

2012
Vol. 5 N° 1



UNIVERSIDAD
EAFIT[®]
Abierta al mundo
ISSN: 2027-2340

Revista de Negocios Internacionales

DEPARTAMENTO DE Negocios Internacionales

Ana Estrada Sierra

La Solución de diferencias en la OMC: una historia de éxitos y fracasos para Colombia

Revista de Negocios Internacionales. Vol. 5 N° 1 - Enero - Junio de 2012 - Pp. 140 - 141

La Solución de diferencias en la OMC: una historia de éxitos y fracasos para Colombia

El comercio entre los Estados se está realizando cada vez más bajo normas y acuerdos negociados en la Organización Mundial del Comercio (OMC). La creciente importancia de esta institución para el desarrollo del comercio ha reducido la necesidad de utilizar los acuerdos bilaterales para solucionar controversias entre ellos, en particular para los países en desarrollo quienes se encuentran en posición de debilidad en las negociaciones con Estados desarrollados más poderosos y no puede esperar un trato equitativo al tratar de encontrar soluciones a las disputas comerciales. Aun sin ningún tipo de coerción las negociaciones van a resultar a favor de la nación más poderosa debido a sus ventajas económicas y políticas.

Colombia ha participado múltiples veces en el Sistema de Solución de Diferencias de la OMC: 5 como reclamante, 3 como demandado y 29 como tercero. Estas cifras no son nada en comparación con vecinos latinoamericanos como Chile, Argentina y Brasil quienes tienen considerable experiencia ante ésta jurisdicción comercial, pero permite evaluar el desempeño del país, el cual puede ser calificado como pobre. En los casos en que ha participado como demandante retiró la medida objeto impuesta de manera unilateral en dos casos por ser evidentemente discriminatoria (Diferencias DS181 y DS348), en el tercer caso tuvo que modificar la legislación aduanera a instancias del Grupo de Expertos por ser ésta contraria a los acuerdos de la OMC (DS366). En este caso, Colombia, entre otras cosas, obligó a ciertas exportaciones provenientes de la Zona de Libre Colón (Panamá) a entrar por los puertos de Bogotá y Barranquilla, con el fin de prevenir la entrada de contrabando al país. Esta medida ya la había tomado en el 2006 y fue retirada luego de llegar a una solución mutuamente convenida con Panamá, sin embargo 8 meses después la volvió a imponer y el Grupo de Expertos fallo en contra de Colombia. Este ejemplo demuestra como un ente estatal expide una resolución sin consultar los asesores jurídicos y sin prever los posibles resultados, que en este caso sobrepasaron las relaciones bilaterales entre Panamá y Colombia para ventilarse ante un organismo multilateral.

ANA ESTRADA SIERRA¹

FECHA DE RECIBIDO: 20/01/2012

FECHA DE ACEPTADO: 03/02/2012

1 Ana Maria Estrada Sierra es abogada de la Universidad EAFIT, en donde participó activamente en el área de derecho internacional, y adicionalmente en los cursos regionales de la UNCTAD. Actualmente trabaja para la firma Mejía & Bravo Abogados. Correo electrónico: aestra11@eafit.edu.co

En relación con los casos en los cuales ha actuado como demandante, Colombia a conciliado todos los casos, ninguno ha sido escuchado por el panel de expertos. Entre estos se destaca el caso de las *Comunidades Europeas – Régimen para la importación de bananos* (DS361) que gracias a la labor conjunta de los gremios bananeros y el gobierno se logró una importante reducción en el arancel para la exportación de éste producto a la Unión Europea que paso de 230 euros/tonelada a 75 euros/tonelada en el 2007.

Las escobas de sorgo fueron otro caso que Colombia llevo ante el Órgano de Solución de Diferencia en el 1997 (DS78). El gobierno de Estados Unidos, a petición de la industria estadounidense de escobas de sorgo, adoptó una salvaguardia para proteger la producción nacional. Aunque en la actualidad las escobas de sorgo son utilizadas principalmente en Halloween como elemento de decoración, en aquella época fabricas colombianas, como las Industrias Nidalia, podía obtener más de 2,5 millones de dólares anuales por concepto de exportaciones de éste producto. Las partes negociaron un acuerdo, el cual no es público, por lo cual el grupo especial nunca escucho el caso. Sin embargo, México que sufrió las consecuencias de la misma medida presento la diferencia ante un tribunal de arbitramento en virtud del NAFTA y ganó, logrando eliminar la restricción a las exportaciones de éste producto provenientes de su país.

En este caso, al contrario del presentado ante las Comunidades Europeas, evidenció las falencias comerciales que tiene Colombia en algunos sectores. La falta de cifras y estudios que evidencien los perjuicios sufridos por el país impidió que Colombia contara con medios de prueba suficientes para eventualmente presentar el caso ante un grupo de expertos. Poco se sabe de las negociaciones a puerta cerrada entre ambos países para lograr una solución mutuamente satisfactoria, pero de haber contado Colombia con las herramientas jurídicas necesarias podría haber logrado remover la medida, si el caso de México sirve como ejemplo. Quizás fue la falta de experiencia o de interés del país lo que hizo que el caso no se llevara a instancias mayores y la medida que afectó a productores nacionales continuara vigente.

El sistema de solución de diferencias de la OMC puede ser utilizado de manera exitosa, pero para hacerlo debe contar con la coordinación de ministerios, el sector privado, oficinas de abogados, consultores económicos, *think tanks*, sector académico y otras entidades. Colombia se ha capacitado a través de la participación pero puede fortalecer aún más la capacidad, al incluir a todos los sectores en la preparación de los casos y en el proceso mismo, como sucedió en el caso del banano con las Comunidades Europeas en donde el gremio bananero tomo una parte activa en el proceso de arbitramento con el fin de rebajar el valor del arancel para éste producto, lo cual hizo de manera exitosa.