

El abecé de la solución de diferencias en la OMC

El aumento en las relaciones comerciales globales trae, sin duda, prosperidad y otros beneficios, pero también ocasiona conflictos domésticos y externos de diversas índoles. Es así que los países se ven en la necesidad de construir sinergias, reducir barreras comerciales y buscar constantemente nuevos mercados. Los conflictos se tornan más frecuentes y más complejos, pues afectan los aspectos mercantiles, el ambiente, la seguridad alimentaria y la tecnología; y también pueden agravar la situación de las economías más vulnerables. Por eso es imprescindible tener normas que ordenen claramente la dinámica del comercio y, sobre todo, mecanismos que garanticen el cumplimiento de lo pactado. Esa es justamente la función del Sistema de solución de diferencias de la OMC y de los otros mecanismos que normalmente se contemplan en los acuerdos comerciales bilaterales y regionales.

Para un sector como la agricultura y para una organización como el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), compuesta en su mayoría por países en desarrollo, es fundamental seguir de cerca el devenir del comercio agrícola internacional. De ahí la importancia de que el IICA participe como miembro observador del Comité de Agricultura y del Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC, para mantener informados a sus países miembros.

Esta nota, preparada por el Centro de Referencia de la OMC en el IICA del Programa de Agronegocios y Comercialización, busca compartir con los lectores algunos aspectos del Sistema de solución de diferencias de la OMC que pueden resultar particularmente interesantes para los países en desarrollo miembros del IICA.

A. Las diferencias comerciales

1. ¿Qué es una diferencia comercial?

Una diferencia comercial puede definirse como un conflicto entre dos o más partes en torno a los términos, la interpretación, la aplicación y el contexto de una relación comercial¹. Estas diferencias pueden presentarse entre empresas, entre empresas y Estados o entre Estados, y según las variables en cuestión pueden alcanzar gran complejidad.

Ahora bien, los métodos, instrumentos y procedimientos que se empleen para buscar una solución van a depender de los actores que intervienen en el conflicto: empresas privadas, Estados o empresas estatales.

Las empresas comerciales son la esencia del comercio o intercambio de bienes, pues lo practican a diario. Es, entonces, en el sector privado donde con más frecuencia surgen controversias mercantiles: por contratos de compraventa, por cuestiones de propiedad intelectual, con las autoridades aduaneras, etcétera.

Los Estados también participan en las transacciones comerciales, como compradores o como proveedores o como agentes del proceso de intercambio —promulgando leyes y reglamentos, negociando acuerdos comerciales internacionales de libre comercio, etc., por lo que tampoco escapan a estas diferencias.

¹ Galván, J. (2006). Solución de controversias y agricultura. *Mecanismos para estabilizar el acceso a los mercados internacionales*. San José, Costa Rica: IICA.

2. ¿Cómo solucionar las diferencias?

Para solucionar sus diferencias, las partes pueden recurrir a la negociación, la mediación, la conciliación y el arbitraje². También pueden acogerse a procedimientos alternativos, que varían de país a país y que se encuentran dispuestos en instrumentos jurídicos como la Convención de Nueva York, la Convención de Panamá y la Ley Modelo de la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI).

En tanto los sujetos principales de este documento son los Estados, se presentan a continuación algunos de los mecanismos a los que los gobiernos pueden acudir para solucionar sus diferencias comerciales³:

a. El Mecanismo de solución de diferencias de la OMC, cuya regulación se encuentra detallada en el “Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por el que se rige la solución de diferencias de la OMC” (ESD). Este es un mecanismo multilateral obligatorio para todos los miembros y es la sombrilla que cubre a los otros mecanismos de solución de controversias —como los acuerdos regionales— adoptados por los miembros de OMC. El Sistema de solución de diferencias de la OMC es el tema central de este documento.

b. Mecanismos regionales. Estos mecanismos normalmente se aplican para proteger el comercio intrarregional y acelerar procesos de integración. Al mismo tiempo, facilitan la reparación de daños que cualquier violación pudiera generar. El Sistema de Integración Centroamericana (SICA), la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y la Comunidad Andina (CAN) son ejemplo de esquemas de integración regional.

c. Mecanismos que se negocian en los tratados de libre comercio (TLC). Los TLC son acuerdos comerciales que suscriben los Estados para facilitar el flujo de bienes y servicios. Tratan en detalle los distintos aspectos del intercambio comercial, como la reducción o eliminación de aranceles y el intercambio de servicios, y pueden incorporar temas laborales, ambientales, etc. También incluyen mecanismos de solución de controversias que les permitan resolver sus desacuerdos de forma más directa, menos costosa y más rápida que lo que implicaría acudir al mecanismo multilateral de la OMC.

3. Las diferencias comerciales en la OMC

En la Organización Mundial de Comercio, una diferencia comercial se presenta cuando uno o varios de los miembros consideran que un tercero⁴ está adoptando una política o una medida comercial que transgrede las disposiciones aprobadas en la organización.

En otras palabras, se acude a la OMC cuando una medida comercial aplicada o promovida por un Estado (o por un agente privado en representación estatal⁵) es contraria a las normas de la OMC y daña, o amenaza con dañar, la economía de uno o de varios de sus miembros.

² Las partes acuerdan someter la solución de su conflicto ante un tribunal arbitral y acatar la decisión de este (laudo) como respuesta final (definitiva) y obligatoria. Centro de Comercio Internacional, 2005. *Arbitraje y solución alternativa de conflictos. Cómo solucionar las controversias mercantiles internacionales. El caso de Costa Rica*. San José, Costa Rica: IICA. p.140.

³ Galván, J. (2006). *Solución de controversias y agricultura. Mecanismos para estabilizar el acceso a los mercados internacionales*. San José, Costa Rica: IICA.

⁴ Se refiere a un tercero miembro de la OMC. Sea el gobierno o algunas entidades públicas o privadas.

⁵ Por ejemplo, un banco, una agencia comercial, entre otros.

Los miembros han convenido en que si esa diferencia no se puede resolver mediante el diálogo y la negociación bilateral, se acuda al mecanismo de solución de controversias de la Organización. El sistema actual de solución de diferencias se deriva del GATT de 1947⁶.

a. ¿Quiénes participan en la resolución de controversias en la OMC?

Solo los gobiernos centrales. Para efectos del Derecho Internacional Público, el Estado o el Gobierno Central (territorio aduanero, en términos de OMC) representa a todos sus ciudadanos ante la comunidad internacional y representa, también, sus intereses comerciales ante la OMC, por intermedio de los ministros de comercio, los ministros de relaciones exteriores y las embajadas o misiones comerciales.

b. ¿De qué tratan las disputas?

Una discrepancia comercial⁷ puede ser el resultado de una medida general o específica que afecta uno o varios sectores de la economía de uno o varios países, o la producción o intercambio de un producto o servicio. Los países pueden alegar que una medida comercial está afectando una combinación de elementos; de ahí que pueden invocar el incumplimiento de uno o varios acuerdos de la OMC. Por ejemplo, Guatemala solicitó la celebración de consultas con el Perú con respecto a la imposición por parte del Perú de un “derecho adicional” que afecta la importación de ciertos productos agrícolas, como el arroz, el azúcar, el maíz, la leche y algunos productos lácteos. Guatemala alega que la medida es incompatible con una serie de disposiciones acordadas en la OMC⁸.

B. Ventajas del sistema de solución de diferencias de la OMC

1. Ventajas para los miembros de la OMC

Cuando un Estado accede a formar parte de una entidad supranacional, por ejemplo, de la Organización de Naciones Unidas (ONU) o de la Organización Mundial de Comercio (OMC), le está otorgando a dicha organización una parte de su soberanía y está depositando en ella su confianza para que actúe en su nombre en áreas en las que tiene poca influencia o poco margen de negociación. Lo mismo puede decirse del Sistema de solución de controversias de la OMC.

En efecto, este sistema le otorga al sistema multilateral de comercio y a los miembros de la OMC ventajas como⁹:

a. Seguridad y previsibilidad

La OMC entiende el comercio internacional como el flujo de bienes y servicios entre países miembros. Ahora bien, este intercambio se encuentra básicamente en manos de agentes económicos privados; por lo que la seguridad y la previsibilidad en las leyes, las normas y los reglamentos que regulan su actividad son absolutamente imprescindibles.

Los Estados deben responder ante la OMC por los reglamentos, normas, leyes y otras medidas que tomen o suscriban para regular el comercio doméstico e internacional. Al ingresar a la OMC, los países automáticamente aceptan que todas las normas de la OMC son de **acatamiento obligatorio**, incluidas las que rigen el mecanismo de solución de controversias.

⁶ Término oficial para referirse al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio original (anterior al de 1994), antes de la creación de la OMC.

⁷ Para ver ejemplos de disputas, consultar el enlace: http://wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_s.htm

⁸ Ver detalles sobre el caso en: http://wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds457_s.htm

⁹ OMC, 2014. *Módulo de formación sobre el Sistema de solución de diferencias*. Disponible en: http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/disp_settlement_cbt_s/signin_s.htm

Una de las muchas razones por la que el número de miembros de la Organización ha ido en aumento —se cuenta con 159 miembros y hay una próxima adhesión para el 2014— es justamente esta garantía de cumplimiento de normas. El Órgano de Solución de Diferencias (OSD) es el ente encargado de aplicar el ESD y de supervisar el procedimiento de solución de diferencias.

Entre los objetivos primordiales del Sistema de solución de diferencias de la OMC están:

i. Promueve la búsqueda de soluciones de mutuo acuerdo. El objetivo primordial del mecanismo de solución de diferencias es resolver las diferencias, preferiblemente de mutuo acuerdo, y de conformidad con los acuerdos de la organización.

ii. De no llegarse a una solución mutuamente convenida, ofrece una vía jurisdiccional, por intermedio de los grupos especiales y el Órgano de Apelación. Aún así, siempre se alienta a los países a llegar a un arreglo bilateral por medio del diálogo y la negociación.

Además, el sistema permite:

- Aplicar el derecho al reclamo y a la defensa.
- Defender los derechos y hacer cumplir las obligaciones de los miembros de la OMC.
- Examinar los elementos sustanciales de los reclamos, en apego a normas, procedimientos, etapas detalladas y plazos concretos.
- Que la controversia se resuelva a la mayor brevedad posible (aplicar los procedimientos y normas en los plazos definidos por el acuerdo en el ESD).
- Que se emita una resolución imparcial (las partes en controversia no pueden formar parte de los grupos especiales o del Órgano de Apelación) y que esta se aplique con prontitud.
- Que el demandado retire las medidas que son incompatibles con las normas de la OMC (la OMC **no** ofrece retribución en especie por los daños causados).
- Aplicar sanciones comerciales (compensaciones y contramedidas) al miembro incumplidor de una resolución.
- Que se apelen los informes de los grupos especiales. El sistema de solución de diferencias cuenta con un Órgano de Apelación al que pueden recurrir los miembros que se encuentran disconformes con una resolución.
- Vigilar formalmente la aplicación de una resolución, una vez que se ha adoptado el informe de los grupos especiales.

b. Reclamos sobre subsidios y ayudas internas

Los miembros de OMC acordaron eliminar los subsidios y ayudas los productos **no** agropecuarios. Sin embargo, las subvenciones sí se pueden aplicar a los productos agrícolas¹⁰ bajo ciertas condiciones y límites. A diferencia de los acuerdos comerciales bilaterales y regionales, en la OMC los países negocian compromisos para reducir las subvenciones a la agricultura. El Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias y el Acuerdo sobre Agricultura norman este tema. De esta manera los países pueden recurrir al Sistema de solución de diferencias, en caso de observarse contravenciones en la materia por parte de uno o más miembros de la OMC.

¹⁰ En este contexto, los productos agrícolas contemplan los capítulos 01-21 del Sistema Armonizado. Incluyen los productos agropecuarios primarios y procesados. Excluyen los productos del mar.

c. El consenso negativo: sin derecho al veto

Actualmente, una decisión del sistema de solución de diferencias se considera adoptada salvo que haya consenso en contra de tal decisión. Este proceso especial de adopción de decisiones suele llamarse “consenso negativo”. Es decir, si el demandado o cualquier miembro desea impedir la adopción de un determinado informe, tendrá que convencer a todos los demás miembros de la OMC (incluida la parte contraria) para que se sumen a su objeción. Este hecho no se ha registrado nunca en la OMC, por lo que las resoluciones se adoptan prácticamente de forma automática.

d. Coherencia y credibilidad del sistema de solución de diferencias

Sumados a la obligatoriedad de cumplimiento de las normas, dos elementos contribuyen a darle mayor coherencia y previsibilidad al sistema de solución de diferencias:

Jurisdicción exclusiva: En los sistemas de solución de diferencias del GATT de 1947 y de los Códigos de la Ronda de Tokio (1973)¹¹, rara vez se adoptaba alguna resolución, pues se permitía a los reclamantes elegir el acuerdo y el mecanismo de solución de diferencias que más convenía a sus intereses o plantear varias controversias sobre un mismo asunto acogiéndose a acuerdos diferentes. En consecuencia, se originaban resoluciones opuestas o distintas para un mismo conflicto, lo que afectaba la credibilidad y efectividad del sistema.

Por el contrario, el sistema de solución de controversias de la OMC dispone de un solo mecanismo para la solución de controversias¹². Además, la aplicación de las resoluciones emitidas por los grupos especiales o por el Órgano de Apelación se somete a vigilancia, lo que fortalece el sistema y le otorga credibilidad y confianza.

Prohibición de adoptar medidas unilaterales: Los países miembros de la OMC depositan parte de su soberanía en la Organización y acuerdan acudir a su sistema de solución de diferencias para resolver cualquier conflicto comercial. Con esto se busca evitar que los países tomen medidas unilaterales como represalia y que esto pueda conducir a un conflicto mayor, que termine afectando a la población (por lo general, desmedidas o desproporcionales) que podrían desembocar en conflictos políticos y económicos difíciles para la población de los países en disputa y a la comunidad internacional.

2. Importancia del sistema de solución de conflictos de la OMC para los países en desarrollo

El Sistema de solución de diferencias de la OMC presenta múltiples ventajas para sus miembros; pero al mismo tiempo ha sido objeto de varias críticas, en particular en relación con las apelaciones, algunos conceptos e interpretaciones y la jurisprudencia que se ha generado desde su implementación¹³.

¹¹ Un código es un conjunto de normas legales que regulan una materia determinada. Define las contravenciones, penas y responsabilidades específicas para ella y las aplica solo para las partes signatarias. En el caso de los códigos de la Ronda de Tokio, se determinó un texto jurídico para cada una de las materias negociadas (i.e. Código Antidumping, Código de Aeronaves Civiles, Código de Solución de Diferencias, Código de Trato Diferenciado y más Favorable; etc) y aplicaban a diferentes grupos de países. En la OMC, todos los acuerdos (excepto dos) son de carácter multilateral; es decir, se aplican a todos los miembros por igual. Más información sobre los textos de Tokio en: http://www.wto.org/spanish/docs/s/legal/s/prewto_legal_s.htm

¹² Por ejemplo, si surge una diferencia sobre un acuerdo comercial regional (entre dos o más países) las partes solo pueden acudir al mecanismo específico del acuerdo o al mecanismo de solución de controversias de la OMC.

¹³ González, A. (2006). *La solución de controversias en los acuerdos regionales de América Latina con países desarrollados*. p. 19-23. Santiago, Chile: CEPAL.

a. Las normas tienen la palabra

“No siempre gana el más fuerte”.

En la OMC, cada país determina su propia condición de desarrollo. No obstante, esta condición es irrelevante cuando de apegarse a las normas se trata: todas son de cumplimiento obligatorio.

La teoría señala que, en ausencia de un sistema obligatorio de resolución de disputas, el “más fuerte” (o el “más rico”) lleva las de ganar, porque tendría más medios o más influencia para defender sus intereses o imponer sus condiciones. No obstante, el sistema de solución de diferencias de la OMC trata a todos los países por igual: las decisiones se toman según las normas y no según el tamaño económico. Baste mencionar que en más de una ocasión los países en desarrollo se han enfrentado a las grandes economías y han logrado salir adelante con su petición de que se retiraran medidas comerciales que afectaban sus intereses¹⁴.

b. El trato especial y diferenciado: un apoyo a las economías pequeñas

En la última década, los países miembros catalogados como países en desarrollo han aumentado su participación en el sistema de solución de diferencias, ya sea como reclamantes, como demandados o como terceros. Para una organización en la que dos terceras partes de sus miembros son países en desarrollo o países menos adelantados, esta situación es reveladora.

Estos países, sin embargo, enfrentan varios obstáculos a la hora de aprovechar las ventajas del sistema¹⁵. Por ejemplo, la resolución de una controversia puede tomarle a un funcionario cerca de dos años, lo que significa que el país afectado no podrá exportar durante ese tiempo y deberá esperar hasta que la medida en disputa se levante (entre dos y cinco años). Los perjuicios económicos pueden ser cuantiosos.

Consciente de esta situación, la OMC confiere derechos especiales a los países miembros en desarrollo y menos adelantados.

b.1. El trato especial y diferenciado:

Todas las disposiciones sobre trato especial y diferenciado son parte integral de los acuerdos de la OMC¹⁶. En efecto, el ESD reconoce la situación especial de los países en desarrollo y de los países menos adelantados miembros poniendo a su disposición procedimientos adicionales o privilegiados, asistencia jurídica, o bien, otorgando prórrogas a los plazos ordinarios¹⁷.

¹⁴ OMC, 2014. Tres de los casos en América Latina y el Caribe ilustran este argumento: a) *Diferencia DS2*. Demandado: Estados Unidos. Reclamante: República Bolivariana de Venezuela. Asunto: Pautas para la gasolina reformulada y convencional. Detalles en: http://wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds2_s.htm; b) *Diferencia DS24*. Demandado: Estados Unidos. Reclamante: Costa Rica. Asunto: Restricciones aplicadas a las importaciones de ropa interior de algodón y fibras sintéticas o artificiales. http://wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds24_s.htm; c) *Diferencia DS27*. Demandado: Comunidades Europeas. Reclamantes: Ecuador; Guatemala; Honduras; México; Estados Unidos. Asunto: Régimen de la importación, venta y distribución de bananos. Detalles en: http://wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds27_s.htm

¹⁵ Las mayores dificultades para los países en desarrollo y los países menos adelantados en el proceso de solución de controversias estriban en la poca disponibilidad de personal (en relación con la cantidad y la complejidad de las tareas de la OMC), la inversión en tiempo y dinero, y los perjuicios económicos derivados de la medida comercial impuesta por el otro miembro.

¹⁶ “Trato especial y diferenciado” es un término técnico que se utiliza en el Acuerdo sobre la OMC para designar las normas que toman en cuenta la situación de los países en desarrollo y los menos adelantados y que solo se aplican a los miembros que califican como tales.

¹⁷ OMC, 2014. Módulo de formación sobre el Sistema de solución de diferencias. Disponible en: http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/disp_settlement_cbt_s/signin_s.htm

b.2. Asistencia técnica

Además de poner a disposición de los países en desarrollo y de los países menos adelantados los buenos oficios del Director General, el ESD establece normas específicas para que la Secretaría de la OMC preste a estos países, cuando así lo soliciten, asistencia técnica y asesoramiento jurídico adicionales. De esta forma, se garantiza la imparcialidad de la Secretaría.

La Secretaría también organiza cursos especiales sobre procedimientos y prácticas de solución de diferencias para que los países Miembros actualicen sus conocimientos al respecto.

C. Participación de los países miembros del IICA en el sistema de solución de diferencias de la OMC

Todos los países miembros del IICA, excepto Bahamas, son miembros de la OMC. De ahí la importancia de que el IICA participe como miembro observador del Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (desde 2002) y del Comité de Agricultura de la OMC (desde 2010).

Canadá y Estados Unidos participan en calidad de países desarrollados; Haití como país menos adelantado y los demás países (31 países en total) como países en desarrollo. Dada esta configuración, y dado el peso que el comercio agrícola tiene en estas economías, por importaciones o por exportaciones (o por ambas), todos los países miembros del IICA deberían estar al tanto del funcionamiento de la OMC y, en particular, de las disposiciones que aplican a los países en desarrollo y a los menos adelantados.

De enero de 1995 a diciembre del 2013, los países de América Latina y el Caribe acudieron al sistema de solución de controversias de la OMC en 35 ocasiones como reclamantes y en 20 ocasiones como demandados, a dirimir cuestiones agrícolas. Además, han acudido como terceros en 485 ocasiones, en las que no necesariamente se dirimían cuestiones agrícolas. La Región Caribe ha participado mayormente en calidad de tercero, excepto Trinidad y Tobago, que ha acudido en dos ocasiones como demandado.

De enero de 1995 a mayo de 2014, Estados Unidos y Canadá fueron los países del hemisferio que presentaron más casos de diferencias comerciales, agrícolas y no agrícolas. Esta situación se explica por el volumen de bienes y servicios que transan estos países, las conexiones y socios comerciales que tienen, y la diversidad y cantidad de sectores en que participan. Canadá ha acudido al sistema de solución de diferencias en 33 ocasiones como reclamante, en 17 como demandado y en 95 como tercero; Estados Unidos ha acudido en 107 casos como reclamante, en 121 como demandado y en 104 como tercero.

En el próximo boletín se examinará el estatus de algunos casos relacionados con la agricultura que se disputan actualmente en el sistema de solución de diferencias de la OMC. Podremos apreciar el desempeño de los países miembros del IICA en este tipo de conflictos y conocer más sobre los productos más sensibles de la región.

Conclusiones

El contexto de globalización que caracteriza la economía mundial de nuestros días obliga a los países a ordenar sus relaciones comerciales, tanto a nivel doméstico como internacional; por eso llegan a acuerdos comerciales bilaterales, regionales o multilaterales (como el de la OMC), para pactar normas que les ofrezcan protección, seguridad, previsibilidad y transparencia. Y el mecanismo que garantiza el cumplimiento de lo pactado en el seno de la Organización, es el sistema de solución de diferencias de la OMC.

El sistema de solución de diferencias les ofrece numerosas ventajas a sus miembros: es un sistema que busca la imparcialidad y la solución pronta al conflicto, que trata a sus miembros con equidad y coherencia, y, quizás lo más relevante, es que toma en consideración la situación de desarrollo y permite a los miembros cuestionar la ayuda interna y las subvenciones a la agricultura, algo que no es posible ni en los mecanismos regionales ni en los mecanismos bilaterales.

Ciertamente son muchos los beneficios que se derivan del sistema, pero también hay tareas pendientes en lo que atañe a las medidas de retribución de daños, la suspensión de las obligaciones, las asimetrías entre países, y otras más.

El trato especial y diferenciado que se reciben los países en desarrollo y los países menos adelantados miembros de la OMC no resuelve sus problemas, pero sí representa un apoyo importante en el marco de sus interacciones comerciales. Este escenario es mucho más favorable que la ausencia de toda normativa, especialmente cuando están en juego los sectores más delicados de la economía, como la agricultura.

De los países miembros del IICA, Estados Unidos y Canadá son los que más han acudido al Sistema de solución de controversias de la OMC. Le siguen los países latinoamericanos y los países caribeños, pero con una participación significativamente menor, lo que demuestra que las economías pequeñas aún enfrentan retos económicos, políticos y técnicos que impiden una participación más dinámica en el sistema y restringen los beneficios que podrían obtener.

En medio de un entorno internacional en cambio constante, donde los foros internacionales de comercio y los acuerdos comerciales son esenciales para mantener el orden y la apertura de las relaciones comerciales, la cooperación técnica que presta el IICA a sus países miembros respecto de su participación en la OMC, sobre todo en los temas que afectan la agricultura y las medidas sanitarias y fitosanitarias, resulta insustituible para ambas organizaciones.

Por eso es importante que el IICA continúe participando como miembro observador del Comité de Agricultura y del Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC. Por eso es importante, también, fortalecer la alianza entre ambas organizaciones y que logren complementar sus capacidades técnicas, para que los países miembros puedan aprovechar mejor los beneficios del sistema de la OMC y el apoyo técnico que puede brindar el IICA.

Si usted desea obtener más información, puede contactar a Adriana Campos Azofeifa, especialista en Políticas y Negociaciones Comerciales del IICA y Coordinadora del Centro de Referencia de la OMC en el IICA, escribiendo a la dirección electrónica adriana.campos@iica.int o llamando al teléfono (506) 2216-0170. También puede contactar a Nadia Monge Hernández, asistente técnica del Centro de Referencia de la OMC en el IICA, escribiendo a la dirección electrónica centroreferencia.omc@iica.int o llamando al teléfono (506) 2216-0358.