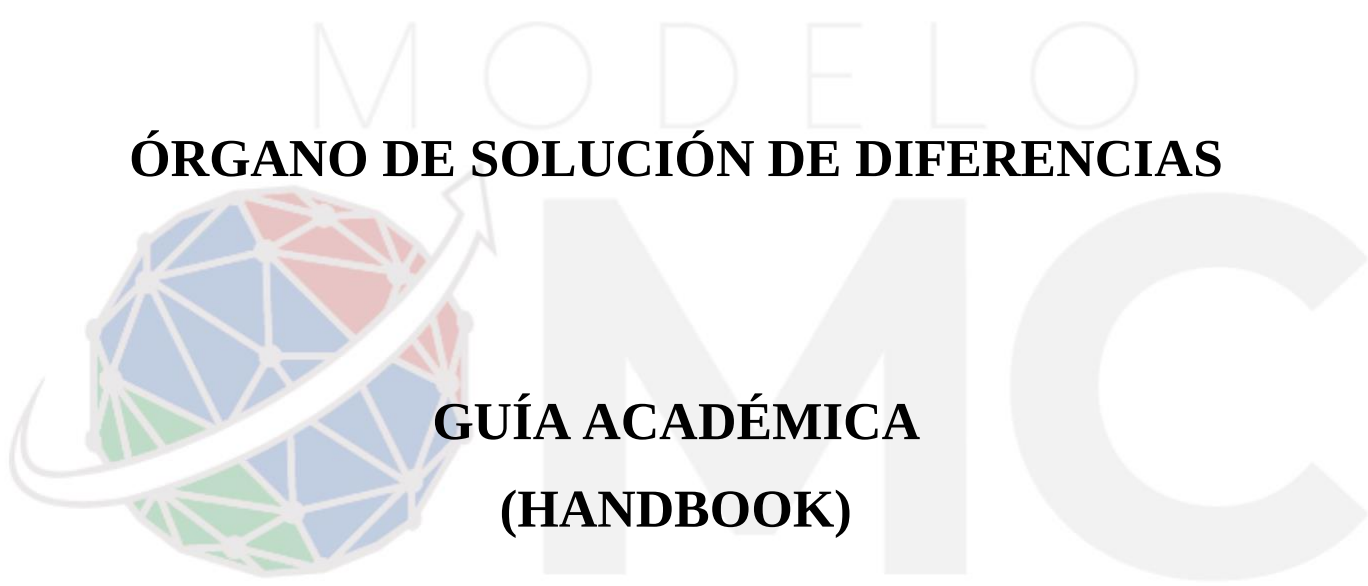




MODELO OMC ECUADOR 2024

ÓRGANO DE SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS



GUÍA ACADÉMICA (HANDBOOK)

UNIVERSIDAD ANDINA SIMÓN BOLÍVAR, SEDE ECUADOR

“CASO DS27: COMUNIDADES EUROPEAS — RÉGIMEN DE LA IMPORTACIÓN, VENTA Y DISTRIBUCIÓN DE BANANOS” (ECUADOR – UNIÓN EUROPEA)

Índice de Contenido

Carta de Presentación de la Mesa Directiva	3
Introducción	4
Desarrollo del caso	5
1. Primer eje temático “Comercio de mercancías”	5
a. Sobre las “Cuestiones arancelarias”	5
i. Principales argumentos de Ecuador:	5
ii. Principales argumentos de la Unión Europea:	5
b. Sobre las “Cuestiones de asignación”	6
i. Principales argumentos de Ecuador:	6
ii. Principales argumentos de la Unión Europea:	6
c. Sobre las “Cuestiones relativas al régimen de licencias de importación”	7
i. Principales argumentos de Ecuador:	7
ii. Principales argumentos de la Unión Europea:	8
d. Preguntas guía sobre el primer eje temático	9
2. Segundo eje temático “Comercio de servicios”	10
a. Principales argumentos de Ecuador:	10
b. Principales argumentos de la Unión Europea:	11
c. Preguntas guía sobre el segundo eje temático	12
d. Análisis adicional	12
Impacto del Caso DS27	13
Funcionamiento del comité	14
Recomendaciones para la investigación	15
Referencias bibliográficas	16



Carta de Presentación de la Mesa Directiva

Estimadas delegaciones:



Reciban la más cordial bienvenida al Modelo OMC Ecuador 2024, organizado por la Universidad Andina Simón Bolívar sede Ecuador, a través de la Cátedra OMC Ecuador. Es un gusto poder presentarnos ante ustedes como Presidentes del Órgano de Solución de Diferencias en el desarrollo de esta edición. Como parte de nuestro rol, pretendemos ser una guía durante su proceso de aprendizaje. De igual forma, expresamos nuestro entusiasmo por ser parte de este comité que promete una enriquecedora experiencia académica. El Órgano de Solución de Diferencias será el espacio en donde pondrán a prueba su preparación y reforzarán sus conocimientos en materia de Derecho Internacional y Comercio. Los invitamos a aprovechar estos espacios e ir descubriendo sus capacidades e intereses en este ámbito.

En este espacio de aprendizaje, somos testigos de las nuevas generaciones de ‘Munnners’ que siguen sumándose a la participación en estos modelos de simulación académica. Por tal motivo, como parte de este órgano, tenemos la responsabilidad de mantener un alto nivel en su preparación y en la práctica de sus conocimientos académicos, así como de complementar su experiencia y conocimientos. De nuestra parte, estamos comprometidos en mantener altos estándares y fomentar en ustedes el pensamiento crítico y sensibilización ante problemas internacionales cuyo impacto repercute en nuestra forma de vida.

Además, este modelo no es solo una simulación académica, sino una ventana hacia la participación en las operaciones globales que influyen sobre nuestras economías y nuestras sociedades. Es un lugar para que los futuros líderes se familiaricen con los desafíos de mantener un orden económico internacional abierto y equitativo, y participen de las complejidades del sistema que trata de encontrar un equilibrio entre los objetivos de los diferentes actores en el escenario global. Esperamos que esta experiencia los ayude a estar comprometidos con los valores de la Organización Mundial del Comercio y los inspire a continuar con sus estudios sobre el comercio, el derecho y las relaciones internacionales.

Nuestro sincero aprecio,

Haddy Andrango

Gabriel Pullas

Presidentes del Órgano de Solución de Diferencias

Introducción

La industria bananera tiene un peso histórico importante para Ecuador, que es el mayor exportador mundial de banano. En 2023, Ecuador exportaba alrededor del 30% del banano consumido en el mundo, lo que subraya la importancia de este sector para su economía. Sin embargo, uno de los puntos de fricción más relevantes con la Unión Europea (UE) ha sido el sistema de preferencias comerciales de la UE para los países ACP (África, Caribe y Pacífico), que ofrecía aranceles reducidos para el banano proveniente de estos países.

Este sistema establecido en el marco de acuerdos como el Convenio de Lomé y más tarde el Acuerdo de Cotonú, ofrecía un acceso preferencial y aranceles reducidos para los productos, incluido el banano, provenientes de los países ACP. La justificación de la UE era que estas economías, muchas de ellas excolonias europeas, dependían de sus exportaciones agrícolas y necesitaban un trato preferencial para promover su desarrollo económico. Sin embargo, esta política generó controversia, especialmente con países no ACP como Ecuador, que consideraban que estas preferencias arancelarias eran una discriminación injusta. Ecuador, como el mayor exportador de banano, enfrentaba barreras arancelarias más altas para acceder al mercado europeo, mientras que competidores en los países ACP se beneficiaban de tarifas reducidas o inexistentes.

La importancia del banano para Ecuador justificaba su férrea defensa de sus intereses comerciales en la OMC. El país argumentaba que el sistema de preferencias de la UE violaba las reglas del comercio multilateral al otorgar un trato más favorable a ciertos países sin una justificación clara, lo que ponía en desventaja a países como Ecuador, cuyas economías también dependían del banano. Esto dio lugar al prolongado conflicto comercial conocido como el "caso del banano" (DS27), donde Ecuador, junto con otros países latinoamericanos, desafió el régimen de la UE ante la OMC, destacando la magnitud del impacto económico para su sector bananero.

El Órgano de Solución de Diferencias de la OMC es probablemente uno de los elementos más esenciales del corpus normativo que garantiza la operatividad de un sistema de comercio internacional justo y equitativo. Su propósito fundamental es proporcionar un mecanismo eficaz y vinculante para la resolución de disputas entre los miembros de la OMC, con el fin de asegurar la coherencia y previsibilidad de la aplicación de las normas del comercio internacional. Se ha convertido en una instancia valiosa para asegurar la estabilidad y evitar que las diferencias comerciales entre los miembros de la OMC degeneren en conflictos políticos más amplios.

Pero más allá de eso, el OSD ha servido como un mecanismo que impulsa la solvente continuación y desarrollo de las normas fundamentales en las que se basa el comercio internacional, permitiendo a los países, independientemente de su tamaño y fuerza económica, proteger sus derechos e intereses en un foro, con legitimación legal y respeto.

Desarrollo del caso

A continuación, se presentan los argumentos más relevantes del caso de manera organizada y profunda, de acuerdo a los siguientes ejes temáticos establecidos para el funcionamiento del Órgano de Solución de Diferencias dentro del Modelo OMC Ecuador 2024:



1. Primer eje temático “Comercio de mercancías”

a. Sobre las “Cuestiones arancelarias”

i. Principales argumentos de Ecuador:

Discriminación arancelaria: Ecuador argumentó que la Unión Europea había establecido un sistema de aranceles preferenciales para los bananos provenientes de los Países ACP (África, Caribe y Pacífico), lo que constituía una discriminación arancelaria en contra de los productores ecuatorianos y violaba el principio de nación más favorecida (NMF) del GATT.

El principio de Nación Más Favorecida (NMF), consagrado en el Artículo I del GATT, prohíbe que un miembro otorgue un trato comercial más favorable a otro país sin extenderlo al resto de los miembros de la OMC. En este caso, Ecuador argumentaba que las preferencias otorgadas a los países ACP violaban este principio. Asimismo, el Artículo III del GATT establece el Trato Nacional, que asegura que los productos importados no sean tratados de manera menos favorable que los productos nacionales, un punto también invocado por Ecuador en su disputa.

Cuotas arancelarias: Ecuador denunció que las cuotas arancelarias impuestas por la UE limitaban sus exportaciones de banano, reduciendo su participación en el mercado europeo.

Efectos adversos sobre la economía ecuatoriana: Ecuador sostuvo que las políticas arancelarias de la UE habían causado graves daños a su economía, en particular al sector bananero, que era uno de los pilares de su economía.

ii. Principales argumentos de la Unión Europea:

Justificación de las preferencias arancelarias: La UE argumentó que las preferencias arancelarias otorgadas a los países ACP se justificaban por razones históricas, geográficas y de desarrollo, y que estaban amparadas por acuerdos comerciales especiales.

Flexibilidad en la aplicación de los acuerdos comerciales: La UE sostuvo que tenía la flexibilidad necesaria para aplicar sus acuerdos comerciales de manera que se ajustara a sus intereses nacionales.

Medidas compensatorias: La UE propuso una serie de medidas compensatorias para Ecuador, como un mayor acceso a otros mercados europeos, con el fin de mitigar los efectos negativos de las políticas arancelarias.

b. Sobre las “Cuestiones de asignación”

Las cuestiones de asignación en el caso DS27 se refieren a la manera en que la Unión Europea distribuía las licencias de importación de bananos entre los diferentes países proveedores, incluyendo a Ecuador. Este mecanismo de asignación era un elemento fundamental del régimen de importación de bananos de la UE y fue objeto de fuertes críticas por parte de Ecuador. El caso DS27 evidenció la complejidad de las negociaciones comerciales y la importancia de las normas.

i. Principales argumentos de Ecuador:

Discriminación arbitraria: Ecuador argumentó que el sistema de asignación de licencias era arbitrario y discriminatorio, ya que favorecía a ciertos países proveedores en detrimento de otros, como Ecuador.

Falta de transparencia: Ecuador señaló que el proceso de asignación de licencias carecía de transparencia, lo que dificultaba el acceso de los productores ecuatorianos al mercado europeo.

Violación del principio de trato nacional: Ecuador sostuvo que el sistema de asignación violaba el principio de trato nacional, ya que los productores ecuatorianos no recibían un trato igual al de los productores de la UE.

ii. Principales argumentos de la Unión Europea:

Flexibilidad administrativa: la UE argumentó que el sistema de asignación de licencias le proporcionaba la flexibilidad necesaria para gestionar las importaciones de banano y garantizar el suministro estable al mercado europeo.

Consideraciones políticas: la UE justificó el sistema de asignación alegando que debía tener en cuenta consideraciones políticas y de desarrollo, como las relaciones históricas con los países ACP.

Cumplimiento de las normas de la OMC: la UE sostuvo que el sistema de asignación era compatible con las normas de la OMC, en particular con el Acuerdo sobre Agricultura.

En resumen, el sistema de licencias de importación de la UE limitaba la cantidad de bananos que Ecuador podía exportar, impactando su economía y violando el principio de NMF. Ecuador señalaba que el acceso preferencial otorgado a los países ACP creaba una desventaja competitiva injusta. La UE, sin embargo, justificaba este sistema como necesario para proteger su mercado interno y fomentar el desarrollo en los países ACP.

c. Sobre las “Cuestiones relativas al régimen de licencias de importación”

En el contexto del Caso DS27, las licencias de importación eran permisos otorgados por la Unión Europea (UE) a los importadores de bananos. Estos permisos limitaban la cantidad de bananos que podían entrar al mercado europeo y estaban sujetos a diversas condiciones y restricciones. Las licencias de importación eran el centro de la disputa entre Ecuador y la UE.

i. Principales argumentos de Ecuador:

Complejidad y discriminación en el sistema de licencias: las partes reclamantes (incluido Ecuador) argumentaron que el sistema de la UE para la tramitación de licencias de importación de bananos era excesivamente complicado y desfavorable para las importaciones desde América Latina. En contraste, el sistema favorecía a los bananos de los países ACP mediante un proceso más simple, lo que afectaba la competencia de manera injusta.

Discriminación en los operadores de la categoría B: un 30% del contingente de importación se asignaba a empresas conocidas como "operadores de la categoría B" con base en ventas anteriores de bananos ACP. Esto discriminaba a los exportadores latinoamericanos y violaba los principios de no discriminación del GATT y del Acuerdo sobre Medidas de Inversiones

Relacionadas con el Comercio (MIC).

Distribución injusta de licencias: se alegó que el sistema distribuía el 43% de las licencias a empresas sin experiencia previa en importación, lo que elevaba los costos de transacción para los importadores latinoamericanos, obligándolos a asociarse con otros actores o invertir en infraestructura para no perder derechos de importación en el futuro.

Violación del Acuerdo sobre la Agricultura: Ecuador afirmó que el sistema de licencias de la CE violaba el Artículo 4.2 del Acuerdo sobre la Agricultura al permitir la concesión discrecional de licencias de importación, lo cual no estaba autorizado por dicho acuerdo.

ii. Principales argumentos de la Unión Europea:

Justificación del sistema de licencias: las Comunidades Europeas (CE) defendieron que su sistema de licencias no era discriminatorio ni injusto. Argumentaron que el sistema de tramitación de licencias de importación para los bananos ACP estaba justificado por la necesidad de cumplir con compromisos históricos con estos países, los cuales mantenían relaciones preferenciales con Europa debido a acuerdos de cooperación y desarrollo.

El papel de los operadores de la categoría B: justificaron la asignación del 30% del contingente arancelario a los operadores de la categoría B con base en su experiencia en el comercio de bananos ACP. Las CE señalaron que esto no era discriminatorio, sino una manera de garantizar un comercio eficiente y ordenado dentro de los compromisos multilaterales y preferenciales.

Distribución de licencias y neutralidad del sistema: las CE argumentaron que la distribución del 43% de las licencias a empresas sin historial de importación de bananos tenía el propósito de promover una competencia más amplia y evitar la concentración excesiva del mercado en pocas empresas. A su juicio, esto ayudaba a mantener la diversidad del mercado y no afectaba a las importaciones de América Latina de forma discriminatoria.

Compatibilidad con el GATT y otros acuerdos: las CE afirmaron que su sistema era compatible con las normas del GATT, incluidas las disposiciones sobre licencias de importación y las medidas de inversión relacionadas con el comercio. Según las CE, las reglas sobre licencias y la doble ronda de asignación no distorsionaban el comercio ni discriminaban contra los países

exportadores de América Latina.

Acuerdo sobre la Agricultura: respecto a la alegación de que el sistema violaba el párrafo 2 del artículo 4 del Acuerdo sobre la Agricultura, las CE argumentaron que su régimen no concedía licencias discrecionales y que el sistema estaba en línea con sus obligaciones en el marco de dicho acuerdo.



d. Preguntas guía sobre el primer eje temático

- ¿Cómo afectó el sistema de preferencias arancelarias de la UE para los países ACP al acceso de Ecuador al mercado europeo de bananos?
- ¿De qué manera la política de la UE violó el principio de Nación Más Favorecida (NMF) establecido en el Artículo I del GATT, según los argumentos de Ecuador?
- ¿Cómo impactaron las cuotas arancelarias impuestas por la UE en las exportaciones de banano de Ecuador y su participación en el mercado europeo?
- ¿Cuáles fueron las principales justificaciones de la UE para otorgar preferencias arancelarias a los países ACP y cómo defendió que estas prácticas no violaban las normas de la OMC?
- ¿Cómo se relaciona el principio de Trato Nacional (Artículo III del GATT) con las denuncias de Ecuador sobre el sistema de asignación de licencias de importación de bananos de la UE?
- ¿Qué argumentos presentó Ecuador sobre la falta de transparencia en el sistema de asignación de licencias de importación de banano por parte de la UE?
- ¿En qué medida el sistema de licencias de importación de banano de la UE violaba el principio de no discriminación y cómo afectaba la competitividad de Ecuador frente a los países ACP?
- ¿Cuáles fueron los efectos económicos adversos en Ecuador debido a las políticas arancelarias y de licencias impuestas por la UE?
- ¿Qué medidas compensatorias propuso la UE para Ecuador y en qué medida mitigaron los efectos negativos de las políticas comerciales europeas?
- ¿Cómo justifica la UE su flexibilidad en la aplicación de acuerdos comerciales, y cómo esta flexibilidad contribuyó a la controversia en el caso DS27?

Tabla resumen sobre el primer eje temático:

Cuestión	Posición de Ecuador	Posición de la UE
Aranceles	Discriminación arancelaria, violación del principio NMF	Justificación histórica y geográfica, acuerdos comerciales
Cuotas arancelarias	Reducción de participación en el mercado europeo	Flexibilidad en aplicación de acuerdos, medidas compensatorias
Licencias de importación	Sistema discriminatorio, falta de transparencia	Necesarias para proteger mercado interno y relaciones políticas

2. Segundo eje temático “Comercio de servicios”

Si bien el caso DS27 se centra principalmente en las medidas aplicables al comercio de bienes (bananos), también existen aspectos relacionados con el comercio de servicios.

a. Principales argumentos de Ecuador:

Protección de la producción nacional:

Necesidad de garantizar la seguridad alimentaria: Ecuador argumentó que las medidas adoptadas eran necesarias para proteger la producción nacional y garantizar el suministro de alimentos a la población.

Promoción del desarrollo rural: se señaló que las medidas buscaban promover el desarrollo de las zonas rurales y mejorar las condiciones de vida de los pequeños productores.

Medidas no discriminatorias:

Aplicación a todos los operadores: Ecuador sostuvo que las medidas se aplicaban a todos los operadores del mercado, tanto nacionales como extranjeros, y que no discriminaban a los proveedores de servicios europeos.

Requisitos razonables: se argumentó que los requisitos establecidos eran razonables y necesarios para garantizar la calidad de los productos y la protección del consumidor.

Flexibilidad en la aplicación:

Margen de discrecionalidad: Ecuador señaló que las autoridades nacionales tenían un margen de discrecionalidad para interpretar y aplicar

las normas, lo que permitía adaptar las medidas a las circunstancias específicas del mercado.

b. Principales argumentos de la Unión Europea:

Restricciones directas a la prestación de servicios:

Requisitos de inversión: la UE argumentó que Ecuador imponía requisitos de inversión excesivos a las empresas extranjeras que deseaban prestar servicios en el sector bananero, dificultando así la entrada de nuevas empresas y limitando la competencia.

Restricciones a la contratación de personal extranjero: se alegó que Ecuador imponía cuotas o requisitos de contratación de personal local que desincentivaban a las empresas europeas a establecer operaciones en el país.

Obligaciones de transferencia de tecnología: se argumentó que Ecuador exigía a las empresas extranjeras la transferencia de tecnología a empresas locales, lo cual desincentivaba la inversión y la innovación.

Barreras indirectas al comercio de servicios:

Regulaciones técnicas: la UE señaló que las normas técnicas ecuatorianas relacionadas con el empaque, la clasificación y el transporte de bananos eran excesivamente onerosas y discriminatorias, dificultando el acceso de los proveedores de servicios europeos al mercado ecuatoriano.

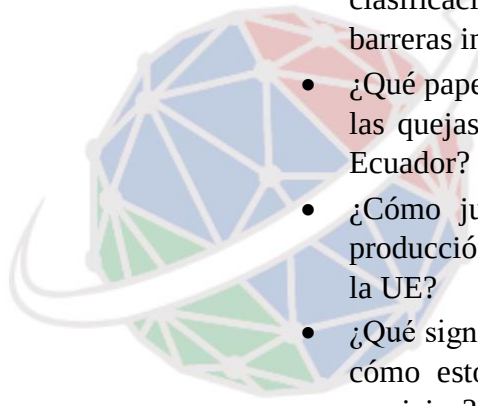
Procedimientos administrativos engorrosos: se alegó que los procedimientos administrativos para obtener licencias y permisos eran excesivamente burocráticos y lentos, lo que generaba incertidumbre y costos adicionales para las empresas europeas.

Medidas de apoyo a la producción nacional: la UE argumentó que los subsidios y otros tipos de apoyo otorgados a los productores de bananos ecuatorianos creaban una competencia desleal para los proveedores de servicios europeos.

En particular, la Unión Europea argumentaba que la normativa ecuatoriana sobre la comercialización de bananos restringía el acceso a servicios como la logística, el transporte y la distribución.



c. Preguntas guía sobre el segundo eje temático

- 
- 
- ¿Cuál fue el conflicto principal en el caso DS27 y cómo afectó la relación comercial entre Ecuador y la Unión Europea?
 - ¿Cómo se relacionan los aspectos del comercio de servicios con un caso centrado en el comercio de bienes como el banano?
 - ¿Qué argumentos presentó la Unión Europea en relación con las restricciones directas impuestas por Ecuador a la prestación de servicios en el sector bananero?
 - ¿Por qué la UE consideró que los requisitos de inversión y la contratación de personal extranjero en Ecuador eran barreras para la competencia en el mercado de servicios?
 - ¿De qué manera las normas técnicas ecuatorianas sobre el empaque, clasificación y transporte de bananos fueron vistas por la UE como barreras indirectas al comercio de servicios?
 - ¿Qué papel jugaron los procedimientos administrativos engorrosos en las quejas de la UE sobre las dificultades para prestar servicios en Ecuador?
 - ¿Cómo justificó Ecuador las medidas tomadas para proteger su producción nacional y promover el desarrollo rural en su defensa ante la UE?
 - ¿Qué significa que Ecuador aplicaba “medidas no discriminatorias” y cómo esto refutaba los argumentos de la UE en el comercio de servicios?
 - ¿De qué manera el caso DS27 refleja el desafío de equilibrar la protección de los intereses nacionales con la apertura a la competencia internacional en el comercio de servicios?

d. Análisis adicional

El caso DS27 pone de manifiesto la complejidad de las relaciones comerciales y la dificultad de conciliar los intereses de los diferentes países. Si bien el comercio de servicios no fue el foco principal del caso, los argumentos presentados por ambas partes ilustran cómo las medidas adoptadas en un sector pueden tener un impacto significativo en otros sectores, como el comercio de servicios.

Este caso también subraya la importancia de encontrar un equilibrio entre la protección de la producción nacional y la apertura a la competencia internacional. Los países en desarrollo, como Ecuador, a menudo buscan proteger sus industrias nacientes, mientras que los países desarrollados, como los miembros de la UE, buscan expandir sus mercados y promover

la competencia.

En conclusión, el caso DS27 demuestra que las disputas comerciales pueden involucrar una amplia gama de cuestiones, incluso cuando se centran en un producto específico. Los gobiernos deben ser conscientes de las interconexiones entre los diferentes sectores de la economía y adoptar medidas que promuevan el comercio internacional sin comprometer los intereses de sus productores nacionales.

El Caso DS27, centrado en el conflicto bananero entre Ecuador y la Unión Europea, sentó un precedente importante en el derecho comercial internacional. Si bien el caso se focalizó principalmente en el comercio de bienes, los argumentos presentados por ambas partes respecto al comercio de servicios evidenciaron la creciente interrelación entre estos dos ámbitos y la necesidad de normas más precisas y detalladas en materia de servicios.

Impacto del Caso DS27

El caso DS27, que involucró un conflicto sobre el acceso al mercado de la UE para las exportaciones de banano, ha tenido un impacto significativo en la evolución de las normas de comercio de servicios de la OMC. Este caso ayudó a identificar deficiencias en el sistema multilateral de comercio, destacando la necesidad de normas más claras y justas. Los impactos clave fueron los siguientes:

1. Normas más estrictas en medidas no arancelarias: Se ha prestado mayor atención a la transparencia y la no discriminación en las normas técnicas y los procedimientos administrativos para evitar barreras comerciales encubiertas y reducir costos para las empresas.
2. Economía digital: El caso influyó en la adaptación de las reglas de la OMC a la digitalización, abordando desafíos como el comercio electrónico, la protección de datos y los servicios financieros digitales.
3. Subsidios: Se ha fortalecido la regulación en torno a los subsidios a la producción y a la exportación de servicios para evitar distorsiones en la competencia internacional.
4. Servicios de valor agregado: Se ha impulsado la liberalización de servicios profesionales y financieros, promoviendo la competencia y facilitando su prestación transfronteriza.
5. Negociación plurilateral: Han surgido acuerdos plurilaterales que establecen normas más altas en sectores clave, como el comercio de servicios financieros.
6. Importancia del caso: DS27 contribuyó a la creación de normas más precisas y transparentes en el comercio de servicios, influyendo en la adaptación de la OMC a nuevas realidades como la digitalización. Aun así, persisten desafíos como la protección de servicios públicos y la dificultad de alcanzar consensos multilaterales.

Funcionamiento del comité

El funcionamiento del Órgano de Solución de Diferencias, en el Modelo OMC Ecuador 2024, seguirá un proceso estructurado de simulación de las principales etapas de una resolución de disputas comerciales en la Organización Mundial del Comercio. Los/as delegados/as de este comité estarán divididos en dos equipos que representarán a cada una de las partes involucradas en el caso DS27: Ecuador y Unión Europea. El procedimiento de cada etapa será el siguiente:

1. Primera etapa: Celebración de Consultas

- Los equipos (Ecuador vs. Unión Europea) tratan de resolver la disputa de manera amistosa sin intervención de terceros.
- Se moderan las intervenciones en dos ejes temáticos: comercio de mercancías y comercio de servicios.
- Si no se llega a un acuerdo, se sigue a la siguiente fase.

2. Segunda etapa: Audiencia del Grupo Especial

- Un Grupo Especial escucha las posiciones de las partes, haciendo preguntas y aclaraciones.
- Las presidencias de esta etapa organizan los dos ejes temáticos en temas clave, como cuestiones arancelarias, asignación, y licencias de importación.
- El Grupo Especial redacta un informe preliminar para resolver la disputa.

3. Tercera etapa: Presentación de comentarios al Informe del Grupo Especial

- Ambas partes comentan el informe preliminar del Grupo Especial, proponiendo modificaciones o aclaraciones.
- Luego de un intercambio de comentarios y preguntas, se elabora el informe final.

4. Cuarta etapa: Preparación de Apelaciones

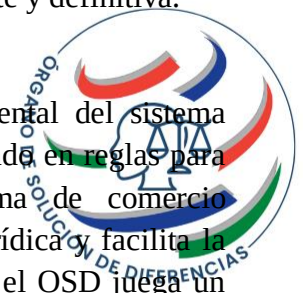
- Ambas partes se preparan para apelar las conclusiones del Informe Final del Grupo Especial.
- Las partes presentan un documento con sus argumentos de apelación, que se utilizará en la próxima fase.

5. Quinta etapa: Audiencia del Órgano de Apelación

- Se realizan audiencias ante el Órgano de Apelación con expertos que revisan los puntos apelados.
- Ambas partes presentan sus argumentos y responden a las preguntas de la Presidencia.

- La Presidencia emite una decisión final que es vinculante y definitiva.

El Órgano de Solución de Diferencias (OSD) es un pilar fundamental del sistema multilateral de comercio, ya que ofrece un mecanismo pacífico y basado en reglas para resolver disputas entre sus miembros. Al garantizar un sistema de comercio internacional abierto y basado en normas, promueve la seguridad jurídica y facilita la resolución constructiva de conflictos, evitando su escalada. Además, el OSD juega un papel crucial en la protección de los intereses de los países más débiles al brindarles un foro imparcial para defender sus posiciones, fomentando así la cooperación internacional en materia comercial.



Recomendaciones para la investigación

- Organización Mundial del Comercio, DS27: Comunidades Europeas – Régimen de la importación venta y distribución de bananos:

https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds27_s.htm

- Comunidades Europeas - Régimen de la importación, venta y distribución de plátanos - Solicitud de celebración de consultas formulada por el Ecuador, Guatemala, Honduras, México y los Estados Unidos – Addendum:

[G/AG/W/18/Add.1 G/L/63/Add.1 G/LIC/D/2/Add.1 G/TRIMS/4/Add.1](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds27_s.htm)

[S/L/17/Add.1 WT/DS27/98](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds27_s.htm)

- Acuerdo sobre la agricultura:

https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/14-ag_02_s.htm#art19

- Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) Art. II, XVI, XVII

https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/26-gats_01_s.htm#art2

- Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT de 1947)

https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47_01_s.htm#art1

- Ecuador y el caso del Banano – Cesar Montañi Huerta:

<https://mail.afese.com/img/revistas/revista57/casobanano.pdf>

Referencias bibliográficas

- <https://ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/view/4981/7563>
- https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/04-wto.pdf
- <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=S:/UR/F/A/28-dsu.pdf&Open=True>
- <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=S:/WT/DSB/9.pdf&Open=True>
- https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds27_s.htm
https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/27abrw_e.pdf
- https://www.wto.org/english/news_e/news23_e/ds544_552_556_564apl_30jan23_e

