

Radiografía del Entendimiento de Solución de Diferencias de la OMC: una caracterización cuantitativa del sistema a 20 años de su creación

Laura Daicz
Carlos Galperín
Federico Lavopa
Adriana Molina

Resumen

Este trabajo analiza, desde una perspectiva cuantitativa, los casos iniciados y tramitados en el marco del Sistema de Solución de Diferencias de la OMC. Para ello se procedió a construir una base de datos que incorporó de manera sistemática todos los detalles relevantes de las controversias iniciadas en este Sistema desde su entrada en vigor. Uno de los objetivos principales del trabajo es evaluar si el Sistema presenta algún sesgo en detrimento de los países en desarrollo (PED).

Los principales resultados obtenidos del análisis de los datos muestran que los PED vienen incrementando su participación en el Sistema como reclamantes y como demandados; que las normas más invocadas se refieren a las medidas de defensa comercial; que la mayor proporción de casos involucra a los productos industriales; que los PED recibieron más demandas por productos industriales que por productos del agro y la pesca; que en las decisiones del Grupo Especial y del Órgano de Apelación hay cierto sesgo –aunque pequeño– en contra de los PED, tanto si se aprecian los resultados globales como los referidos a las reclamaciones; y que las soluciones “extrajudiciales” han mostrado un papel importante en el funcionamiento del Sistema.

1. Introducción

Una de las grandes innovaciones de la Ronda Uruguay fue la creación de un mecanismo de solución de diferencias multilateral “con dientes” para dirimir las diferencias en materia comercial. Este sistema o mecanismo (en adelante el “Sistema”) resultó de un acuerdo entre los Estados Unidos, que se comprometieron a abandonar su práctica de adoptar medidas unilaterales para hacer cumplir las reglas multilaterales de comercio, y el resto de los Estados parte del GATT, que aceptaron fortalecer el sistema multilateral de solución de controversias, para asegurar su eficacia.

Si bien el GATT de 1947 incorporaba ya un procedimiento para resolver las controversias entre sus Partes Contratantes, el modo de adopción de las decisiones de dicho sistema implicaba que el mismo país demandado pudiera vetar la adopción de una resolución en su contra. En el nuevo esquema, plasmado en el Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se Rige la Solución de Diferencias (en adelante, ESD) –uno de los Acuerdos integrantes del “paquete normativo” de la Organización Mundial del Comercio (OMC)–, el país demandado no tiene posibilidad de impedir que el procedimiento avance hasta arribar a una decisión final. Más aun, los aspectos jurídicos de esta decisión podrán luego ser revisados por un Órgano de Apelación, de carácter permanente. Por último, aunque no por ello menos importante, la decisión final a la que se arribe luego de este procedimiento podrá ser implementada mediante un complejo mecanismo que, en última instancia, culminará con una autorización al país perjudicado para adoptar medidas de retaliación contra el país demandado.

A poco menos de 20 años de funcionamiento, el ESD de la OMC es reconocido como uno de los sistemas de solución de controversias más exitoso del Derecho Internacional Público. Con 474 casos iniciados al 31 de diciembre de 2013, y 186 que llegaron a una decisión final, el mecanismo ha creado ya un sólido *corpus* propio de precedentes, principios procesales y reglas de interpretación que comienzan a ser crecientemente mencionados e invocados en otros sistemas de adjudicación, como por ejemplo en tribunales arbitrales que deciden sobre controversias entre inversores y Estados.

La creación del mecanismo de solución de diferencias de la OMC suele presentarse como una buena noticia para los países en desarrollo (PED). De no existir esta instancia multilateral y efectiva de resolver controversias, dice el argumento, ¿qué posibilidades tenía, por ejemplo, Antigua y Barbuda de compeler a los Estados Unidos a remover una medida que restringía su capacidad de exportar servicios de juegos de azar a dicho mercado? ¿Y qué probabilidades habría tenido Ecuador de doblegar a la Unión Europea en su política de administración del comercio de bananas?

Si bien el argumento parece, en una primera lectura, convincente, resulta cuestionable la pretensión de saltar de este tipo de ejemplos anecdóticos a una conclusión general de que el Sistema es beneficioso para los países en desarrollo. En primer lugar, porque estos mismos casos, que suelen ser citados para apoyar el argumento, demuestran las grandes dificultades que enfrentan los países menos poderosos para llevar adelante un procedimiento en el marco del ESD y, en particular, para hacer cumplir las decisiones que los favorecen.⁽¹⁾ En segundo lugar –y quizás más importante–, la información que pueden proveer estos casos no es suficiente para corroborar la proposición general que establece que el Sistema es beneficioso para los países en desarrollo.

De hecho, diversos trabajos siembran dudas sobre la veracidad de esta proposición. Este es el caso, por ejemplo de Gregory Shaffer (2003), quien plantea que los países desarrollados están mucho mejor posicionados para aprovechar los recursos de este sistema altamente legalizado, y que muchos países en desarrollo ni siquiera consideran la posibilidad de iniciar casos o ser partícipes como terceros en el Sistema, dado que la participación implica importantes costos y beneficios inciertos. En la misma línea, Kim (2008) sostiene que los países con la capacidad burocrática y administrativa para llevar adelante procedimientos complejos “cosechan” los beneficios del aumento de la legalidad del proceso de solución de diferencias, pero que para los países que no cuentan con tal capacidad –principalmente países pobres y los países en desarrollo–, los beneficios potenciales están contrarrestados por la dificultad en los procedimientos. Quizás más importante es el hecho de que estas visiones “escépticas” del ESD no se ven reflejadas solamente en los debates teóricos: los problemas derivados de las limitaciones de recursos

1 Antigua y Barbuda inició Consultas con los Estados Unidos en 2003 y el OSD falló a su favor dos años después. En 2013, a pesar de la autorización del OSD para suspender concesiones u otras obligaciones, los reclamos de Antigua y Barbuda por el incumplimiento de los EE.UU. seguían sin resolverse. En el caso de Ecuador contra la Unión Europea, las Consultas se iniciaron en 1995. En respuesta al fallo del OSD, la UE redujo el arancel, pero solo temporariamente. El conflicto renació con el establecimiento de nuevos aranceles, y tras reiterados fallos a favor del reclamante, las partes llegaron a un nuevo acuerdo en 2009. En 2012 –quince años después del dictamen del OSD–, se adoptó una solución mutuamente convenida tras la certificación por parte de la OMC de que los países de la Comunidad Europea habían procedido al ajuste arancelario acordado.

humanos y financieros para acceder al Sistema fueron planteados por los mismos gobiernos de los PED en las negociaciones sobre modificaciones al ESD que se llevan a cabo en el marco de la Ronda Doha (OMC, 2011).

Estas hipótesis han sido también contrastadas desde el punto de vista empírico. En general –de acuerdo con la denominada hipótesis de la capacidad legal– se ha encontrado que los países con menos recursos legales y conocimientos presentan una menor propensión a litigar (Horn y Mavroidis, 2006). También se ha planteado que los países más pequeños no tendrían la capacidad para hacer cumplir las resoluciones del Sistema, o temen recibir de parte del país demandado una represalia que se reflejaría en reducción de preferencias comerciales, una menor asistencia técnica y financiera y hasta en cuestiones políticas y militares –denominada la hipótesis del poder. Sin embargo, la verificación de esta última hipótesis presenta resultados disímiles según los trabajos que la han testeado (Horn y Mavroidis, 2006). No obstante, algunos trabajos más recientes (por ejemplo, Hoekman, Horn y Mavroidis, 2008; Horn, Johannesson y Mavroidis, 2011) concluyen que el Sistema no presenta un sesgo en contra de los PED.⁽²⁾

A fin de responder de una manera más rigurosa al interrogante de si el Sistema beneficia a los PED, el presente trabajo propone realizar una revisión del funcionamiento de este Sistema a partir de una caracterización cuantitativa. Para ello se procedió a construir una base de datos que incorporó de manera sistemática todos los detalles relevantes de las controversias tramitadas en el marco del ESD desde su entrada en vigor. Se espera que el análisis de la información contenida en esta base ayude a entender cuestiones tales como qué países han recurrido a este mecanismo multilateral de solución de diferencias comerciales y su tasa relativa de representación, cuáles son las cuestiones tratadas con mayor frecuencia, cuántas se han resuelto y en qué etapa del proceso, y cómo han sido las decisiones en relación con los miembros participantes, los Acuerdos invocados y los productos involucrados, entre otros puntos.

Es importante señalar que no se trata del primer esfuerzo por analizar cuantitativamente los casos tramitados en el marco del ESD. De hecho, este artículo se basa en un enfoque previo similar realizado por Horn y Mavroidis (Horn y Mavroidis, 2008 a; Horn, Johannesson y Mavroidis, 2011). Sin embargo, el presente trabajo busca ampliar dichos estudios, a fin de incluir aspectos –en nuestra opinión, fundamentales–, que no formaron parte de dichos trabajos.

A tal fin, en primer lugar se realiza un breve resumen de las etapas del proceso de solución de diferencias. Seguidamente se describen la base de datos construida, los datos utilizados y el método empleado. En la cuarta sección se presentan y discuten los principales resultados cuantitativos. El artículo cierra con algunas conclusiones y nuevas propuestas de investigación en esta área de conocimiento que el CEI pretende desarrollar en números posteriores de esta publicación.

2. Las etapas del proceso de solución de diferencias de la OMC

La presente sección tiene como objetivo esbozar algunos aspectos centrales del ESD, con especial énfasis en aquellos aspectos y definiciones que serán utilizadas para analizar el funcionamiento y el desempeño del sistema de solución de diferencias de la OMC. Por lo tanto, no tiene la pretensión de brindar una descripción exhaustiva del Sistema, sino, simplemente, de facilitar la comprensión de las estadísticas y los comentarios que se presentarán en los apartados subsiguientes.

De acuerdo con el ESD, las controversias comienzan con una solicitud de celebración de Consultas, que puede extenderse por un período máximo de 60 días, y en la cual deben indicarse las medidas en litigio y las normas de la OMC que supuestamente se estarían infringiendo. El conjunto de estos dos últimos elementos se denomina fundamentos jurídicos de la reclamación (ESD: 4.4), y suele abreviarse como reclamación (*claim*, en inglés). Las diferencias pueden referirse –y a menudo lo hacen– a varios Acuerdos.

En caso de que no se llegue a una solución satisfactoria en dicha etapa, el reclamante puede solicitar el establecimiento de un Grupo Especial o Panel. En esta etapa –que no debería superar los 6 o 9 meses, según las características del caso– se inicia un proceso de intercambio de escritos y audiencias de las partes con el Grupo Especial, que culmina con la elaboración de un Informe definitivo a cargo de dicho Grupo. Este Informe puede, a su vez, ser recurrido ante el Órgano de Apelación por cualquiera de las partes. La apelación debe limitarse a cuestiones de derecho. El Órgano de Apelación deberá emitir su Informe en un período de no más de 60 días o, en casos

2 Debe tenerse en cuenta, sin embargo, que estos autores llegan a dicha afirmación revisando los resultados de los casos, pero no tienen en cuenta las dificultades que estos países pueden encontrar para acceder al Sistema. Por lo tanto, no consideran los casos que no pudieron iniciarse.

especiales, no mayor a 90 días.

Los Informes del Grupo Especial y del Órgano de Apelación son posteriormente remitidos al Órgano de Solución de Diferencias (OSD) –encargado de administrar las normas y procedimientos del Sistema– para su adopción, para lo cual dispone de un plazo de 60 días. Para rechazarlo se requiere el consenso de todos los miembros, que incluye a la parte reclamante y a la demandada. Este principio del “consenso negativo” torna muy difícil bloquear la adopción de las resoluciones, situación que sí podía ocurrir en el sistema que regía en el GATT, en el cual la parte perdedora podía obstaculizar la aprobación del Informe utilizando su poder de veto (Lacarte y Piérola, 2004).

Una vez adoptado el Informe, en caso de encontrarse una violación del Derecho de la OMC, el OSD instruirá al país demandado a poner su legislación en conformidad con las normas de la OMC. Si esta recomendación no se lleva adelante, comienza un intrincado procedimiento que, finalmente, podrá culminar en la autorización al país reclamante para imponer una retaliación. Esta deberá ser equivalente al daño que demuestre que ha sufrido como resultado de la medida cuestionada.

El proceso puede detenerse en cualquier etapa si las partes llegan a una solución mutuamente convenida o aceptable, la cual debe notificarse al OSD. Este es un rasgo distintivo de este sistema de solución de diferencias, cuyo objetivo es “hallar una solución positiva a las diferencias” (ESD: 3.7), sin importar si se alcanza en ausencia de un dictamen “judicial”. Por otro lado, la parte reclamante puede solicitar la suspensión de los trabajos del Grupo Especial por un período no superior a los 12 meses. Una vez superado dicho período, se deja sin efecto la constitución del Grupo (ESD: 12.12) si: i) el demandado modificó, suspendió o derogó la medida cuestionada; ii) se encontró una solución que no se notificó al OSD; o iii) se perdió el interés en el caso, entre otros motivos.

3. Metodología para la construcción de la Base de Datos de Controversias ante la OMC

A fin de cumplir con los objetivos propuestos en el trabajo, se construyó una base de datos con información sobre los casos que se tramitaron en el marco del ESD desde sus inicios (01/01/1995) hasta el año 2013 inclusive. Esta base incluye información sobre las partes intervinientes –reclamantes y demandados–, los artículos de los Acuerdos invocados, las fechas de ocurrencia de cada etapa, los productos involucrados, las reclamaciones, los resultados de las reclamaciones en los Informes del Grupo Especial y del Órgano de Apelación, los nombres y las nacionalidades de los miembros de cada Grupo Especial y el resultado general del caso.

Para la elaboración de la base se realizó, en primer lugar, un relevamiento de las iniciativas similares de acceso público existentes al momento. En vista de que una de estas iniciativas, la desarrollada por Horn y Mavroidis bajo los auspicios del Banco Mundial³, cubría una parte importante de los aspectos que se esperaba abarcar en el proyecto del CEI, se decidió utilizarla como punto de partida, y se incorporó toda la información concerniente disponible en ella⁴. Esta base había sido actualizada por última vez en junio de 2011.

La base diseñada por el CEI, y que sirvió de base para los resultados presentados en este trabajo, buscó realizar contribuciones en tres aspectos respecto de la elaborada por Horn y Mavroidis: (i) actualizar la información; (ii) agregar o completar ciertos aspectos de las controversias no registrados anteriormente; y (iii) organizar la información con el fin de facilitar un análisis estadístico de los casos (ver Recuadro 1 para una descripción más detallada de las mejoras realizadas).

El análisis propuesto en el presente estudio utiliza el método de inventario, que consiste en registrar la cantidad de disputas y de algunos de los elementos que las conforman, a partir de lo cual se calculan diferentes indicadores. Vale señalar que un inconveniente del método de inventario es que no diferencia los resultados según su importancia para las partes o según el impacto que pueden tener sobre el comercio. Con este método, suma uno al conteo general tanto una reclamación sobre la falta de cumplimiento de una cuestión menor –meramente formal– como una reclamación sobre un aspecto sustancial de una medida de política comercial. Su ventaja es que no precisa un análisis subjetivo, lo cual disminuye las probabilidades de ser afectado por el punto de vista del analista.

3 Disponible en el sitio web del Banco Mundial denominado “WTO Dispute Settlement Database” (<http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTRESEARCH/0,,contentMDK:20804376-pagePK:64214825-piPK:64214943-theSitePK:469382,00.html>).

4 Los detalles de esta base están explicados en Horn y Mavroidis (2008 b).

Recuadro 1

Mejoras a la Base de Horn y Mavroidis

Primero, se actualizó la información de los casos con los datos disponibles en el sitio del OSD de la OMC*. Esto permitió extender el período cubierto por la Base, de manera que abarcara desde el inicio del OSD hasta fin del año 2013 inclusive.

Segundo, se registró la conclusión final de los Informes adoptados por el OSD. Dicha conclusión incluye, en caso de corresponder, las recomendaciones para que la parte demandada ponga su legislación en conformidad con las normas de la OMC. Si bien en general el resultado de los casos suele ser ambiguo, debido a que cada caso abarca una multiplicidad de reclamaciones particulares que pueden decidirse a favor o en contra de una u otra parte, el resultado de los casos es un indicador que permite ver fácilmente si el procedimiento tuvo como resultado algún impacto concreto sobre el país demandado o no.

Tercero, se codificaron los productos en cuestión de acuerdo con el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías** en todos los casos que involucran controversias relativas al comercio de mercancías y que llegaron a la etapa de Solicitud de Establecimiento de Grupo Especial. Cabe destacar que la Base de Horn y Mavroidis solo incluía esta información si el código figuraba como tal en los documentos oficiales del caso. En cambio, en la base elaborada por el CEI se identificó el código de aquellos productos que se mencionan en los documentos oficiales según su descripción. Si bien no fue posible identificar los productos de la totalidad de los casos –ya sea porque se trata de un reclamo que no se refiere a bienes o porque apela a cuestiones generales que no involucran a ninguna mercancía en particular–, esta codificación permite ampliar el análisis de los casos, ya que permite incorporar cuestiones tales como sectores y volúmenes o valores de comercio involucrados.

* http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_e.htm.

** Se incorporó el código al mayor grado de desagregación posible, ya sea a 2, 4 o 6 dígitos.

Fuente: CEI

Para aplicar este método, una cuestión que debió definirse es qué unidad de cuenta de disputas se utilizaría. Siguiendo la práctica habitual en este tipo de estudios (Busch y Reinhardt, 2000; Horn y Mavroidis, 2008 a), se decidió optar por los casos bilaterales. Esta medida resulta de transformar las disputas que involucran a múltiples partes en disputas bilaterales, esto es, entre solo dos partes, un reclamante y un demandado.⁽⁵⁾ En consecuencia, si un caso involucra a más de un reclamante o a más de un demandado, el caso se divide en tantos casos bilaterales como pares de partes estén involucrados.⁽⁶⁾ Entre el 1 de enero de 1995 y el 31 de diciembre de 2013, en la OMC se registraron 474 casos, que se corresponden con 506 casos bilaterales.⁽⁷⁾

Además de contabilizar la cantidad de casos y su evolución, también se registran sus resultados, esto es, si fue favorable al reclamante o al demandado. Ante esto surgen dos cuestiones metodológicas: la primera se refiere al método para medir los resultados, y la segunda consiste, una vez más, en la elección de la unidad de cuenta.

En la literatura especializada se han propuesto dos métodos para medir los resultados, que se diferencian por la influencia que puede tener la subjetividad de quien construye la base. El primer método es más objetivo y consiste en observar si el OSD solicitó al país demandado que modifique su legislación, sin importar si dicha modificación fue llevada a cabo. Este camino es el seguido por Horn y Mavroidis. El segundo método, sugerido por Hudec (1993) y utilizado por Busch y Reinhardt (2000), consiste en determinar si quien perdió el caso modificó la medida cuestionada. Si bien este segundo método permitiría que el inventario de medidas brinde una idea más precisa del

5 No se cuentan las terceras partes, pues en el caso no se especifica si apoyan al reclamante o al demandado, aunque lo habitual es que tengan una postura más cercana al reclamante (Horn, Johannesson y Mavroidis, 2011).

6 Por ejemplo, si en un caso hay 3 reclamantes y 1 demandado, hay 3 casos bilaterales, por más que en el registro de la OMC figuren como un solo caso.

7 Hay 8 casos con más de un reclamante: DS 2 (2 reclamantes), DS 16 (4), DS 27 (5), DS 35 (6), DS 58 (4), DS 158 (5), DS 217 (9), DS 234 (2). Los casos con más de un demandado son 2: DS 443 (2 demandados), DS 452 (3). En ambos se demanda a la UE como bloque y a alguno/s de sus países miembros simultáneamente.

impacto de las disputas, no siempre es fácil determinar de manera objetiva si hubo modificación de la medida de política reclamada y, además, si la modificación perjudica o no al demandado (Hoekman, Horn y Mavroidis, 2008).

En relación con el debate sobre la unidad de cuenta para medir los resultados, en la literatura se han propuesto dos medidas alternativas: (i) cantidad de casos bilaterales en los que el OSD solicitó al país demandado que modifique su legislación; o (ii) cantidad de reclamaciones⁽⁸⁾ decididas a favor del reclamante (o del apelante en el caso de las apelaciones).

Cuando se eligen los casos bilaterales, se verifica si al final de la sección de constataciones y conclusiones del Informe del Grupo Especial o del Órgano de Apelación –para el cálculo se toma en cuenta el dictamen de la última etapa alcanzada– se recomienda que el OSD solicite a la parte demandada que ponga las medidas incompatibles con los Acuerdos de la OMC en conformidad con las obligaciones que le corresponden en virtud de dichos Acuerdos. Cuando el OSD recomienda la puesta en conformidad de al menos una medida reclamada, se considera que el resultado es favorable al reclamante; en caso contrario, se registra como favorable al demandado.

La segunda alternativa es utilizar como unidad de cuenta a las reclamaciones. Un caso bilateral está constituido por múltiples reclamaciones, debido a que el reclamante puede considerar que la norma del país demandado viola distintos artículos del mismo Acuerdo, distintos Acuerdos, o incluso un mismo artículo puede considerarse violado en distintas aplicaciones. Para cada una de las reclamaciones los miembros del Grupo Especial o del Órgano de Apelación o bien emiten una decisión favorable al reclamante o al demandado, o bien dictaminan que no es pertinente formular un juicio, ya sea por falta de relevancia o por el principio de economía procesal⁽⁹⁾. Al igual que el resultado general, estas decisiones se encuentran en la sección de “Conclusiones” del Informe del Grupo Especial y del Órgano de Apelación, en caso de que hubiere.

En el presente trabajo se decidió utilizar ambas unidades de cuenta para medir los resultados: casos bilaterales y reclamaciones.

Cabe señalar que los fundamentos jurídicos de la apelación no son los mismos que los de la demanda original, debido a que, como se explicó en la Sección 2, la apelación debe limitarse a cuestiones de derecho, en las que se evalúa el análisis realizado por el Grupo Especial. Por tanto, las reclamaciones sobre las que uno y otro Grupo se pronuncian no son las mismas. Además, el Órgano de Apelación puede modificar la decisión del Grupo Especial, tanto en lo que hace al resultado global como en lo que respecta a cada reclamación apelada. Por estos motivos es que en este trabajo se realizan análisis independientes de los Informes de las dos instancias procesales.

Por último, para facilitar el análisis, y siguiendo la clasificación propuesta por Horn y Mavroidis (2008 a), los resultados obtenidos de la base se muestran agrupando a los países en cuatro categorías:

- G2: Estados Unidos y la Unión Europea⁽¹⁰⁾;
- Resto PD: el resto de los países desarrollados;
- PED: los países en desarrollo;
- PMA: los países menos adelantados.

En el Anexo 1 se incluyen los países que pertenecen a cada categoría (Cuadro A.1). El objeto de esta división es permitir revisar la hipótesis de que el grado de desarrollo de un país tiene alguna vinculación con el uso del Sistema y con los resultados obtenidos. La categoría del G2 se emplea para diferenciar a las dos economías que registran la mayor participación en este Sistema. Por su parte, como la participación de un PMA se registra solo en la etapa de Consultas, esta categoría figura solo en un cuadro del análisis posterior.

8 Tal como se explica en la Sección 2, se entiende por reclamación a la medida de política cuestionada más la norma de la OMC que se estaría infringiendo.

9 La aplicación del principio de economía procesal ocurre cuando en un caso se reclama que una medida de política viola diferentes normas de la OMC. En esta circunstancia, los “jueces” no están obligados a resolver todas las reclamaciones, sino que alcanza con que traten las reclamaciones necesarias para resolver la sustancia de la disputa. Si se demuestra que la medida es inconsistente con una norma, no es necesario que se examine si es inconsistente con las otras normas invocadas (WTO, 2004).

10 Como Unión Europea se consideran los 28 países que la conforman en la actualidad, sin importar la fecha de su incorporación al bloque; esto es, se incluye dentro de la UE a los países que participaron cuando no eran miembros. También entran dentro de la UE los miembros que fueron demandados a título individual.

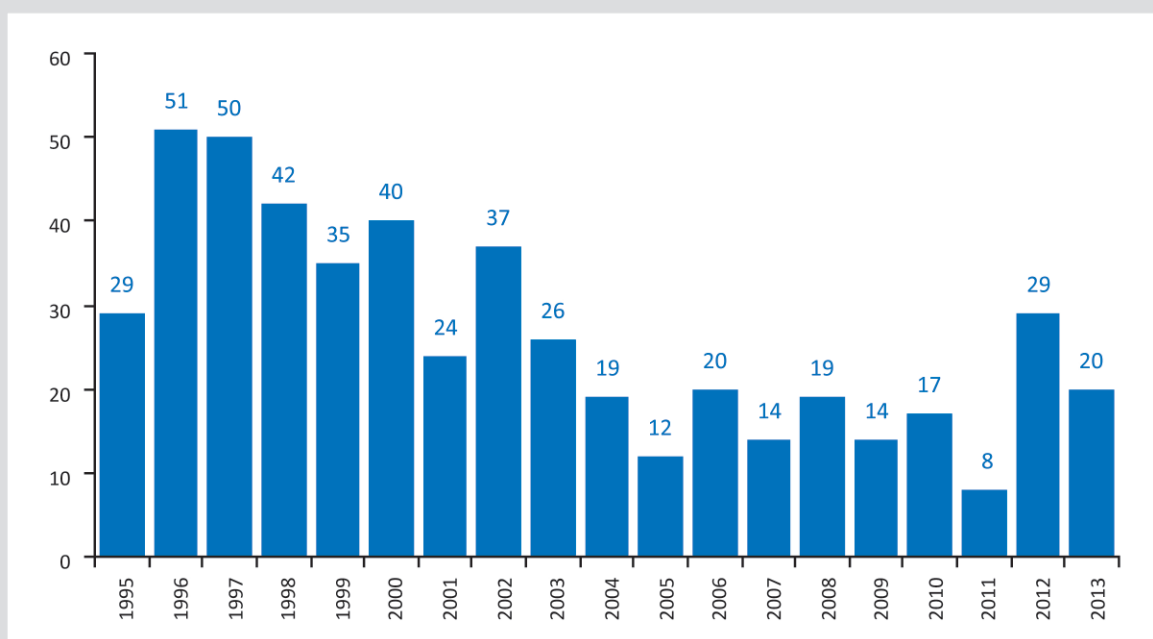
4. Descripción y discusión de los resultados obtenidos

4.1. Los casos iniciados

Entre enero de 1995 y diciembre de 2013 se iniciaron –o, más precisamente, iniciaron la etapa de Consultas– un total de 506 casos bilaterales en el marco del ESD. El promedio para dicho período es de 27 casos bilaterales por año. En los primeros años se registra una mayor cantidad, en particular en los años 1996 y 1997 (Gráfico 1).

Gráfico 1

Casos bilaterales iniciados por año



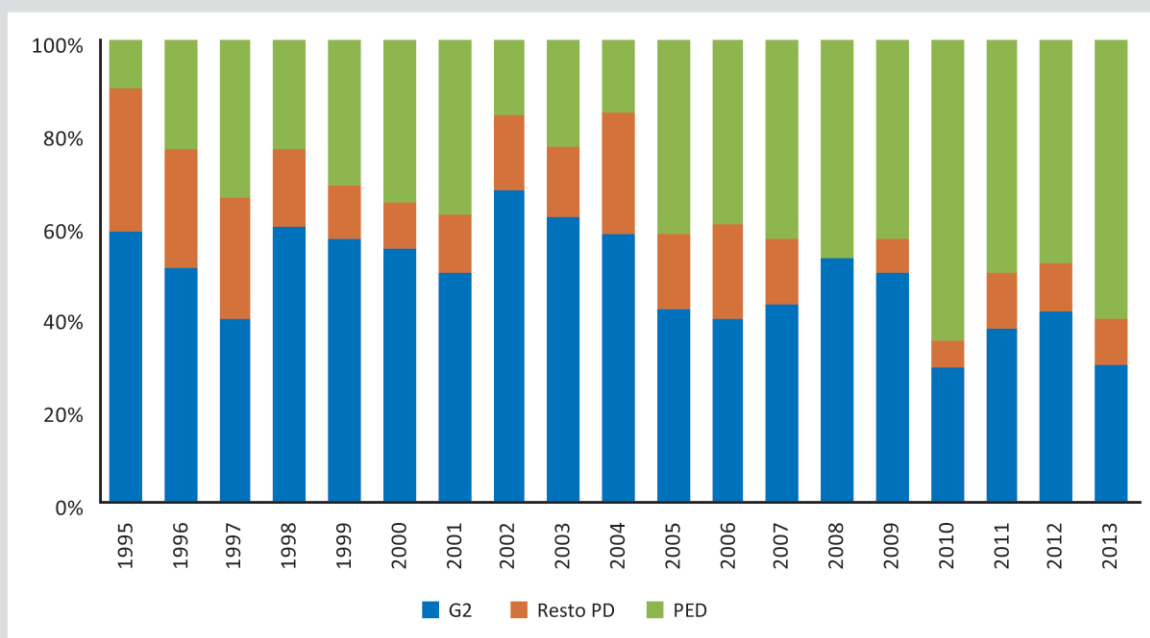
Fuente: CEI

En cuanto a los participantes, los países del G2 fueron demandados en el 51% de los casos, los PED en el 33% y el resto de los desarrollados en el 16%. El protagonismo de los primeros se verifica desde los inicios del Sistema hasta el año 2004. En el año 2005 la participación de los PED comienza a incrementarse, hasta superar a la del G2 desde el 2010 en adelante (Gráfico 2).

El G2 encabeza también la lista de reclamantes, aunque en este caso la diferencia es menor: iniciaron el 41% de las Consultas, los PED iniciaron el 36% y el resto de los desarrollados, el 23%. Si bien los dos primeros grupos alternan años donde uno u otro muestra una participación mayor, también en este caso se observa que los PED incrementaron su participación en los últimos años. Mientras que hasta el año 2004 habían iniciado el 32% de los casos, su participación fue de 54% en el período 2010-2013, cuando la del G2 fue solo de 31% (Gráfico 3).

Gráfico 2

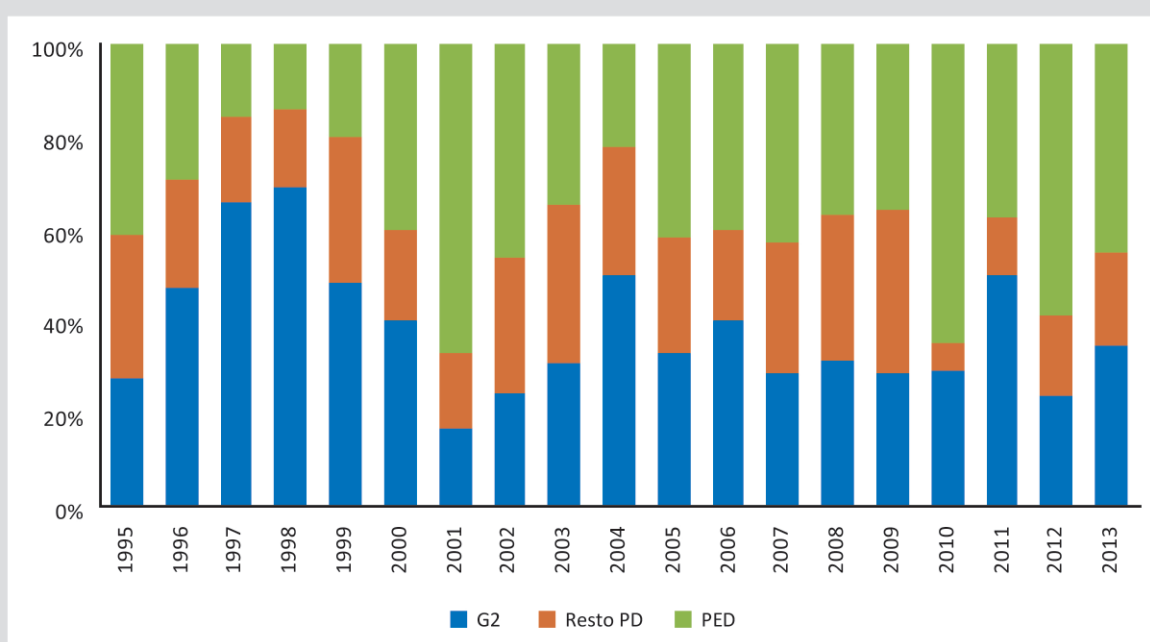
Participación de cada grupo como demandado en los casos bilaterales iniciados por año



Fuente: CEI

Gráfico 3

Participación de cada grupo como reclamante en los casos bilaterales iniciados por año



Fuente: CEI

4.2. Evolución de los casos iniciados

4.2.1. Proporción de casos que alcanzaron cada una de las etapas previstas en el ESD

De los 506 casos bilaterales iniciados a diciembre de 2013, el 59% pasó a la instancia de solicitud de constitución del Grupo Especial, el 42% tuvo Informe del Grupo Especial y el 28% llegó a la instancia de Apelación (Cuadro 1). Desde otra perspectiva, se aprecia que se apelaron dos terceras partes de los casos bilaterales que tuvieron Informe del Grupo Especial.

Cuadro 1

Evolución de los casos bilaterales en el OSD, 1995-2013

	Solicitud de Consultas	Solicitud de Grupo Especial	Constitución del Grupo Especial	Informe del Grupo Especial distribuido	Apelación al Informe del Grupo Especial	Informe adoptado
Cantidad de casos	506	300	243	212	142	203
% sobre casos iniciados	100%	59%	48%	42%	28%	40%
% sobre etapa previa*	-	59%	81%	87%	67%	96%

*En el caso de "Informe adoptado", la participación se calcula sobre el total de "Informe del Grupo Especial distribuido".

Fuente: CEI

La diferencia entre la cantidad de solicitud de Consultas presentadas y los casos que llegaron a la etapa de Grupo Especial puede deberse a casos pendientes de resolución y tratamiento, casos que se dejaron sin efecto por decisión de la parte reclamante o a soluciones mutuamente convenidas alcanzadas de manera previa a la solicitud de constitución del Grupo Especial.

La proporción de casos que llegaron a la etapa de Grupo Especial es un poco superior a la registrada en los años del GATT (entre 1948 y 1994), previo al inicio del OSD en 1995: 45% entre 1948 y 1994 (Busch y Reinhardt, 2000), y 59% entre 1995 y 2013. Aunque en la etapa de la OMC aumentó la proporción de las disputas que llegaron a un Grupo Especial, es de resaltar que alrededor del 40% de los casos iniciados no pasa de la etapa de Consultas.

4.2.2. Participación de distintos grupos de países en las distintas etapas de los casos iniciados

En lo que hace a los participantes en este proceso, la mayor cantidad de casos bilaterales fueron iniciados por los Estados Unidos y la Unión Europea (206 o 41%), que también fueron los más demandados (256 o 51%) (Cuadro 2). En segundo lugar figuran los PED, tanto en su papel de reclamantes (36%) como de demandados (33%). Los PMA solo presentaron una solicitud de Consultas (Bangladesh contra India).

Cuadro 2

Cantidad de casos bilaterales con solicitud de Consultas, 1995-2013

		Demandado			
		G2	Resto PD	PED	Total
Reclamante	G2	76	50	80	206
	Resto PD	74	13	31	118
	PED	106	21	54	181
	PMA	0	0	1	1
	Total	256	84	166	506

Fuente: CEI

Con respecto al destino del reclamo, el G2 ha demandado con la misma frecuencia tanto a sí mismo como a los PED, y con una frecuencia levemente inferior al resto de los países desarrollados. Esto se contrasta con los PED y con el resto de los desarrollados, que iniciaron alrededor del 60% de sus respectivos casos contra el G2. Por su parte, el G2 recibió la mayor parte de las demandas por parte de los PED, mientras que el resto de los desarrollados y los PED tuvieron al G2 como principal reclamante.

En lo que hace a la solicitud de Grupo Especial –segunda instancia del proceso, posterior a la etapa de Consultas–, también la mayor proporción corresponde al G2 (39%), seguido por los PED (34%) y el resto de los PD (27%) (Cuadro 3). Las proporciones como demandados y a nivel bilateral son similares a las de la etapa de Consultas. Por lo tanto, el comportamiento de los grupos de países es el mismo en las dos etapas iniciales de este proceso.

Cuadro 3

Cantidad de casos bilaterales con solicitud de Grupo Especial, 1995-2013

		Demandado			
		G2	Resto PD	PED	Total
Reclamante	G2	42	30	46	118
	Resto PD	58	10	13	81
	PED	63	10	28	101
	PMA	0	0	0	0
	Total	163	50	87	300

Fuente: CEI

Los quince primeros Miembros que han actuado como reclamantes comprenden el 83% del total de casos bilaterales, mientras que los primeros quince demandados representan el 86% (Cuadros 4 y 5). Entre los países desarrollados, los que más han participado son los EE.UU. (21% como reclamante y 26% como demandado), la UE (18% y 20%), y Canadá (7% y 3%). Entre los PED, no hay muchas diferencias según se los mire como reclamantes o como demandados: Brasil (5%), México (5%), la Argentina (4%) e India (4%) son quienes iniciaron mayor proporción de Consultas, mientras que entre los PED demandados, los principales fueron China (6%), la Argentina (4%), India (4%) y Brasil (3%).

Cuadro 4

Principales Miembros que iniciaron Consultas, 1995-2013 en orden descendente por cantidad de casos bilaterales

#	Reclamante	Cantidad de casos bilaterales	% sobre casos bilaterales iniciados	% de exportaciones mundiales*
1	Estados Unidos	106	21%	9,4%
2	UE**	90	18%	12,2%
3	Canadá	33	7%	3,1%
4	Brasil	27	5%	1,2%
5	México	23	5%	2,1%
6	Argentina	21	4%	0,4%
7	India	21	4%	1,2%
8	Japón	19	4%	5,5%
9	República de Corea	16	3%	2,8%
10	China	14	3%	8,2%
11	Tailandia	13	3%	1,2%
12	Chile	10	2%	0,4%
13	Guatemala	9	2%	0,1%
14	Honduras	8	2%	0,0%
15	Indonesia	8	2%	0,9%
	Resto	88	17%	
Total		506	100%	

* Promedio 1995-2013

** Exportaciones extra-UE

Fuente: CEI y FMI

Cuadro 5

Principales Miembros demandados en Consultas,
1995-2013

en orden descendente por cantidad de casos bilaterales

#	Demandado	Cantidad de casos bilaterales	% sobre casos bilaterales iniciados	% de importaciones mundiales*
1	Estados Unidos	134	26%	14,5%
2	UE**	99	20%	13,4%
3	China	31	6%	6,9%
4	Argentina	22	4%	0,3%
5	India	22	4%	1,7%
6	Canadá	17	3%	3,1%
7	Australia	15	3%	1,3%
8	Brasil	15	3%	1,1%
9	Japón	15	3%	4,9%
10	República de Corea	14	3%	2,6%
11	México	14	3%	2,3%
12	Chile	13	3%	0,4%
13	Turquía	9	2%	1,1%
14	Hungría	7	1%	0,6%
15	Indonesia	7	1%	0,7%
	Resto	72	14%	
Total		506	100%	

* Promedio 1995-2013

** Importaciones extra-UE

Fuente: CEI y FMI

El papel protagonista de los Estados Unidos y de la UE lleva a la pregunta de si la importancia como exportador e importador mundial puede relacionarse con la participación en los casos, ya sea como reclamante o como demandado. Una primera mirada permite apreciar que la UE y los EE.UU., dos de los mercados más grandes del mundo y con mayor participación en las exportaciones e importaciones mundiales del período 1995-2013, son los más demandados y quienes iniciaron el mayor número de demandas.

Una posible explicación de esto es que los países con mayor volumen de comercio y mayor diversificación de productos y mercados tienen más probabilidades de encontrar problemas de acceso para sus productos o de representar un mercado de difícil acceso para terceros países que puedan cuestionarlos por violar normas de la OMC (Horn y Mavroidis, 2006). Sin embargo, la vinculación entre el tamaño del mercado y la participación en los casos no se verifica para todos; esto es, un país puede presentar una participación en el total de casos que sea significativamente distinta a su participación en el comercio mundial, como se aprecia con la Argentina, Brasil, India y Chile, entre otros.

Un dato interesante es que los reclamos de los EE.UU. y la UE –los dos principales usuarios del Sistema– contra los PED se concentraron en pocos países, entre los que sobresalen China, India, la Argentina, Brasil y Filipinas (Cuadro 6). Un rasgo común de estos países es que la mayoría son consideradas economías emergentes industrializadas (Uapadhyaya, 2013). Esto mostraría que las acciones de los Estados Unidos y la UE contra los PED estarían sesgadas hacia los países con mayor potencial productivo.

Cuadro 6

Los reclamos de los Estados Unidos y la UE contra los PED, 1995-2013

a. Estados Unidos					b. UE				
Demandado	Solicitud de Consultas	% sobre total PED	Solicitud de Grupo Especial	% sobre total PED	Demandado	Solicitud de Consultas	% sobre total PED	Solicitud de Grupo Especial	% sobre total PED
Argentina	5	12%	3	13%	Argentina	8	21%	5	23%
Brasil	4	10%	1	4%	Brasil	5	13%	1	5%
Chile	1	2%	0	0%	Chile	3	8%	3	14%
China	15	37%	10	42%	China	7	18%	5	23%
Egipto	1	2%	0	0%	Filipinas	1	3%	1	5%
Filipinas	4	10%	2	8%	India	10	26%	4	18%
India	6	15%	5	21%	Indonesia	1	3%	1	5%
Indonesia	3	7%	2	8%	Paquistán	1	3%	0	0%
Paquistán	1	2%	1	4%	Rusia	1	3%	1	5%
Venezuela	1	2%	0	0%	Tailandia	2	5%	1	5%
Total PED	41	100%	24	100%	Total PED	39	100%	22	100%

Fuente: CEI

4.3. Los Acuerdos de la OMC invocados

La revisión de los Acuerdos invocados en las controversias permite apreciar el tipo de problemas que son objeto de las disputas. El GATT de 1947 es el Acuerdo más mencionado (Cuadro 7), lo cual se explica porque la mayor parte de las diferencias involucra al comercio de bienes, y este Acuerdo contiene el corazón de las normas que regulan dichos flujos. De los Acuerdos que tratan cuestiones específicas, los invocados con mayor frecuencia son los que se refieren a medidas de defensa comercial: medidas compensatorias, derechos antidumping y salvaguardias. Según Hoekman, Horn y Mavroidis (2008), esta predominancia puede deberse al creciente empleo de estos mecanismos de protección, así como al cúmulo de cuestiones de procedimiento que involucran y que pueden ser objeto de controversia.

Las otras cuestiones con más menciones son, en orden descendente, las referidas al Acuerdo sobre la Agricultura (AsA), al de Obstáculos técnicos al comercio (OTC), al de Procedimiento para el trámite de licencias de importación, al de Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio (MIC) y al de Medidas sanitarias y fitosanitarias (AMSF).

Los países del G2 son quienes enfrentan la mayor proporción de demandas referidas a las medidas de defensa comercial: 57% (64 de 113) de las demandas por subvenciones y medidas compensatorias, 60% de las demandas por medidas antidumping, y 45% por salvaguardias, en este caso apenas superados por los PED, que recibieron el 50% de las demandas por esta cuestión. A su vez, los Estados Unidos y la UE son los mayores reclamantes por subvenciones (45%), mientras que los PED iniciaron la mayor proporción de demandas por antidumping (60%) y salvaguardias (48%).

Cuadro 7

Acuerdos invocados en los casos bilaterales con solicitud de Consultas, 1995-2013*

en orden descendente

Acuerdo	Total	RECLAMANTES				DEMANDADOS		
		G2	Resto PD	PED	PMA	G2	Resto PD	PED
GATT de 1994	408	152	101	154	1	205	60	143
Subvenciones y medidas compensatorias	113	51	31	31	0	64	19	30
Antidumping	110	24	35	50	1	66	10	34
Agricultura	82	38	23	21	0	39	17	26
Acuerdo por el que se establece la OMC	62	11	18	33	0	55	1	6
Obstáculos técnicos al comercio	51	14	17	20	0	33	12	6
Trámite de licencias de importación	47	20	14	13	0	15	10	22
MIC	45	24	10	11	0	13	6	26
Salvaguardias	44	11	12	21	0	20	2	22
Medidas sanitarias y fitosanitarias	41	17	13	11	0	20	17	4
Propiedad intelectual	35	24	2	9	0	16	10	9
Servicios	27	13	4	10	0	13	6	8
Protocolo de Adhesión	22	12	7	3	0	2	0	20
Entendimiento Solución de Diferencias	16	7	5	4	0	15	1	0
Textiles y vestido	16	7	1	8	0	7	3	6
Valoración en aduana	15	7	1	7	0	6	1	8
Normas de origen	7	2	3	2	0	6	0	1
Contratación Pública	4	3	1	0	0	2	2	0
GATT de 1947	1	0	0	1	0	0	1	0

* Se indica la cantidad de casos bilaterales cuya solicitud de Consultas contiene al menos una reclamación relativa a cada Acuerdo. En cada caso suele mencionarse más de un Acuerdo, por lo que la suma de cada columna es superior a la cantidad de casos bilaterales que figura en el Cuadro 2.

Fuente: CEI

Respecto de los Acuerdos que afectan especialmente al comercio agrícola, de alimentos y de productos de la pesca –Acuerdo sobre la Agricultura y el de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias –, el G2 es quien ha iniciado y recibido el mayor número de demandas: el 46% y el 48% de los casos que incluyen el AsA y el 41% y el 49% de los casos que incluyen el AMSF. En relación con las otras medidas que más se han mencionado, los PED son quienes más han reclamado por obstáculos técnicos (39%) y el G2 es quien ha recibido más demandas (65%). Por licencias de importación, el 43% de los reclamos fueron iniciados por el G2, y los PED recibieron el 47% de las demandas. Similar es lo que sucede con las medidas relacionadas con la inversión: 53% de los reclamos por parte del G2, y 58% de las demandas hacia los PED.

4.4. Los productos involucrados

Como se señaló en la Sección 3, una de las innovaciones de la base de datos elaborada por el CEI es la de permitir el análisis de los productos involucrados en cada una de las controversias que alcanzaron la etapa de solicitud de Grupo Especial. Aunque los productos se identificaron al mayor grado de desagregación posible del Sistema Armonizado (SA), para facilitar el análisis, se utilizaron las siguientes categorías, organizadas según el capítulo del

SA al que pertenecen:

- Agroalimentos y productos de la pesca: capítulo 1 al 24;
- Productos minerales: capítulo 25 al 27;
- Productos industriales: capítulo 28 al 97.

Del total de casos bilaterales en los que se pudo identificar a los productos involucrados, la mayor parte (56%) hace referencia a por lo menos un producto industrial, entre los que sobresalen hierro y acero (12%), manufacturas de acero (8%) y automóviles (6%) (Cuadro 8). Este resultado guarda relación con los Acuerdos involucrados, ya que la mayor parte de las medidas de defensa comercial suelen aplicarse a productos industriales. En segundo lugar, se mencionan los productos del sector de agroalimentos y pesca, que están involucrados en el 45% de los casos con productos identificados. Sin embargo, a nivel de capítulos particulares, estos productos registran una proporción mayor que los rubros más importantes del sector industrial: se destacan los reclamos que involucran a productos de la pesca (14%), carnes (13%) y frutas (10%).

Cuadro 8

Participación de cada tipo de producto en los casos con solicitud de Grupo Especial, 1995-2013*
por grupo de países

Acuerdo	Total	RECLAMANTES			DEMANDADOS		
		G2	Resto PD	PED	G2	Resto PD	PED
Grupos de productos**							
Agroalimentos y pesca	45%	46%	37%	52%	44%	67%	35%
Industriales	56%	60%	62%	47%	55%	38%	68%
Minerales	6%	4%	9%	7%	5%	0%	12%
10 capítulos más mencionados							
1. Pescados	14%	8%	12%	21%	22%	7%	3%
2. Carne	13%	14%	16%	9%	16%	16%	5%
3. Hierro y acero	12%	11%	22%	5%	18%	0%	8%
4. Frutas	10%	11%	10%	10%	11%	16%	7%
5. Lácteos, huevos y miel	8%	9%	9%	8%	8%	9%	8%
6. Cereales	8%	11%	9%	4%	11%	9%	3%
7. Manufacturas de acero	8%	5%	12%	8%	13%	2%	3%
8. Bebidas	8%	13%	4%	4%	3%	13%	12%
9. Animales vivos	6%	5%	10%	3%	9%	2%	3%
10. Automóviles y sus partes	6%	11%	6%	1%	0%	4%	17%

* Se indica la participación de cada producto en el total de casos bilaterales con al menos un producto identificado (fila Total del Cuadro A2).

** Debido a que en cada caso puede mencionarse más de un producto, estas participaciones suman más que 100%.

* Se indica la participación de cada producto en el total de casos bilaterales con al menos un producto identificado (fila Total del Cuadro A2).

** Debido a que en cada caso puede mencionarse más de un producto, estas participaciones suman más que 100%.

Fuente: CEI en base a Cuadro A2 del Anexo

El Cuadro 8 también permite diferenciar el papel de los sectores según el reclamante y el demandado. La mayor parte de las demandas de los países desarrollados correspondió a productos industriales: 60% para el G2; y 62% para el resto de los desarrollados. Por el contrario, en los casos iniciados por los PED, la mayor parte correspondió a agroalimentos y pesca (52%). A nivel de capítulos, para el G2 primero están los casos que corresponden a carnes (14%), seguidos por bebidas (13%) y hierro y acero, frutas, cereales y automóviles, cada uno con el 11%. Por el lado de los PED, la mayor parte de las demandas comprendió a pescados (21%), seguidos por frutas (10%), carnes (9%), y lácteos y manufacturas de acero, con 8% cada uno.

En su papel como demandados, la mayor parte de los casos recibidos por el G2 y los PED se refirió a productos industriales (55% para el G2 y 68% para los PED), mientras que para el resto de los desarrollados la mayor proporción corresponde a agroalimentos y pesca. A un mayor grado de detalle se nota que los productos de la pesca corresponden al 22% de las demandas recibidas por el G2, seguidos por hierro y acero (18%) y carnes (16%). Por su parte, el 17% de las demandas recibidas por los PED se refirió a automóviles y el 12% a bebidas. Para el resto de los desarrollados, el 15% correspondió a carne y a frutas.

Otro enfoque posible es evaluar para cada capítulo o sector la participación de cada uno de los grupos de países, ya sea como reclamantes o como demandados (Cuadro 9). Un resultado interesante es que los países en desarrollo fueron quienes más demandas iniciaron por productos del agro y de la pesca (41%) y el G2 quien más demandas recibió (51%) por este rubro. A un nivel más desagregado se diferencian los productos de la pesca de los agroalimentos: mientras la mayor parte de los reclamos por productos de la pesca fueron presentados por PED (56%) y recibidos por el G2 (85%), el G2 es el mayor reclamante y demandado en carnes (41% y 66%), en frutas (38% y 54%) y en cereales (50% y 70%).

Cuadro 9

Participación de cada grupo de países en los casos con solicitud de Grupo Especial, 1995-2013* por tipo de producto

Acuerdo	RECLAMANTES			DEMANDADOS		
	G2	Resto PD	PED	G2	Resto PD	PED
Grupos de productos						
Agroalimentos y pesca	37%	22%	41%	51%	26%	23%
Industriales	39%	30%	31%	51%	12%	36%
Minerales	25%	38%	38%	44%	0%	56%
10 capítulos más mencionados						
1. Pescados	21%	24%	56%	85%	9%	6%
2. Carne	41%	34%	25%	66%	22%	13%
3. Hierro y acero	33%	50%	17%	80%	0%	20%
4. Frutas	38%	27%	35%	54%	27%	19%
5. Lácteos, huevos y miel	38%	29%	33%	52%	19%	29%
6. Cereales	50%	30%	20%	70%	20%	10%
7. Manufacturas de acero	25%	40%	35%	85%	5%	10%
8. Bebidas	63%	16%	21%	21%	32%	47%
9. Animales vivos	33%	47%	20%	80%	7%	13%
10. Automóviles y sus partes	67%	27%	7%	0%	13%	87%

* Calculada sobre el total de casos bilaterales que mencionan cada tipo de producto (columna Total del Cuadro A2).

Fuente: CEI en base a Cuadro A2 del Anexo

Si bien en el conjunto de productos industriales la participación de los tres grupos de países es más equilibrada en los reclamos que llegaron a la solicitud de Grupo Especial, la mitad de las demandas fueron dirigidas contra el G2. Aquí también hay una correlación con los Acuerdos involucrados: el G2 recibió el 80% de las demandas por hierro o acero y el 85% de las demandas por manufacturas de acero, sectores que suelen verse afectados por medidas de defensa comercial.

4.5. Los resultados de los casos

Como se ha señalado en la Sección 3, los resultados de los casos pueden revisarse tomando como unidad de medida: (i) los casos bilaterales; y (ii) las reclamaciones. A continuación se presentan resultados extraídos de la base de datos aplicando cada una de estas metodologías.

4.5.1. Los resultados de los casos bilaterales

Del total de casos bilaterales con Informe adoptado por el OSD (203) (Cuadro A.3 del Anexo), 176 (el 87%) fueron favorables al reclamante (Cuadro 10). y los restantes 27 (el 13%) favorables al demandado. Los PED recibieron dictamen favorable en el 91% de los casos bilaterales que iniciaron, apenas superior al 86% que corresponde a los casos iniciados por el G2 y al 83% del resto de los desarrollados (Cuadro 10 b). En los casos bilaterales iniciados contra el G2, los reclamantes recibieron una decisión general favorable en el 82% de los casos, superado por el 94% en los casos contra los PED y el 92% en los casos contra el resto de los desarrollados. Por lo tanto, los PED ganaron una proporción mayor de casos que el resto, pero también perdieron un mayor porcentaje.

Cuadro 10

Casos bilaterales con decisión a favor del reclamante, 1995-2013

a. cantidad						b. % sobre casos con Informe adoptado*					
		Demandado						Demandado			
		G2	Resto PD	PED	Total			G2	Resto PD	PED	Total
Reclamante	G2	19	23	27	69	Reclamante	G2	73%	88%	96%	86%
	Resto PD	33	8	7	48		Resto PD	79%	100%	88%	83%
	PED	44	5	10	59		PED	90%	100%	91%	91%
	PMA	0	0	0	0		PMA	-	-	-	-
	Total	96	36	44	176		Total	82%	92%	94%	87%

* Calculado sobre los casos con Informe adoptado para cada par de reclamante y demandado del Cuadro A3.

Fuente: CEI y Cuadro A3 del Anexo

Debe tenerse en cuenta que los PED más activos son países con ingresos medios y recursos técnicos adecuados para este tipo de procedimientos, como es el caso de la Argentina, Brasil, China e India. Esto podría estar sesgando los resultados para el conjunto de los PED. Sin embargo, esta hipótesis no parece corroborarse. Los PED grandes¹¹ recibieron una decisión general favorable en el 88% de los casos, mientras que el resto de los PED obtuvieron un resultado favorable en el 95% (Cuadro A.4 del Anexo). En los casos donde los PED fueron demandados, la proporción de decisiones en contra es similar (94% para los PED grandes y 92% para el resto de los PED). A nivel de los resultados que obtuvieron los distintos PED según el grupos de países que inició el caso, no hay diferencias en los resultados obtenidos en las demandas iniciadas por el G2, pero sí en las acciones del resto de los desarrollados: ganaron el 67% de los casos contra los PED más chicos y el 100% contra los PED grandes.

11 Para ello se consideraron los países cuya participación en el PIB mundial de 2013 es superior al 0,5%. Los PED grandes son la Argentina, Brasil, China, Colombia, India, Indonesia, Rusia, Taiwán, Tailandia y Venezuela.

4.5.2. Los resultados de las reclamaciones

El análisis que considera como unidad de medida a las reclamaciones (*claims*, en inglés) se realiza revisando primero el Informe del Grupo Especial y luego el del Órgano de Apelación.

Con esta perspectiva, los 203 casos bilaterales con Informe del Grupo Especial adoptado por el OSD involucraron 3.512 reclamaciones, con un promedio de 17 reclamaciones por caso (Cuadros 11 y 12). De las reclamaciones que tuvieron un dictamen, la mayor cantidad fue formulada por el resto de los países desarrollados (1278), mientras que la proporción más importante fue recibida por el G2 (2370). Los países en desarrollo formularon 1123 reclamaciones (32% del total), a un promedio de 17 por caso, y recibieron 686 (19% del total), a un promedio de 15 por caso.

Cuadro 11

Cantidad de reclamaciones bilaterales en el Grupo Especial, 1995-2013*

		Demandado			
		G2	Resto PD	PED	Total
Reclamante	G2	525	240	346	1.111
	Resto PD	1.087	84	107	1.278
	PED	758	132	233	1.123
	Total	2.370	456	686	3.512

* Contabilizadas para los casos con Informe del Grupo Especial adoptado.

Fuente: CEI

Cuadro 12

Promedio de reclamaciones bilaterales por caso bilateral, 1995-2013*

		Demandado			
		G2	Resto PD	PED	Total
Reclamante	G2	20	9	12	14
	Resto PD	26	11	13	22
	PED	15	26	21	17
	Total	20	12	15	17

* Calculado para los casos con Informe del Grupo Especial adoptado.

Fuente: CEI en base a Cuadro 11 y Cuadro A3 del Anexo

Del total de reclamaciones presentadas que tuvieron dictamen, 55% de ellas fueron aceptadas (es decir, a favor de los reclamantes), 30% fueron rechazadas (es decir, a favor del demandado), y 15% no tuvieron decisión a favor de ninguno de los dos (Cuadro 13).

Cuadro 13

Resultados de las reclamaciones bilaterales en el Grupo Especial, 1995-2013

% sobre casos con Informe del Grupo Especial adoptado

a. a favor del reclamante

		Demandado			
		G2	Resto PD	PED	Total
Reclamante	G2	60%	60%	59%	60%
	Resto PD	55%	68%	56%	56%
	PED	52%	30%	59%	51%
	Total	55%	53%	59%	55%

b. a favor del demandado

		Demandado			
		G2	Resto PD	PED	Total
Reclamante	G2	29%	24%	28%	27%
	Resto PD	28%	26%	35%	29%
	PED	31%	48%	36%	34%
	Total	29%	31%	32%	30%

c. ni a favor del reclamante ni a favor del demandado*

		Demandado			
		G2	Resto PD	PED	Total
Reclamante	G2	12%	16%	13%	13%
	Resto PD	17%	6%	9%	15%
	PED	17%	22%	6%	15%
	Total	16%	16%	10%	15%

* Puede deberse a razones de economía procesal o a la consideración del tribunal de que no corresponde pronunciarse.

Fuente: CEI en base a Cuadro 11 y Cuadro A5 del Anexo

A nivel de grupos de países, en los casos con Informe adoptado, la "tasa de éxito del reclamante"⁽¹²⁾ de los PED es levemente inferior a la del resto: ganaron el 51% de las reclamaciones que presentaron, mientras que los EE.UU. y la UE ganaron en conjunto el 60%, y el resto de los PD ganaron el 56% (Cuadro 13 a). Por el lado de los demandados, también los PED perdieron una mayor proporción de las reclamaciones presentadas en su contra (59%) que el G2 (55%) y que el resto de los desarrollados (53%).

Estos valores son similares a la tasa de éxito de las reclamaciones vistas a nivel bilateral; esto es, la tasa no varía en función de contra qué grupo de países se presentaron las reclamaciones, con la excepción de las presentadas por los PED contra el resto de los PD, que es bastante menor que el promedio (30% frente a 51%). En términos generales, estos resultados son similares a los presentados por Horn, Johannesson y Mavroidis (2011), que analizan los casos del período 1995-2010.

12 Es la división entre las reclamaciones bilaterales con decisión a favor del reclamante y el total de reclamaciones bilaterales para cada combinación de reclamante y demandado

Por otro lado, en la “tasa de pérdida del reclamante”⁽¹³⁾ los PED registran un porcentaje levemente mayor de resultados insatisfactorios: perdieron el 34% de las reclamaciones presentadas, mientras que el G2 perdió el 27%, y el resto de los PD el 29% (Cuadro 13 b). A nivel bilateral, el porcentaje de reclamaciones perdidas por cada grupo de países no varía según quién sea el demandado, con la excepción de las iniciadas por el resto de los desarrollados contra los PED (perdieron el 35%) y por las efectuadas por los PED contra el resto de los desarrollados (perdieron el 48%). En el mismo cuadro también puede observarse que el G2 ganó el 29% de las reclamaciones recibidas, el resto de los desarrollados ganó el 31% y los PED el 32%.

Al revisar las reclamaciones, entre los resultados de los PED más grandes y del resto de los PED se notan ciertas diferencias, aunque no sustantivas. Esta afirmación encuentra apoyo en las siguientes constataciones (Cuadro A6): i) de las reclamaciones presentadas, fueron aceptadas el 49% para los PED grandes y el 56% para los demás; ii) los PED grandes perdieron el 62% de las reclamaciones en las que fueron demandados, mientras que el resto perdió el 51%; iii) el G2 ganó más reclamaciones contra el resto de los PED (88%) que contra los PED más grandes (59%), mientras que la relación fue a la inversa en los casos iniciados por el resto de los desarrollados; iv) la proporción de reclamaciones rechazadas fue similar (35% para los PED grandes y 32% para los más chicos); y v) desde el punto de vista de los demandados, fueron rechazadas el 47% de las reclamaciones recibidas por los PED más chicos y el 24% de las recibidas por los PED grandes.

Un análisis similar puede efectuarse con los dictámenes del Órgano de Apelación. En esta instancia se resolvieron 1.303 reclamaciones (Cuadro 14) que corresponden a 142 casos bilaterales que llegaron a la instancia de Apelación y tuvieron Informe adoptado por el OSD.⁽¹⁴⁾ Los países del G2 son quienes formularon mayor cantidad de reclamaciones como apelantes (681), seguidos por el resto de los desarrollados (328) y los PED (294). Este mismo orden se encuentra en el papel de estos grupos de países como apelados. Por otra parte, mientras el G2 apeló reclamaciones en proporciones similares contra los tres grupos de países, la mayor parte de las reclamaciones apeladas por los otros dos grupos fue contra el G2.

Cuadro 14

Cantidad de reclamaciones bilaterales en el Órgano de Apelación, 1995-2013*

		Apelado			
		G2	Resto PD	PED	Total
Apelante	G2	213	222	246	681
	Resto PD	248	72	8	328
	PED	248	26	20	294
	Total	709	320	274	1.303

* Contabilizadas para los casos con Informe del Órgano de Apelación adoptado.

Fuente: CEI

Al revisar la tasa de éxito y la tasa de pérdida del reclamante en la instancia de Apelación, también se observan diferencias entre los distintos grupos de países, aunque no son sustanciales. Por un lado, los PED ganaron una proporción menor de las reclamaciones bilaterales (18%), menos que el resto de los desarrollados (24%) y que el G2

13 Es la división entre las reclamaciones bilaterales con decisión a favor del demandado y el total de reclamaciones bilaterales para cada combinación de reclamante y demandado.

14 Vale aclarar que, en esta etapa, una reclamación puede ser presentada tanto por quien en el Grupo Especial fue el reclamante como por quien fue el demandado.

(23%) (Cuadro 15 a). Por otro lado, los tres grupos de países perdieron proporciones similares de las reclamaciones apeladas en su contra: el G2 perdió el 21%, el resto de los desarrollados, el 27%, y los PED, el 20%. En lo que hace a la tasa de pérdida para el apelante, los valores muestran que el G2 y los PED perdieron las dos terceras partes de las reclamaciones de sus apelaciones (64% y 66%), mientras que el resto de los PD perdieron poco menos de la mitad (45%) (Cuadro 15 b). Además, como apelados, los PED ganaron más reclamaciones que los otros dos grupos de países (70% frente al 54% del G2 y al 62% del resto de los desarrollados).

Cuadro 15

Resultados de las reclamaciones bilaterales en el Órgano de Apelación adoptado, 1995-2013

% sobre casos con Informe del Órgano de Apelación adoptado

a. a favor del apelante

		Apelado			
		G2	Resto PD	PED	Total
Apelante	G2	24%	24%	22%	23%
	Resto PD	23%	31%	0%	24%
	PED	17%	38%	10%	18%
	Total	21%	27%	20%	22%

b. a favor del apelado

		Apelado			
		G2	Resto PD	PED	Total
Apelante	G2	57%	65%	68%	64%
	Resto PD	40%	57%	88%	45%
	PED	66%	50%	85%	66%
	Total	54%	62%	70%	59%

c. ni a favor del apelante ni a favor del apelado*

		Apelado			
		G2	Resto PD	PED	Total
Apelante	G2	19%	11%	10%	13%
	Resto PD	37%	13%	13%	31%
	PED	18%	12%	5%	16%
	Total	25%	11%	9%	18%

* Puede deberse a razones de economía procesal o a la consideración del tribunal de que no corresponde pronunciarse.

Fuente: CEI en base a Cuadro 14 y Cuadro A7 del Anexo

Una diferencia interesante entre los resultados a nivel del Grupo Especial y a nivel del Órgano de Apelación es que mientras en el primer caso más de la mitad de las reclamaciones fueron ganadas por el reclamante, en la apelación la tasa de pérdida promedio de los apelantes (59%) es superior a su tasa de éxito (22%). Esto muestra que el Órgano de Apelación suele confirmar las conclusiones de los Grupos Especiales.

La proporción del total de reclamaciones apeladas sin decisión definida es de 18%, similar a la proporción del mismo tipo de decisión de los Grupos Especiales (15%). Se destaca que la tercera parte de las reclamaciones que apelaron el resto de los PD quedó sin fallo, muy por encima de la media para el conjunto de reclamaciones de todos los apelantes.

4.6. Las soluciones “extrajudiciales” como un indicador del “éxito” del Sistema

En general existe acuerdo en que las instancias extrajudiciales permiten reducir los costos derivados de utilizar el sistema judicial, al favorecer que las partes y el sistema en sí destinen menos tiempo y recursos a la solución de las diferencias (Cooter y Ulen, 1998). Tal como se mencionó, el ESD alienta a las partes a que encuentren una solución a sus diferencias sin necesidad de que haya un dictamen del Grupo Especial o del Órgano de Apelación. Esto se nota en que: (i) la primera etapa del proceso debe ser la de Consultas entre las partes (ESD: 4); (ii) los procedimientos de buenos oficios, conciliación y mediación están disponibles para las partes en cualquier momento del proceso (ESD: 5); y (iii) el ESD muestra su preferencia por las soluciones mutuamente convenidas o aceptables –las que deben estar en conformidad con las normas multilaterales de comercio– (ESD: 3.7), más allá de la labor de las instancias más “judiciales” del proceso.

Si bien la fase de Consultas es una etapa obligatoria del proceso y, como tal, puede ser vista como un requisito formal, también puede servir para precisar mejor la controversia, delimitar sus alcances y hasta lograr una solución mutuamente aceptable para las partes (Hughes, 2004). Busch y Reinhardt (2000) destacan el papel de las negociaciones en esta etapa⁽¹⁵⁾ y afirman que esta temprana solución de los casos ocurre a la “sombra del derecho” de la OMC. Esto quiere decir que el resultado de la negociación previa a la instancia “judicial” se ve influida por las expectativas acerca del resultado del juicio (Cooter y Ulen, 1998: capítulo X). Dicho de otro modo, si ambas partes consideran que es alta la probabilidad de ocurrencia de un dictamen que favorezca al reclamante, es mayor la probabilidad de alcanzar una solución extrajudicial. Los resultados obtenidos de la base parecen confirmar la utilidad de las Consultas: como se ha mencionado en la Sección 4.2, aproximadamente un 40% de los casos tramitados en el marco del ESD culminaron en esta etapa preliminar del procedimiento.

Paralelamente, durante la etapa de Consultas y las subsiguientes, las partes pueden solicitar los procedimientos de buenos oficios, conciliación y mediación. Cada uno implica un distinto nivel de intervención del Director General: los buenos oficios se refieren a la supervisión del apoyo logístico y de la Secretaría; la conciliación implica la participación directa en las negociaciones; y la mediación incluye la posibilidad de proponer soluciones, cuando corresponda. En los tres casos, se trata de un mecanismo voluntario, confidencial y no vinculante, cuyo objetivo no es arribar a decisiones jurídicas sino a una solución mutuamente aceptable. A pesar de la ventaja en cuanto al ahorro de tiempo y recursos, estos recursos casi no han sido utilizados.⁽¹⁶⁾

Por su parte, la solución mutuamente convenida es una instancia que figura de manera explícita en el ESD. Estas soluciones se plasman en un acuerdo entre las partes que suele incluir las acciones que el demandado llevará a cabo y especifica –con mayor o menor detalle– las medidas que se tomarán y los organismos encargados de tomarlas (Nottage y Bohanes, 2007). La ventaja de la celeridad y de los menores costos para resolver una disputa se contrapesa con que, si lo acordado no se cumple, no se puede utilizar ninguna instancia del Sistema para reclamar su cumplimiento (Nottage y Bohanes, 2007).

4.6.1. Nivel de “éxito” de las soluciones extrajudiciales en el Sistema de Solución de Diferencias de la OMC

Del total de Consultas iniciadas (506), el 41% (206 casos) no llegó a la etapa de solicitud de Grupo Especial. Lógicamente, puede presumirse que estos casos corresponden a alguna de las siguientes alternativas: i) solución mutuamente convenida; ii) caso activo, pero pendiente de resolución, ya sea porque las partes se encuentran negociando una solución o porque el reclamante aún no llevó adelante la solicitud del Grupo Especial; y iii) caso que no avanza por decisión del reclamante.⁽¹⁷⁾ Para el presente análisis, se presume que este último supuesto se configura en aquellos casos en los que no se solicitó la constitución de Grupo Especial luego de un año de iniciadas las Consultas.⁽¹⁸⁾

La distribución de los 206 casos que no llegaron a la etapa de solicitud de Grupo Especial entre las tres situaciones

15 Según Busch y Reinhardt (2000), en el período del GATT (1948-1994), el 42% de los casos se resolvió antes del establecimiento de un Grupo Especial, de los cuales en el 62% el demandado otorgó concesiones parciales o completas a las demandas recibidas.

16 Según Díaz Pérez (2011), hasta el año 2011 solo se conocían dos casos en los que se utilizaron los buenos oficios y la mediación. El primer caso en el cual se utilizaron estos recursos fue el caso CE-Banano III entre las Comunidades Europeas y Ecuador (DS 27); la experiencia resultó infructuosa y derivó en la solicitud de Consultas (ESD: 21.5). El segundo caso en el cual se utilizaron fue en el año 2002 e involucraba al atún enlatado; en este caso el Director General sirvió como mediador entre Filipinas, Tailandia y las Comunidades Europeas y encontró una solución mutuamente aceptada en julio de 2003. Este es el único caso que se conoce a la fecha en que la mediación evitó la etapa judicial.

17 También podría haber soluciones mutuamente convenidas que no hayan sido notificadas al OSD y que, por este motivo, no figuran en su base de datos sobre los casos.

18 En este trabajo se consideran como “dejados caer”, a los casos iniciados antes de 2013 y como “pendientes de resolución”, a los posteriores a ese año. Para la definición de este plazo se tuvo en cuenta que desde el momento en que el demandado recibe la solicitud de celebración de Consultas, hay 30 días para iniciarlas y las Consultas se desarrollan en un plazo que no debería superar los 60 días, salvo acuerdo en contrario entre las partes. Luego de ese plazo, el reclamante puede solicitar la constitución de un Grupo Especial. Por lo tanto, aun cuando el plazo en que podría solicitarse el Grupo es de 90 días, se considera un plazo de 360 días para dar margen a negociaciones entre las partes.

posibles antes descriptas es la siguiente: 30% (61 casos) se resolvió con una solución mutuamente convenida notificada; 64% están pendientes de resolución; y 6% quedaron sin efecto por decisión del reclamante (Cuadro 16).

Cuadro 16

Casos bilaterales en los que no hubo solicitud de Grupo Especial, 1995-2013

Categoría	Cantidad	%
Solución mutuamente convenida	61	30%
Pendientes de resolución *	132	64%
Sin efecto **	13	6%
Total	206	100%

* Iniciados en 2013
** Iniciados antes de 2013

Fuente: CEI

Los motivos por los cuales el reclamante puede abstenerse de impulsar el proceso incluyen que el demandado suspendió, modificó o dejó sin efecto la medida que dio origen a la Consulta, o bien que la reemplazó por otra medida cuya legalidad es más difícil de cuestionar (Davey, 2007). Debe tenerse en cuenta, además, que el reclamante puede mantener en suspenso la amenaza de solicitar Consultas si es que el demandado vuelve a aplicar la medida cuestionada. Además, la inacción del reclamante podría deberse a que perdió el interés en el caso por cuestiones de orden interno –v.g., surgieron otros casos más importantes que hicieron reasignar los escasos recursos disponibles para conducir los casos ante el OSD; perdió “peso político” el sector económico afectado por la medida cuestionada–; por “presión” del demandado sobre el reclamante; o porque el reclamante consideró, luego del proceso de Consultas, que era baja la probabilidad de ganar el caso.

4.6.2. Las soluciones mutuamente convenidas en el Sistema de Solución de Diferencias de la OMC

De las distintas circunstancias arriba mencionadas por las que un caso iniciado no llega a una decisión del Grupo Especial, merecen especial atención las soluciones mutuamente convenidas, que están registradas porque deben ser notificadas al OSD (ESD: 3.6). En el período bajo análisis, un total de 107 soluciones fueron notificadas (Cuadro 17), que corresponde al 21% del total de casos bilaterales iniciados. De las soluciones notificadas, 57% se alcanzaron en la etapa de Consultas, 36% en la del Grupo Especial y 7% en la etapa de Cumplimiento.

Cuadro 17

Casos bilaterales que llegaron a una solución mutuamente convenida, por etapas, 1995-2013

Etapa	Cantidad	%
Consultas	61	57%
Grupo Especial solicitado sin establecer	16	15%
Grupo Especial establecido sin Informe distribuido	16	15%
Grupo Especial con Informe distribuido sin adoptar	6	6%
Cumplimiento	8	7%
Total	107	100%

Fuente: CEI

Estas soluciones fueron alcanzadas en casos iniciados entre los tres grupos de países. Sin embargo, la mayor proporción de soluciones fue alcanzada por el G2 como reclamante (44 de 107, o 41% del total) y como demandado (57 de 107, o 53% del total) (Cuadro 18). Además, los reclamantes tienden a alcanzar una mayor proporción de soluciones si el demandado es el G2: el 62% (21 de 34) de las soluciones alcanzadas por los PED, el 54% (15 de 28) de las alcanzadas por el resto de los desarrollados y el 48% (21 de 44) de las alcanzadas por el G2, todos en su papel como reclamantes.

Cuadro 18

Cantidad de casos bilaterales que llegaron a una solución mutuamente convenida, 1995-2013

		Demandado			
		G2	Resto PD	PED	Total
Reclamante	G2	21	10	13	44
	Resto PD	15	4	9	28
	PED	21	4	9	34
	PMA	0	0	1	1
	Total	57	18	32	107

Fuente: CEI

Ningún grupo de países se destaca por ser más proclive a alcanzar este tipo de soluciones, ya sea en su papel como reclamante o como demandado. Esta propensión se puede apreciar mediante la relación entre la cantidad de casos con solución mutuamente convenida y la cantidad total de casos iniciados. En el período analizado, el indicador es similar para los tres grupos de países: como reclamantes, entre 19% (los PED) y 24% (el resto de PD); como demandados, entre 19% (los PED) y 22% (G2) (Cuadro 19). A nivel bilateral, las mayores proporciones fueron del

resto de los PD contra países del mismo grupo (31%) y contra los PED (29%), sacando el único caso presentado por un PMA que culminó en una solución de este tipo.

Cuadro 19

Porcentaje de casos bilaterales que llegaron a una solución mutuamente convenida sobre el total de casos bilaterales iniciados, 1995-2013

		Demandado			
		G2	Resto PD	PED	Total
Reclamante	G2	28%	20%	16%	21%
	Resto PD	20%	31%	29%	24%
	PED	20%	19%	17%	19%
	PMA	-	-	100%	100%
	Total	22%	21%	19%	21%

Fuente: CEI en base a Cuadro 2 y Cuadro 18

5. Consideraciones finales

La adopción de un sistema de solución de diferencias "con dientes" dentro del paquete normativo de la Ronda Uruguay disparó un intenso debate en la literatura especializada acerca de la conveniencia de esta innovación para los países en desarrollo. El presente trabajo buscó inscribirse en este debate, al aportar una serie de herramientas de análisis cuantitativo, basadas en la construcción de una base de datos en la que se registraron, de manera sistemática, los aspectos relevantes de todos los casos tramitados en el marco del ESD desde su creación.

Si bien no se trata de la primera iniciativa de estas características, la base elaborada por el CEI buscó realizar al menos dos contribuciones originales: en primer lugar, se actualizó la información relevada, para incluir todo el período de existencia del Sistema hasta fin de 2013; y, en segundo lugar, se incorporaron ciertos aspectos hasta ahora ignorados, de un gran interés analítico.

A lo largo del trabajo se buscó presentar un primer análisis de los datos de la base. A continuación se resumen los resultados más sobresalientes de dicho análisis.

En primer lugar, se observó que, si bien los Estados Unidos y la UE fueron los actores principales del Sistema, más recientemente los PED han incrementado su participación, no solo como demandados sino, en especial, en su papel de reclamantes, al llegar en los últimos años a superar la participación de los Estados Unidos y de la UE. Esto bien puede ser una muestra de la curva de aprendizaje en el uso del Sistema, que se refleja: i) en mejoras en las estructuras institucionales de los países para litigar; ii) en determinar con mayor eficacia los casos en los que conviene "judicializar" la diferencia; ii) en el mejor manejo de las cuestiones procesales; y iv) en comprender la importancia de contar con mayores recursos para aprovechar este mecanismo en su favor.

En segundo lugar, los datos obtenidos mostraron que las normas más invocadas en el marco del Sistema son las referidas a medidas de defensa comercial –medidas compensatorias de subsidios y las medidas antidumping–, seguidas por las relacionadas con las normas del Acuerdo sobre la Agricultura y del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio.

En tercer lugar, se observó que la mayor proporción de casos involucra a productos industriales. Esto parece

relacionarse con los Acuerdos invocados, ya que las medidas de defensa comercial suelen aplicarse con mayor frecuencia a productos industriales. Sin embargo, los productos del agro y la pesca prevalecen cuando se observan los productos a un mayor grado de detalle: los principales rubros fueron productos de la pesca, carne, hierro y acero, y frutas.

A nivel de países, hay una diferencia en este punto que merece ser destacada: los países en desarrollo iniciaron reclamos sobre productos del agro e industriales en partes iguales, mientras que las demandas que recibieron que involucran a productos industriales duplicaron a las referidas al agro y a la pesca. Por su lado, el G2 (Estados Unidos y la UE) presenta una foto distinta: en forma agregada, este grupo reclamó más por productos industriales, pero también fueron demandados más por este tipo de productos.

En cuarto lugar, en los resultados cuantitativos a nivel general se evidencia cierto sesgo en contra de los países en desarrollo, tanto cuando se analiza el resultado global de cada caso como cuando se observan las decisiones referidas a las reclamaciones. Esta afirmación encuentra sustento en las diferencias que se observan en los valores de las tasas de éxito y de pérdida del reclamante, ya sea en el Informe del Grupo Especial como en el del Órgano de Apelación. Debe tenerse en cuenta, sin embargo, que en esta “foto” no se muestran los países que no pudieron acceder al Sistema, sino solo los resultados de los que sí fueron parte, ya sea como reclamantes o como demandados. En consecuencia, el análisis presentado no captura las dificultades que pueden tener los países en desarrollo para acceder al Sistema.

Por último, otra conclusión de este trabajo es el importante papel que tienen las soluciones “extrajudiciales”, algo que es alentado en forma explícita en el texto legal que creó este Sistema. Primero, sobresale el hecho de que el 40% de los casos iniciados no llegó a la instancia de Grupo Especial. Segundo, las soluciones mutuamente convenidas –el tipo de solución extrajudicial más utilizada– fueron empleadas en el 21% de los casos bilaterales iniciados, y más de la mitad durante la etapa de Consultas. Tercero, la mayor proporción de estas soluciones se alcanzó cuando los Estados Unidos y la UE eran parte en el caso, ya sea como reclamante o demandado. Cuarto, en relación con la cantidad de casos bilaterales iniciados, ningún grupo de países ha mostrado ser más propenso a alcanzar una solución “extrajudicial”.

De esta forma, el análisis llevado a cabo en este artículo muestra el potencial del método cuantitativo para comprender el funcionamiento del Sistema, verificar las hipótesis sobre la participación de los distintos grupos de países, y analizar las propuestas de modificación del ESD que se vienen discutiendo en el marco de la Ronda Doha. Es intención del CEI continuar, en los sucesivos números de esta Revista, con el análisis de la base de datos que elaboró.

Anexo

Cuadro A1

Clasificación de los países

G2

Estados Unidos

Unión Europea (UE) y sus países miembros

Resto Países desarrollados

(Resto PD)

Australia

Japón

República de Corea

Canadá

Liechtenstein

Singapur

Hong Kong, RAE de China

México

Suiza

Islandia

Noruega

Turquía

Israel

Nueva Zelandia

Países en desarrollo (PED)

Albania

Fiji

Omán

Antigua y Barbuda

Filipinas

Panamá

Arabia Saudita

Gabón

Papua Nueva Guinea

Argentina

Georgia

Paquistán

Armenia

Ghana

Paraguay

Bahrein

Grenada

Perú

Barbados

Guatemala

Qatar

Belice

Guyana

República Dominicana

Bolivia

Honduras

Rusia

Botswana

India

San Vicente y las Granadinas

Brasil

Indonesia

Sri Lanka

Brunei

Jamaica

Sudáfrica

Camerún

Jordania

Suriname

Chile

Kenya

Swazilandia

China

Kirguistán

Tailandia

Colombia

Kuwait

Taiwán, Provincia de China

Congo

Macedonia

Tanzania

Costa de Marfil

Malasia

Trinidad y Tobago

Costa Rica

Marruecos

Túnez

Cuba

Mauricio

Ucrania

Dominica

Moldova

Uruguay

Ecuador

Mongolia

Venezuela

Egipto

Namibia

Vietnam

El Salvador

Nicaragua

Zimbabwe

Emiratos Árabes Unidos

Nigeria

Países menos adelantados (PMA)

Angola

Haití

Nepal

Bangladesh

Islas Salomón

Níger

Benin

Lesotho

Rep. Democrática del Congo

Burkina Faso

Madagascar

República Centroafricana

Burundi

Malawi

Rwanda

Camboya

Maldivas

Senegal

Djibouti

Malí

Sierra Leona

Gambia

Mauritania

Togo

Guinea

Mozambique

Uganda

Guinea Bissau

Myanmar

Zambia

Fuente: CEI

Cuadro A2

Productos involucrados en los casos con solicitud
de Grupo Especial, 1995-2013

	Total	RECLAMANTES			DEMANDADOS			
		G2	Resto PD	PED	G2	Resto PD	PED	
Total de casos bilaterales con producto identificado								
Casos bilaterales con al menos un producto identificado	251	92	68	91	131	45	75	
Grupos de productos*								
Agroalimentos y pesca	114	42	25	47	58	30	26	
Industriales	140	55	42	43	72	17	51	
Minerales	16	4	6	6	7	0	9	
10 capítulos más mencionados*								
1. Pescados	34	7	8	19	29	3	2	
2. Carne	32	13	11	8	21	7	4	
3. Hierro y acero	30	10	15	5	24	0	6	
4. Frutas	26	10	7	9	14	7	5	
5. Lácteos, huevos y miel	21	8	6	7	11	4	6	
6. Cereales	20	10	6	4	14	4	2	
7. Manufacturas de acero	20	5	8	7	17	1	2	
8. Bebidas	19	12	3	4	4	6	9	
9. Animales vivos	15	5	7	3	12	1	2	
10. Automóviles y sus partes	15	10	4	1	0	2	13	

* Como en algunos casos se menciona más de un producto, la suma de cada columna de esta sección es superior a la indicada en "Total de casos bilaterales con producto identificado".

Fuente: CEI

Cuadro A3

Cantidad de casos bilaterales con Informe adoptado, 1995-2013

		Demandado			
		G2	Resto PD	PED	Total
Reclamante	G2	26	26	28	80
	Resto PD	42	8	8	58
	PED	49	5	11	65
	PMA	0	0	0	0
	Total	117	39	47	203

Fuente: CEI

Cuadro A4

Casos bilaterales con decisión a favor del reclamante y los distintos PED, 1995-2013

a. cantidad							b. % sobre casos con Informe adoptado*						
		Demandado							Demandado				
		G2	Resto PD	PED Grandes	Resto PED	Total			G2	Resto PD	PED Grandes	Resto PED	Total
Reclamante	G2	19	23	23	4	69	Reclamante	G2	73%	88%	96%	100%	86%
	Resto PD	33	8	5	2	48		Resto PD	79%	100%	100%	67%	83%
	PED Grandes	32	4	1	1	38		PED Grandes	86%	100%	100%	100%	88%
	Resto PED	12	1	3	5	21		Resto PED	100%	100%	75%	100%	95%
	Total	96	36	32	12	176		Total	82%	92%	94%	92%	87%

* Calculado sobre los casos con Informe adoptado para cada par de reclamante y demandado.

Fuente: CEI

Cuadro A5

Cantidad de reclamaciones bilaterales según el tipo de decisión del Grupo Especial, 1995-2013*

a. a favor del reclamante

		Demandado			
		G2	Resto PD	PED	Total
Reclamante	G2	313	144	205	662
	Resto PD	598	57	60	715
	PED	394	40	137	571
	Total	1.305	241	402	1.948

b. a favor del demandado

		Demandado			
		G2	Resto PD	PED	Total
Reclamante	G2	151	57	97	305
	Resto PD	307	22	37	366
	PED	234	63	83	380
	Total	692	142	217	1.051

c. ni a favor del reclamante ni a favor del demandado**

		Demandado			
		G2	Resto PD	PED	Total
Reclamante	G2	61	39	44	144
	Resto PD	182	5	10	197
	PED	130	29	13	172
	Total	373	73	67	513

* Contabilizadas para los casos con Informe del Grupo Especial adoptado.

** Puede deberse a razones de economía procesal o a la consideración del tribunal de que no corresponde pronunciarse.

Fuente: CEI

Cuadro A6

Resultados de las reclamaciones bilaterales en el Grupo Especial y los distintos PED, 1995-2013

% sobre casos con Informe del Grupo Especial adoptado

a. a favor del reclamante							b. a favor del demandado						
		Demandado							Demandado				
		G2	Resto PD	PED Grandes	Resto PED	Total			G2	Resto PD	PED Grandes	Resto PED	Total
Reclamante	G2	60%	60%	59%	88%	60%	Reclamante	G2	29%	24%	29%	0%	27%
	Resto PD	55%	68%	71%	43%	56%		Resto PD	28%	26%	14%	54%	29%
	PED Grandes	50%	23%	65%	90%	49%		PED Grandes	33%	57%	29%	10%	35%
	Resto PED	69%	42%	74%	47%	56%		Resto PED	14%	34%	4%	53%	32%
	Total	55%	53%	62%	51%	55%		Total	29%	31%	24%	47%	30%

Fuente: CEI

Cuadro A7

Cantidad de reclamaciones bilaterales según el tipo de decisión del Órgano de Apelación, 1995-2013*

a. a favor del apelante

		Apelado			
		G2	Resto PD	PED	Total
Apelante	G2	52	54	54	160
	Resto PD	58	22		80
	PED	41	10	2	53
	Total	151	86	56	293

b. a favor del apelado

		Apelado			
		G2	Resto PD	PED	Total
Apelante	G2	121	144	168	433
	Resto PD	99	41	7	147
	PED	163	13	17	193
	Total	383	198	192	773

c. ni a favor del apelante ni a favor del apelado**

		Apelado			
		G2	Resto PD	PED	Total
Apelante	G2	40	24	24	88
	Resto PD	91	9	1	101
	PED	44	3	1	48
	Total	175	36	26	237

* Contabilizadas para los casos con Informe del Grupo Especial adoptado.

** Puede deberse a razones de economía procesal o a la consideración del tribunal de que no corresponde pronunciarse.

Fuente: CEI

Referencias

- Busch, Marc y Eric Reinhardt (2000). "Bargaining in the shadow of the law: early settlement in GATT/WTO disputes". *Fordham International Law Journal* 24 (1): 158-172.
- Cooter, Robert y Thomas Ulen (1998). *Derecho y economía*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Davey, William (2007). "Evaluating WTO dispute settlement: what results have been achieved through consultations and implementation of panel reports?". En *The WTO in the twenty-first century: dispute settlement, negotiations, and regionalism in Asia*, Yasuhei Taniguchi, Alan Yanovich y Jan Bohanes (editores), 98-140. Cambridge: OMC y Cambridge University Press.
- Díaz Pérez, Wendy (2011). "Entre el TLCAN y la OMC: la negociación de conflictos comerciales entre Estados Unidos y México." Tesis doctoral. Universidad Autónoma de Madrid. Facultad de Derecho.
- Hoekman, Bernard, Henrik Horn y Petros Mavroidis (2008). "Winners and losers in the panel stage of the WTO dispute settlement system". IFN Working Paper 769.
- Horn, Henrik y Petros Mavroidis (2006). "A survey of the literature on the WTO dispute settlement system". IFN Working Paper 684.
- Horn, Henrik y Petros Mavroidis (2008 a). "The WTO dispute settlement system 1995-2006: some descriptive statistics". IFN Working Paper 740.
- Horn, Henrik y Petros Mavroidis (2008 b). "The WTO dispute settlement data set 1995-2006. User's guide". http://siteresources.worldbank.org/INTRES/Resources/469232-1107449512766/DisputeSettlementData_Manual_03062008.pdf.
- Horn, Henrik, Louise Johannesson y Petros Mavroidis (2011). "The WTO dispute settlement system 1995-2010: some descriptive statistics". IFN Working Paper 891.
- Hudec, Robert E. (1993). *Enforcing international trade law: the evolution of the modern GATT legal system*. Salem, NH: Butterworth Legal Publishers. Citado en Hoekman et al. (2008).
- Hughes, Valerie (2004). "El sistema de solución de diferencias de la OMC: una experiencia exitosa". En *Solución de controversias comerciales inter-gubernamentales: enfoques multilaterales y regionales*, Julio Lacarte y Jaime Granados (editores), 61-86. Buenos Aires: BID – INTAL.
- Kim, Moonhawk (2008). "Costly procedures: divergent effects of legalization in the GATT/WTO Dispute Settlement Procedures". *International Studies Quarterly*, 52: 657-686.
- Lacarte, Julio y Fernando Piérola (2004). "Estudio comparativo de los mecanismos de solución de controversias del GATT y de la OMC: ¿qué se logró en la Ronda Uruguay?". En *Solución de controversias comerciales inter-gubernamentales: enfoques multilaterales y regionales*, Julio Lacarte y Jaime Granados (editores), 13-32. Buenos Aires: BID – INTAL.
- Nottage, Hunter y Jan Bohanes (2007). "Arbitration as an alternative to litigation in the WTO: observations in the light of the 2005 banana tariff arbitrations". En *The WTO in the twenty-first century: dispute settlement, negotiations, and regionalism in Asia*, Yasuhei Taniguchi, Alan Yanovich y Jan Bohanes (editores), 212-247. Cambridge: OMC y Cambridge University Press.
- OMC (2011). "Informe del Presidente, Embajador Ronald Saborío Soto". Órgano de Solución de Diferencias en Sesión Extraordinaria. TN/DS/25.
- Shaffer, Gregory (2003). "How to make the WTO Dispute Settlement System work for Developing Countries: some proactive Developing Country strategies". ICTSD Resource Paper N° 5.
- Uapadhyaya, Shyam (2013). "Country grouping in UNIDO statistics". Development policy, statistics and research branch - UNIDO. Working Paper 1/2013.
- WTO (World Trade Organization) (2004). *A handbook on the WTO dispute settlement system*. Cambridge: OMC y Cambridge University Press.