

## Inauguración del Tercer Curso Regional de Política Comercial de la OMC

Francisco Prieto S.

Discurso pronunciado en el Instituto de Estudios Internacionales  
(Santiago, 24 de septiembre, 2007)

Ante todo, quiero dar mi más cálida bienvenida a los participantes que asisten a este Tercer Curso Regional de Política Comercial que –una vez más– organizamos conjuntamente con la OMC. Aprovecho también esta ocasión para desearles el mayor éxito en este programa que busca fortalecer sus capacidades como profesionales de la diplomacia económica y comercial. Estamos ciertos de que tendrán una experiencia muy exitosa, ya que ustedes no solo han sido cuidadosamente designados por sus Gobiernos sino que han sido seleccionados por las entidades organizadoras del Curso en función de sus experiencias académicas y laborales, así como por las áreas de interés profesional en las cuales se desempeñan. Por ello, estamos seguros de que aprovecharán en su integridad este programa para beneficio directo de sus respectivos países.

Como saben, ya hemos organizado en nuestro Instituto dos Cursos Regionales de Política Comercial junto a la OMC. Así, hemos contribuido a la formación de unos 50 negociadores gubernamentales de América Latina. Todos ellos tuvieron la posibilidad de reforzar sus conocimientos relacionados con los complejos acuerdos que conforman la OMC y desarrollar una red de amistad y cooperación con sus colegas de otros países y con quienes han participado como docentes en estos cursos. Por nuestra parte, hemos procurado mantener un estrecho lazo con quienes pasaron por nuestro Instituto y nos

ha alegrado enormemente enterarnos de que a su regreso a sus países muchos de ellos han sido ascendidos o redestinados a funciones donde pueden contribuir mejor al diseño y ejecución de las políticas comerciales.

Este año esperamos no solo repetir los buenos resultados de años anteriores sino también mejorar –en la medida de lo posible– la calidad de nuestro programa de formación.

Asimismo, deseo agradecer al Instituto de Formación y Cooperación Técnica de la OMC, por conducto del Director de la División de Relaciones Exteriores, Sr. Willy Alfaro, por haber renovado su confianza en nuestro Instituto de Estudios Internacionales y, una vez más, encargarnos de la organización y desarrollo de este curso. La organización de este es un compromiso que asumimos con gran responsabilidad y entusiasmo.

Lamentamos muy sentidamente que no pueda acompañarnos esta vez nuestra amiga y colega Sra. Renée Mailloux, del Instituto de Cooperación de la OMC quien, por dolorosas razones familiares, no ha podido viajar a Chile en esta oportunidad. Quiero hacerle un reconocimiento público a su compromiso, dedicación y excelente trabajo que han hecho posible esta tan exitosa cooperación entre nuestro Instituto y la OMC.

La organización y ejecución de los Cursos de la OMC es una empresa de gran envergadura. En el desarrollo de los diferentes módulos colaboran más de 45 docentes provenientes tanto del Secretariado de la OMC como de profesores provenientes de diferentes universidades y centros académicos de América Latina. Es este grupo de docentes, con un probado compromiso y dedicación ejemplar, en quien recae principalmente la responsabilidad de alcanzar el objetivo principal de estos Cursos: es decir, mejorar los conocimientos de las disciplinas comerciales multilaterales y fortalecer sus habilidades negociadoras para que puedan diseñar y ejecutar mejores políticas comerciales y tener una más efectiva participación en el foro multilateral.

Como ustedes saben, la OMC cumple diversas funciones. Por una parte es el órgano multilateral encargado de administrar y supervisar los acuerdos de la Ronda Uruguay que conforman la organización. Todos estos acuerdos tienen

como objetivo principal que el comercio internacional opere en condiciones más fluidas, más equitativas y más libres y en un entorno de mayor certeza jurídica. Al ser una organización conducida por los países miembros, los acuerdos de la OMC son esencialmente contratos internacionales, ratificados por nuestros parlamentos, que nos aseguran determinados derechos comerciales y a la vez nos imponen obligaciones relacionadas con la mantención de políticas comerciales compatibles y consistentes con los marcos establecidos por el sistema multilateral. De allí que los acuerdos de la OMC constituyan una suerte de régimen jurídico internacional para el comercio.

Pero la OMC es también un foro de negociación. Un foro en el que se expresan las preferencias y compromisos nacionales de manera de establecer reglas que permitan formular políticas comerciales que sean en lo posible no conflictivas o bien, cuando persistan diferencias, de establecer mecanismos para resolver tal situación de conflicto. Para algunos autores, es precisamente esta dinámica de conflicto la que permite ajustar el comportamiento de los Estados a las preferencias reales o previstas de los otros Estados y lo que está en el fundamento mismo de una organización internacional de permanente relevancia en el sistema multilateral.

Como podrán constatarlo a lo largo de este Curso, los mecanismos institucionales, expresados en la regla de la reciprocidad, en los procedimientos de solución de diferencias, en las medidas de defensa comercial y otros, permiten estabilizar esta dinámica, limitando los conflictos y permitiendo una negociación dirigida a la búsqueda de un desenlace consensuado y satisfactorio para el país miembro.

Una OMC de 150 miembros, con intereses muy heterogéneos, con una agenda extremadamente amplia y compleja de temas comerciales, con coaliciones ad-hoc al estilo del G-20, PMA, G-10 y otros, que buscan avanzar intereses específicos, representa un enorme desafío técnico y político a la hora de capacitar funcionarios que tienen responsabilidades en la defensa de sus intereses comerciales en el foro multilateral. Para lograr una participación efectiva de nuestros países en estos procesos se necesita, pues, un nivel de formación especializada y una gran capacidad técnica y política, que permita identificar

con claridad los intereses comerciales de nuestros países así como las mejores formas de defenderlos o de promoverlos en el seno de la OMC.

El diseño institucional de la OMC, con 26 comités y subcomités, así como las características multisectoriales de las negociaciones, permiten a un país multiplicar sus opciones ofensivas o defensivas y por lo tanto sus posibilidades de coalición. Veremos que las coaliciones trascienden una eventual confrontación Norte Sur y aparecen más bien como reagrupamientos circunstanciales en función de las negociaciones específicas. Su función de despejar los obstáculos que nos separan de las soluciones de consenso no puede ser suficientemente resaltada y valorada.

Por otra parte, la realidad nos muestra que un grupo relativamente reducido de países (no más de 20, contando la UE como uno solo) define los principales conflictos de preferencias en la OMC y estos se reducen a una confrontación de dos o tres proposiciones alternativas en cada uno de los temas principales. Aprender a jugar en este complejo escenario, especialmente cuando nuestra región tiene un peso relativo modesto en el contexto del comercio global, es un gran desafío. Confiamos en que luego de estas doce semanas de formación ustedes estarán en mucho mejores condiciones de hacerlo.

Reitero, en esta tarea el aporte de los expertos de la OMC, así como de los académicos latinoamericanos que enriquecen el desarrollo de los diferentes módulos temáticos con sus reflexiones y enfoques que resaltan la dimensión regional de estos procesos, es invaluable. Estamos seguros de que las visiones contrastadas de funcionarios de OMC y académicos regionales, expresadas desde una entidad académica como este Instituto constituye uno de los aciertos de este Programa Regional para América Latina.

Dos reflexiones finales sobre los alcances de estos Cursos:

Uno, recordar que la OMC también busca desarrollar, a través de estas iniciativas, redes académicas sólidas entre docentes e instituciones de nuestros países, que refuercen y mejoren la labor de quienes se ocupan de la política comercial en el mundo académico. Estimulados por el trabajo realizado en el Curso del año pasado, hemos ido generando contactos

con varias de las instituciones académicas de la región e iniciado actividades de colaboración tanto en la formación de recursos docentes como en el diseño de proyectos de investigación conjunta.

Asimismo y producto de la importante donación efectuada por la OMC a nuestro Instituto, ha ido mejorando gradualmente la cantidad y calidad de material bibliográfico y docente disponible en nuestra biblioteca sobre materias relacionadas con la OMC. Ello nos ha permitido ampliar y mejorar la enseñanza y las investigaciones sobre políticas comerciales en los cursos de negociaciones económicas internacionales que desarrollamos a nivel del Magíster de Estudios Internacionales de nuestro Instituto. También se han llevado a cabo Diplomados de Extensión en Negociaciones Comerciales, que se han beneficiado de nuestro mejor conocimiento y manejo de los temas de la OMC.

Me he extendido en estas reflexiones porque creo que son estos propósitos los que desean promover la OMC y, especialmente sus países miembros, con programas como este Curso de Política Comercial. Si bien esta es la última vez que este Curso se dicta en Chile, estamos seguros de que la experiencia de estos tres años de trabajo conjunto avalará otras iniciativas de cooperación entre nuestras dos instituciones en los años futuros.

Deseo finalizar estas palabras agradeciendo muy sinceramente al Instituto de Estudios Internacionales y especialmente a su Director, Profesor José Morandé, por el incondicional y generoso apoyo que ha brindado para poder desarrollar esta nueva versión del Curso Regional. En todo momento nuestro equipo ha sentido el más completo respaldo para poder dedicarse –de la mejor forma posible– a las tareas que exige esta actividad conjunta con la OMC.