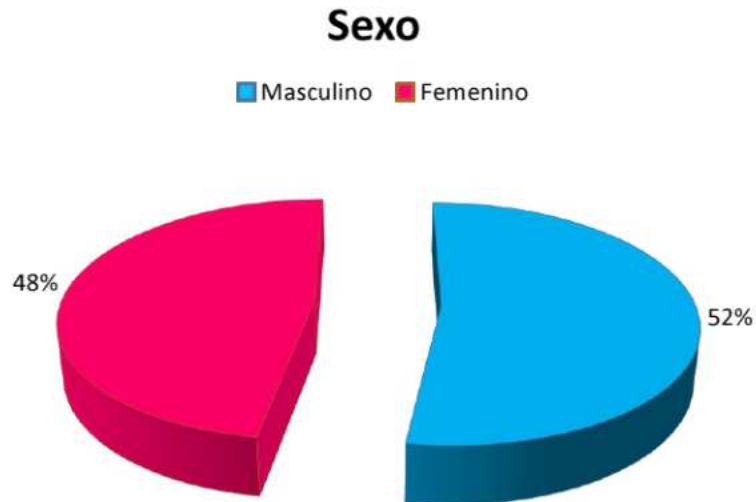
Grafica No. 2. Edad de los encuestados



La encuesta se aplicó a 40 personas de las cuales el 52% oscilaban en edades de los 31 a los 45 años, el 28% iban de los 18 a los 30 años y el 20 % eran mayores de 46 años.

Esto nos señala que las personas que la generación que va de los 31 a los 45 años, son personas más involucradas con temas relacionados a la economía nacional e internacional.

Grafica No. 3. Sexo de los encuestados



La muestra indicó que el 52% de los encuestados pertenece al sexo masculino. Esto nos puede indicar la prevalencia de los hombres encuestados relacionados con aspectos económicos del país.

Cabe destacar que dicha prevalencia es mínima, por lo que podemos afirmar que las mujeres asumen, cada vez más, un papel más relevante en la participación social.

Grafica No. 4. Nivel de escolaridad de los encuestados

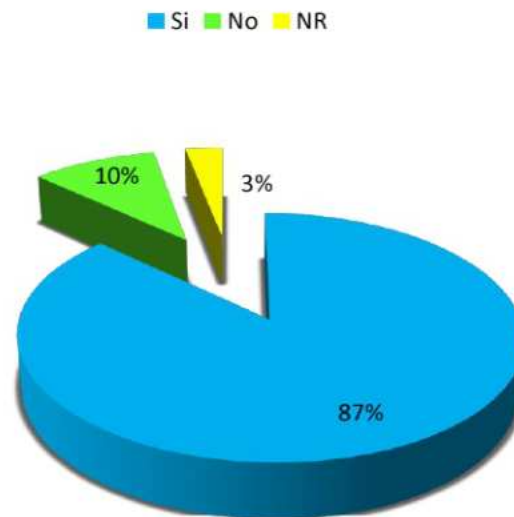


De la muestra encuestado, se pudo comprobar un alto nivel educativo, ya que el 76% de los encuestados son profesionales, lo que nos señala que hay un alto nivel de profesionales interesados en los asuntos económicos – comerciales del país y a nivel internacional.

Por otra parte, el 16% de la muestra, son trabajadores que llegaron sólo hasta una educación secundaria, los cuales deben lidiar de igual manera, con los problemas sociales económicos – comerciales, entre otros, del país.

Grafica No. 5. Conocimiento sobre el comercio internacional

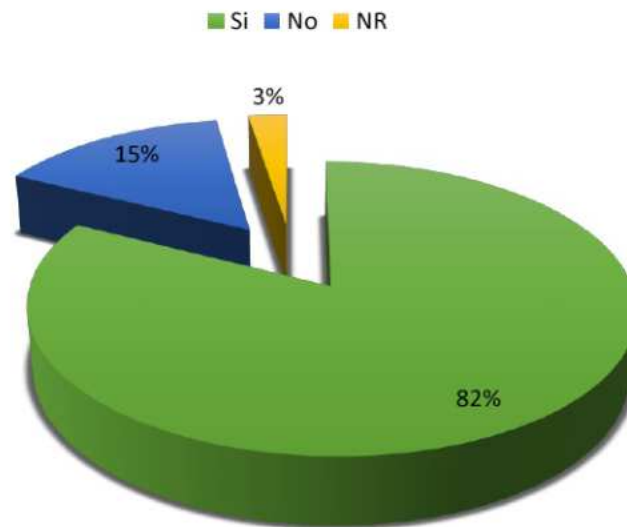
Sabe usted que es el comercio internacional



El 87% de la muestra encuestada saben que es el comercio internacional, lo que nos lleva a concluir que un gran porcentaje de la población esta informada e interesada sobre este tema, ya que de una u otra forma afecta sus intereses económicos.

Grafica No. 6. Conocimiento sobre O.M.C.

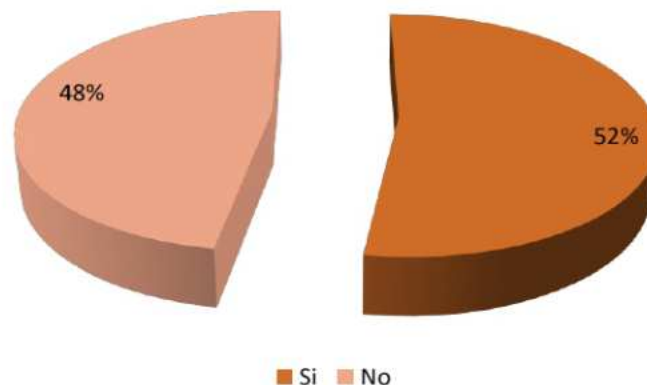
Conoce usted que es la OMC



De la muestra encuestada, el 82% saben que es la O.M.C. lo que nos demuestra que un gran porcentaje de la población maneja un alto nivel de información general sobre el tema, lo que es llamativo pues sólo el 76% de los encuestados eran profesionales (ver gráfica No. 3)

Grafica No. 7. Conocimiento sobre la solución de conflictos comerciales internacionales.

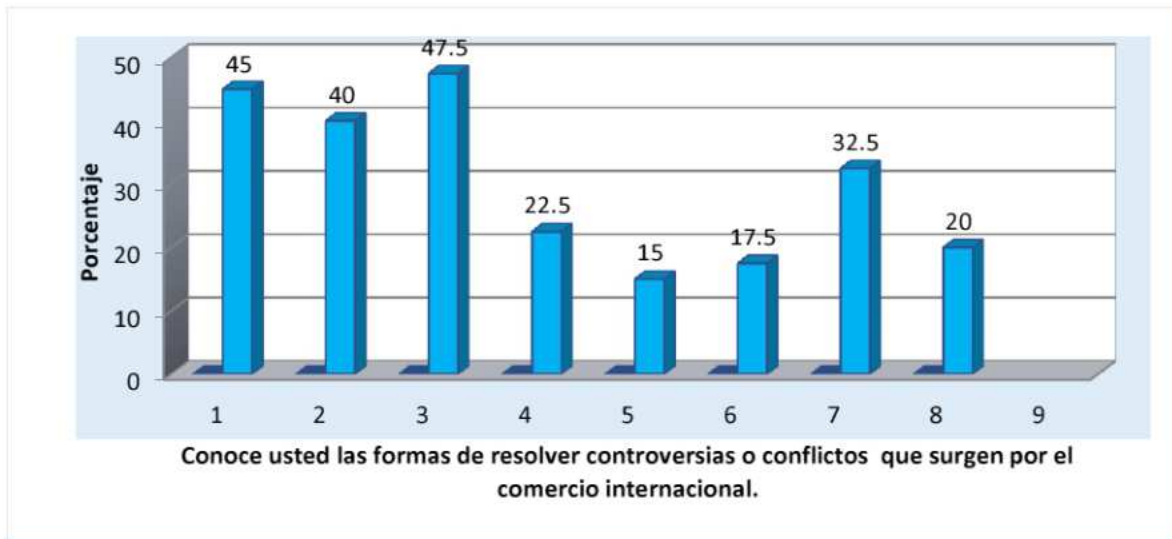
Conoce las formas de solucionar las controversias o conflictos que surgen por el CI



A pesar de que la mayoría de la población encuestada (52%) señaló conocer las formas de solucionar los conflictos surgidos por el comercio internacional, un alto 48% indicó no conocerlas, lo que nos demuestra que aun y el alto nivel de profesionalidad y del conocimiento sobre el comercio internacional y la OMC, se pudieran estar dando dos situaciones:

1. A una gran cantidad de ciudadanos, el tema de la solución de conflictos internacionales, no les despierta el interés esperado.
2. Existe una gran deficiencia en cuanto a la promulgación del tema.

Gráfica No. 8. Métodos para la solución de conflictos internacionales



1= Arbitraje 2= Negociación 3= Mediación 4= Investigación 5= Buenos Oficios

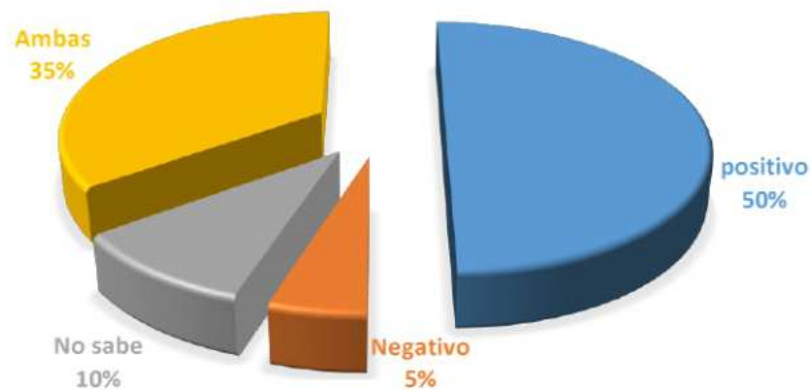
6= Sistema de Solución de Diferencias de la OMC. 7= Conciliación 8= Arreglo Judicial

Entre los métodos más conocidos para solucionar conflictos comerciales internacionales están: la Mediación con el 47.5%, el arbitraje con el 45% y la Negociación con el 40%; en tanto que los menos conocidos son: los Buenos Oficios con 15%, el sistema de solución de diferencias de la O.M.C. con el 17.5% y el arreglo judicial son el 20%.

De esto podemos afirmar que el sistema de solución de diferencias de la O.M.C., a pesar de ser un sistema tan importante y perteneciente a la O.M.C., la cual es conocida por el 85% de la muestra (ver gráfica No. 5), es un sistema que necesita gran promulgación para llegar a ser conocido por la población.

Grafica No. 9. Efectos del comercio internacional

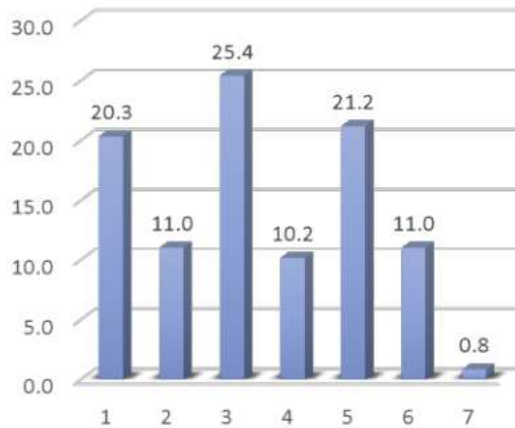
QUE EFECTOS CONSIDERA USTED QUE TIENE EL COMERCIO INTERNACIONAL PARA PANAMÁ (ESPECIFICAMENTE AZUERO)



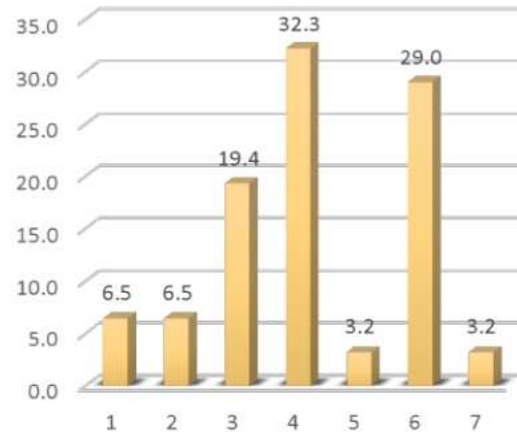
A este cuestionamiento, el 50% dijeron considerar beneficioso el comercio internacional para Azuero, mientras que un significativo 35% señala que el mismo tiene ventajas y desventajas para nuestra región, lo que nos indica un alto nivel de preocupación de la población la cual se siente mayormente beneficiada, pero con ciertas inquietudes sobre los efectos negativos que pueden producirse en nuestra población.

Grafica No. 10. Efectos positivos y negativos del comercio internacional

Positivos



Negativos



- 1=Crecimiento económico
- 2=Aumento de la calidad educativa
- 3=Mayor cantidad de productos disponibles
- 4=Aumento en los trabajos
- 5=Mejor calidad de vida
- 6=Disminución de precios de productos nacionales
- 7=Otros

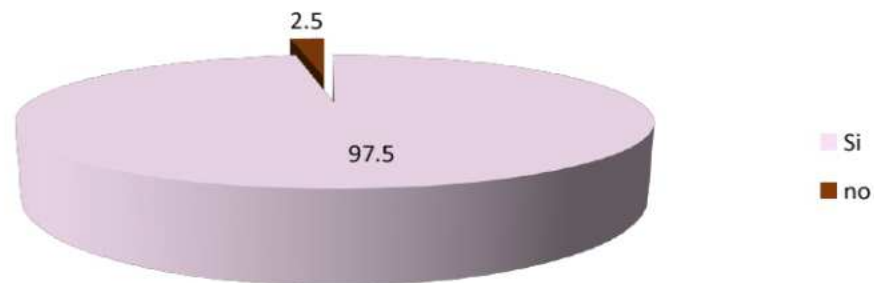
- 1=Decrecimiento económico
- 2=Disminución de la calidad educativa
- 3=Escasez de productos disponibles
- 4=Desempleo
- 5=Disminución de la calidad de vida
- 6=Aumento de precios de productos nacionales
- 7=Otros

Los efectos positivos más sobresalientes son: Mayor cantidad de productos disponibles (25.4%) y mejor calidad de vida (21.2%); en tanto que los negativos son: el desempleo (32.3%) y el aumento en los productos nacionales (29%), lo que nos indica que hay una gran preocupación en cuanto al desempleo y el aumento del precio de los productos que habitualmente consumen los panameños.

Por otra parte, se demuestra que la población está conforme con la gran cantidad de productos a los que cada vez más tienen mayor disponibilidad, reflejándose esto, entre otros, en un mejoramiento de la calidad de vida.

Grafica No. 11. Mantención de buenas relaciones internacionales.

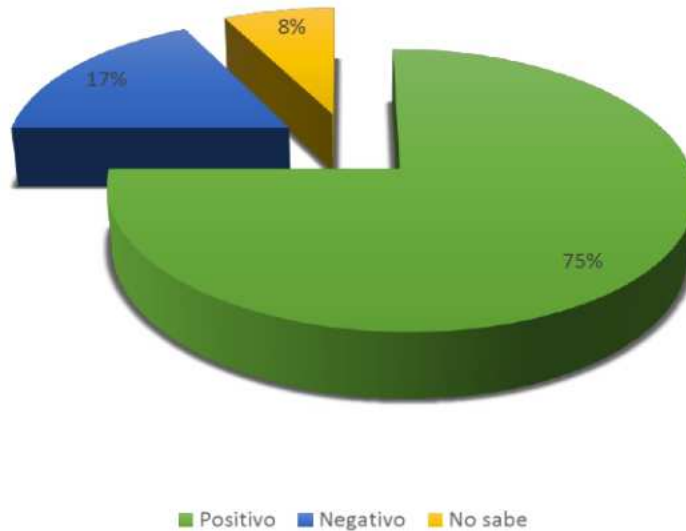
Considera usted que Panamá debe mantener buenas relaciones comerciales con otros países



El importante 97.5% de los encuestados, están conscientes de la necesidad que tiene Panamá de mantener las buenas relaciones comerciales con otros países, aun a pesar de sus dudas sobre lo positivo o negativo de los efectos del comercio internacional, son conscientes de que Panamá es un país de relaciones internacionales que no puede perder por el bienestar de su propia economía.

Grafica No. 12. Exportación de productos y servicios

Como considera usted la exportación de productos y servicios para Panamá



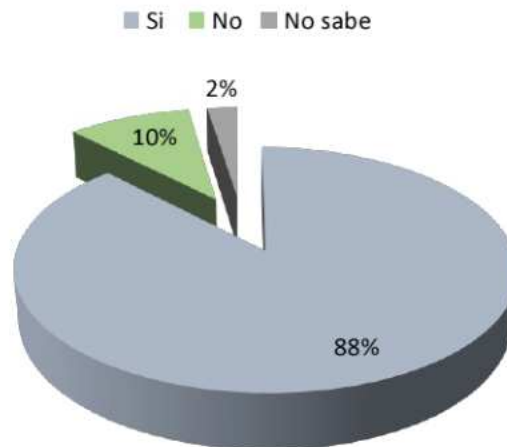
La muestra encuestada considera en un 75% que la exportación de bienes y servicios es positiva.

Esta respuesta la basan en aspectos económicos.

Sin embargo, un 17% la considera negativa y se basan mayormente en el sentir de que Panamá no es autosuficiente en la producción para el auto abastecimiento nacional, por lo que podría traer escases de productos nacionales y encarecimiento de los productos importados.

Gráfica 13. Importación de productos y servicios

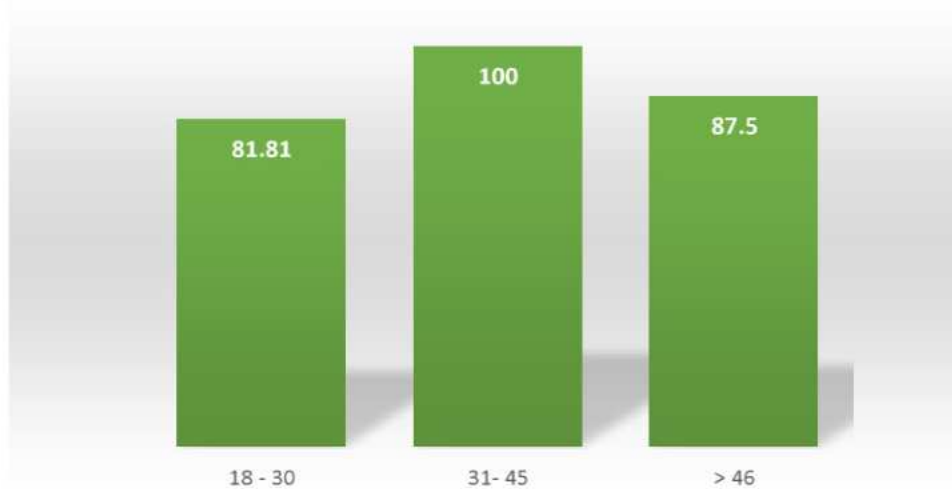
Esta usted de acuerdo con la importación de productos y servicios



Hay una gran aceptación, por parte de la población, en cuanto a la importación de productos y servicios, el 88% de los encuestados aseguran estar de acuerdo con la importación de productos y servicios fundándose en que esto les ofrece una mayor oferta y mejorando su calidad de vida.

El 10% en contra, fundamenta su negativa en el factor empleo, pues consideran que en el área profesional (servicios), Panamá es autosuficiente y muestran una real preocupación en este sentido.

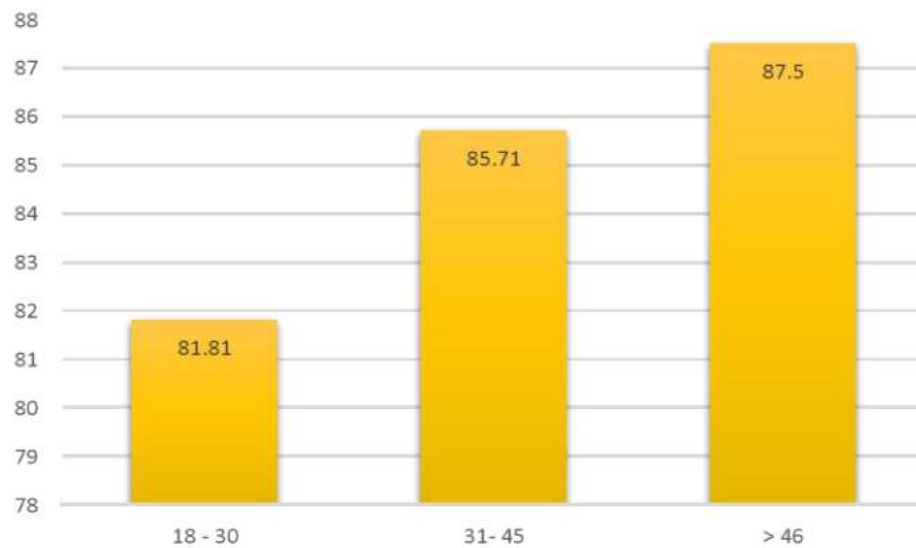
Grafica No. 14. Relación entre la edad y el nivel de conocimiento sobre el comercio internacional.



En esta gráfica podemos apreciar la relación existente entre la edad y su conocimiento sobre el comercio internacional.

El 100% de los encuestados que oscilan en una edad entre los 31 y los 45 años, conoce sobre el comercio internacional. Esto puede deberse a que la población de esta edad está más involucrada con los problemas económicos – comerciales y del país, por encontrarse en un rango de edad sumamente activo.

Grafica No. 15. Relación existente entre la edad y el conocimiento sobre la O.M.C.



La relación existente entre la edad y el conocimiento sobre la O.M.C. es notable, y es que, aunque Panamá se integra como Miembro de ésta en el año 1997, lo que abarca el primer grupo, es desde 1947 (último grupo, mayores de 46 años) que se inician las primeras gestiones dándose una regulación al comercio internacional con la firma del GATT, por lo que esta generación está más involucrada con los inicios de Panamá con el comercio internacional.

CONCLUSIONES

1. A partir del análisis integral realizado a lo largo de esta investigación, y con base en la hipótesis planteada, se concluye que la solución de controversias derivadas del comercio internacional ante la OMC tiene un impacto positivo comprobado sobre el sector comercial panameño, especialmente en la región de Azuero. Esta afirmación se sustenta en la necesidad de preservar relaciones comerciales estables, mediante el uso de mecanismos pacíficos y estructurados de resolución de conflictos.
2. Los Tratados de Libre Comercio (TLC) constituyen instrumentos jurídicos fundamentales para el desarrollo económico del país. Su estructura normativa proporciona el marco necesario para ampliar las relaciones económicas internacionales y, al mismo tiempo, establece procedimientos claros para resolver disputas que puedan surgir en el contexto de su ejecución.
3. Los métodos de solución pacífica de controversias internacionales —como la negociación, los buenos oficios, la mediación y la conciliación— representan herramientas eficaces y viables para canalizar las diferencias entre Estados. Su aplicación permite preservar la soberanía nacional y fomentar el diálogo como pilar esencial del Derecho Internacional contemporáneo.
4. El mecanismo de solución de diferencias de la Organización Mundial del Comercio se revela como un modelo procedimental eficiente, estructurado y confiable, el cual no solo promueve el cumplimiento de los acuerdos multilaterales, sino que ofrece a los Estados un cauce legal para dirimir diferencias de forma técnica, objetiva y con seguridad jurídica.

5. La participación de Panamá en el comercio internacional reporta beneficios económicos y sociales significativos, tales como la diversificación del mercado, el acceso a bienes y servicios a precios competitivos, el fortalecimiento de sectores como la salud, la educación, la tecnología y la agroindustria, así como el fomento del empleo y la inversión.

RECOMENDACIONES

1. Impulsar el desarrollo de políticas macroeconómicas abiertas y sostenibles, que fomenten la producción nacional con criterios de competitividad internacional, y que a su vez incentiven la atracción de inversión extranjera directa bajo marcos normativos estables y transparentes.
2. Promover una actualización integral del marco jurídico nacional en materia de comercio exterior, con énfasis en la armonización legislativa frente a los compromisos adquiridos por Panamá en el marco de la OMC y los TLC. Esto requiere el fortalecimiento institucional y una revisión crítica de normas obsoletas o contradictorias.
3. Diseñar y ejecutar campañas de sensibilización y educación jurídica dirigidas a la ciudadanía, con el propósito de difundir los beneficios del comercio internacional y el impacto que pueden tener los mecanismos de solución de controversias en la protección de los intereses económicos nacionales.
4. Incluir en los programas educativos y de formación técnica del país, especialmente en zonas clave como Azuero, contenidos sobre derecho del comercio internacional y resolución de disputas comerciales, para capacitar a productores, empresarios y operadores jurídicos en el uso de estos mecanismos.
5. Proponer la creación de un proyecto estratégico de desarrollo agroexportador en la región de Azuero, que involucre activamente a productores locales, empresarios, gobiernos locales e instituciones académicas, con el fin de optimizar el potencial exportador de la zona y maximizar los beneficios derivados de la apertura comercial.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Babbie, E. (2010). *The Practice of Social Research*. Wadsworth Publishing.
2. Bernal, C. A. (2000). *Metodología de la investigación* (2.ª ed.). Pearson Educación.
3. Cassese, A. (2005). *International Law* (2.ª ed.) [PDF]. Oxford University Press. Recuperado de <https://www.scribd.com/document/780166423/001-1-002-International-Law-Cassese2005>
4. Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI). (2012). Casos y procedimientos. <https://icsid.worldbank.org>.
5. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI). (2012). Reglas de arbitraje. <https://uncitral.un.org>
6. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2011). *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2010-2011: La región en la década de las economías emergentes*. Naciones Unidas. Recuperado en 2012 de <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/1180>
7. Contraloría General de la República de Panamá. (2011). *Informe económico y social 2011*. Dirección de Estadística y Censo. <https://www.contraloria.gob.pa>
8. Corro Ríos, V. (2004, 15 de abril). Exportan más de mil 600 contenedores de productos. *La Prensa*. https://www.prensa.com/impresa/economia/Exportan-mil-contenedores-productos_0_1174382630.html
9. Díez de Velasco Vallejo, M. (2003). *Instituciones de Derecho Internacional Público* (13.ª ed.). Tecnos. Recuperado en 2012 de <https://fcp.uncuyo.edu.ar>

10. Enciclopedia Jurídica. (2012). *Controversia internacional*.
www.encyclopediajuridica.biz14.com. Recuperado en 2012 de
<http://www.encyclopediajuridica.biz14.com>
11. Espino González, M. A. (1998). *La organización mundial del comercio y sus instrumentos normativos: Presentación general e introductoria de los aspectos jurídicos, procedimentales y estructurales del comercio internacional*. Bogotá: Ediciones Jurídicas Gustavo Ibáñez.
12. Fondo Monetario Internacional. (2008). *Globalization: A Brief Overview*.
<https://www.imf.org/external/np/exr/ib/2008/053008.htm>
13. Fondo Monetario Internacional. (2012). *Panama: Staff report for the 2012 Article IV consultation* (Country Report No. 12/083).
<https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2013/cr1388.pdf>
14. Goldstein, J. S., & Pevehouse, J. C. (2010). *Relaciones internacionales* (9.^a ed.). Pearson Educación.
15. Hernández Sampieri, R. (2010). *Metodología de la investigación* (5.^a ed.). McGraw-Hill.
16. Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2003). *Metodología de la investigación* (3.^a ed.). McGraw-Hill.
17. Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC). (2008). *Panamá en cifras: 2007* (59.^a ed.). Contraloría General de la República de Panamá.
<https://www.inec.gob.pa/archivos/p9361pcresumen.pdf>
18. International Court of Justice. (2012). *International Court of Justice*. Recuperado en 2012 de <https://www.icj-cij.org/>

19. Jackson, J. H. (1997). El Entendimiento sobre Solución de Diferencias de la OMC: Malentendidos sobre la naturaleza de la obligación legal. *Revista Americana de Derecho Internacional*, 91(1), 60–66. Recuperado en 2012 de <https://opencasebook.org/>
20. Jackson, J. H. (2006). *Sovereignty, the WTO and changing fundamentals of international law*. Cambridge University Press.
21. Kerlinger, F. N., & Lee, H. B. (2002). *Investigación del comportamiento: Métodos de investigación en ciencias sociales*. McGraw-Hill.
22. Krugman, P. R., & Obstfeld, M. (2006). *Economía internacional: teoría y política* (7.^a ed.) [PDF]. Pearson Educación. Recuperado en 2009 de <https://cdn.prexams.com/8978/International%20Economics%20Theory%20and%20Policy%20Book%209th%20Edition.pdf>
23. La Prensa. (2004, 22 de julio). *El 'boom' de las exportaciones de Azuero*. La Prensa Panamá. https://www.prensa.com/impresia/economia/boom-exportaciones-Azuero_0_914908732.html
24. La Tercera. (2012, 1 de mayo). Panamá aplicará medidas de retorsión a ecuatorianos por supuesta “discriminación”. *La Tercera*. <https://www.latercera.com/noticia/panama-aplicara-medidas-de-retorsion-a-ecuatorianos-por-supuesta-discriminacion/>
25. Ministerio de Comercio e Industrias (MICI). (2012). *Sitio web oficial*. <https://www.mici.gob.pa>
26. Ministerio de Desarrollo Agropecuario (MIDA). (2012). *Sitio web oficial*. <https://www.mida.gob.pa>

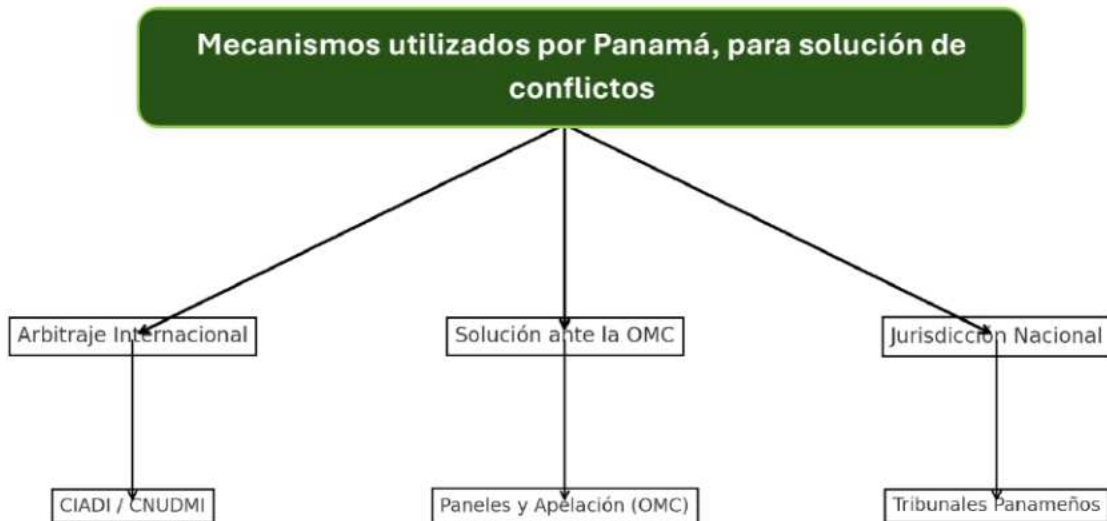
27. Ministerio de Economía y Finanzas (MEF). (2011). *Informe económico 2011*. Gobierno de la República de Panamá. *Sitio web oficial*. <https://www.mef.gob.pa>
28. Ministerio de Educación de Panamá (MEDUCA). (2011). *Política educativa nacional 2011–2021*. Gobierno de la República de Panamá. *Sitio web oficial*. <https://www.meduca.gob.pa>
29. Organización de las Naciones Unidas. (2011). *Naciones Unidas*. <https://www.un.org/es/>
30. Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). (2011). *El estado de la inseguridad alimentaria en el mundo 2011*. <https://www.fao.org/3/i2330s/i2330s.pdf>
31. Organización de los Estados Americanos (OEA). (2011). *Informe anual del Secretario General 2011*. <https://www.oas.org>
32. Organización Mundial del Comercio. (2012). *Panorama general del sistema multilateral de comercio*. https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/tif_s.htm
33. Organización Mundial del Comercio (OMC). (2012). *Solución de diferencias*. <https://www.wto.org>
34. Reynolds, P. A. (1971). *An introduction to international relations* (4^a ed.). Longman. Recuperado en 2012 de <https://books.google.com>
35. Reynolds, P. D. (1971). *A Primer in Theory Construction*. Bobbs-Merrill.
36. Sampieri, R. H., Collado, C. F., & Lucio, M. P. B. (2010). *Metodología de la investigación* (5.^a ed.). México: McGraw-Hill.
37. Shaw, M. N. (2008). *International law* (6^a ed.). Cambridge University Press. Recuperado en 2012 de <https://books.google.com>

38. Solís Betancur, K. E. (2007). *Tratado de Libre Comercio entre la República de Panamá y la República de Singapur: Un análisis jurídico y socioeconómico y su impacto en la región de Azuero* [Tesis de licenciatura, Universidad de Panamá]. CRULS, Facultad de Derecho y Ciencias Políticas.
39. Stiglitz, J. E. (2002). *El malestar de la globalización* [PDF]. Taurus. Recuperado de https://materiales.untrefvirtual.edu.ar/documentos_extras/20410_Introd_a_la_Problem_de_las_Rel_Lab/STIGLITZ_malestar.pdf
40. Strange, S. (2001). *La retirada del Estado: la difusión del poder en la economía mundial*. Icaria. Recuperado de <https://es.scribd.com/document/268121562/SEGUNDOarc5-Susan-Strange-La-Retirada-Del-Estado-La-Difusion-Del-Poder-en-La-Economia-Mundial>
41. UNESCO. (2011). *Hacia las sociedades del conocimiento abiertas: recomendaciones de política para el desarrollo y la promoción del acceso abierto*. Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura. Recuperado de www.unesco.org.
42. Universidad Nacional de Colombia. (2012). *Página oficial*. Recuperado en 2012, de <https://unal.edu.co>
43. Wikipedia. (2012). *Economía de Panamá*. En *Wikipedia, la enciclopedia libre*. Recuperado en 2012, de https://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa_de_Panam%C3%A1
44. Wikipedia. (2012). *Tratado de libre comercio*. En *Wikipedia, la enciclopedia libre*. Recuperado en 2012, de https://es.wikipedia.org/wiki/Tratado_de_libre_comercio

45. World Bank. (2011). *Panama: Trade in services (% of GDP), 2007–2011*. World Integrated Trade Solution. Recuperado en 2012, de <https://wits.worldbank.org>

ANEXOS

Mecanismos para la Solución de Controversias utilizados en Panamá



CIADI: Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones.

Organismo del Banco Mundial, creado en 1965 mediante el Convenio de Washington, con el objetivo de resolver disputas legales entre Estados y empresas extranjeras

CNUDMI: Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional

Organismo principal de la ONU encargado de crear normas jurídicas para facilitar el comercio internacional. Fue establecida en 1966.

OMC: Organización Mundial del Comercio. Es el organismo internacional que regula y facilita el comercio entre los países. Oficialmente creada el 1 de enero de 1995.

Jurisdicción Nacional: Tribunales, Centros de Arbitraje, entidad administrativa (MICI)

Panamá, viernes 15 de abril de 2005

COMERCIO. UN EVENTUAL ARBITRAJE PODRÍA RESULTAR EN SEVERAS SANCIONES.

México lleva hoy a Panamá ante la OMC por diferencias comerciales

El país azteca denuncia prácticas arancelarias que bloquean sus exportaciones de productos lácteos.

RAFAEL E. BERROCAL
rberrocal@prensa.com

BERROCAL

R.

LA PRENSA VÍCTOR AROSEMENA.

México y Panamá se encuentran nuevamente, pero esta vez no en un campo de fútbol, sino en el seno de la Organización Mundial de Comercio (OMC). El órgano de solución de diferencias de la OMC inicia hoy una etapa de consultas entre los dos países por prácticas arancelarias que restringen la importación de productos lácteos mexicanos a Panamá. Este es el primer paso en un proceso que puede culminar en un panel o arbitraje oficial ante la OMC.



Los productores de leche de Panamá fueron protegidos de las importaciones con el alza de aranceles en julio del 2002.

Como representante de Panamá en la reunión que se celebra en Ginebra, Suiza, figura Guillermo Salazar, embajador negociador para asuntos agrícolas, y Norman Harris, representante del Gobierno ante el órgano internacional.

México no solamente está llorando por leche derramada. El caso en disputa, producto del decreto de Gabinete 20 del 17 de julio del 2002 por medio del cual se aumentó el arancel de la leche modificada de 5% a 65%, excluye a México de un mercado de unos 2.8 millones de dólares que perdió totalmente en el 2004. El país azteca sostiene que la medida contraviene las obligaciones de Panamá ante la OMC "que pueden resultar en anulación o menoscabo de beneficios que le corresponden a México, directa o indirectamente", según un comunicado de la delegación mexicana a Panamá.

Fuentes oficiales indicaron que Panamá busca rectificar la medida arancelaria, siempre y cuando México no exija compensación retroactiva por perjuicios causados. Las autoridades comerciales panameñas temen a que otros países se sumen al proceso iniciado por México, y se han apresurado a resolver el problema de forma amistosa.

México no ha sido el único país que se ha quejado por el alza en el arancel de productos lácteos modificados. En noviembre del 2003, la Unión Europea también amenazó con llevar a Panamá ante un panel de la OMC, pero las diferencias fueron arregladas diplomáticamente en Ginebra. Argentina también ha manifestado su descontento por estos aranceles pero no ha formalizado ningún reclamo.



Normas de Control Interno Gubernamental



Visitantes

764047

☒ Hoy	673
☒ Ayer	1523
☒ Esta semana	6179
☒ Semana pasada	8850
☒ Este mes	28968
☒ Mes pasado	34101
☒ Todo	764047

MIDA

INCREMENTAR LAS EXPORTACIONES, RETO DE GANTRAP



Incrementar las áreas de producción que les permita volver a exportar en grandes cantidades sobre todo para los países europeos por la gran demanda es uno de los retos que tiene la Gremial de Agroexportadores No Tradicionales de Panamá (GANTRAP).

Lo anterior quedó establecido en la toma de posesión de la nueva junta directiva de la gremial donde asistió el Ministro de Desarrollo Agropecuario, Emilio José Kieswetter quien dijo que los agroexportadores tienen todo el respaldo del señor Presidente, Ricardo Martinelli para que sigan adelante.

El Ministro reiteró al nuevo presidente de la gremial que en "manos está la responsabilidad, más ahora, que se ha unido un agroexportador como lo es el director del IMA, Diomedes Jaén, y eso da una fuerza tremenda".

La nueva junta directiva de GANTRAP la componen: Alexis Bravo, presidente; Max Melina, vicepresidente; Carlos Ríos, secretario; Edwin Navarro, tesorero; Sayira Ruiz, fiscal y Florencio Pérez, asesor.



Sabías que...

El mango era tan popular en la antigüedad que Akbar, el gran Mogul de la India del siglo XVI, tenía un huerto conteniendo 100.000 árboles de mango.



Copyright © 2012 Ministerio de Desarrollo Agropecuario de Panamá / Todos los derechos reservados 2008 2009
Apartado Postal 0816-01611, Zona 5 Panamá / [Declaración de Privacidad](#)

Copyright © 2012. Ministerio de Desarrollo Agropecuario.

http://190.34.208.123/MIDA/index.php?option=com_content&view=article&id=1252:inc... 08/23/2012

Exportaciones panameñas aumentarán 2.7% en 2012

Redacción de La Prensa
14 sep 2012 - 12:00 AM



Las exportaciones de Panamá culminarían el año en positivo con un crecimiento de 2.7%, según una proyección de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal).



El cálculo del organismo de las Naciones Unidas aparece en un informe sobre las exportaciones en América Latina y el Caribe donde se indica que "en términos generales este año se profundizará la desaceleración experimentada a partir del segundo semestre de 2011".



Se considera que el valor de las exportaciones de la región tendrá un crecimiento de 4% en 2012, mientras que las importaciones aumentarán 3% este año.



Según el organismo, la recesión en la zona euro, el escaso dinamismo económico en Estados Unidos y Japón, y la moderación del crecimiento en China y otras economías emergentes afectarán al comercio de la región.

Estas naciones mostrarán cifras que en promedio están 20 puntos porcentuales por debajo de las tasas de expansión registradas el año pasado, añade. Se indican proyecciones positivas para Panamá y otros países debido a los nuevos acuerdos comerciales, como es el caso del tratado con Estados Unidos.

Obtenido del diario La Prensa. 2012



**ORGANIZACIÓN MUNDIAL
DEL COMERCIO**

RESTRICTED
WT/TPR/G/186
13 de agosto de 2007

(07-3370)

Organo de Examen de las Políticas Comerciales

Original: español



**EXAMEN DE LAS POLÍTICAS
COMERCIALES**

**Informe de
PANAMÁ**

De conformidad con el Acuerdo por el que se establece el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales (Anexo 3 del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio), se adjunta la exposición de políticas de Panamá.