Algunos elementos disruptivos del comercio internacional

Santiago Wills Valderrama
Director de Comercio Internacional y
Protección de Inversión en
Lewin & Wills Abogados

A pesar de que últimamente hemos recibido buenas noticias en la comunidad del comercio internacional, como la aprobación por parte del Parlamento Europeo del CETA (*Comprehensive Economic and Trade Agreement* – acuerdo entre la Unión Europea y Canadá), la entrada en vigencia del Acuerdo de Facilitación del Comercio de la OMC, entre otras, desde mediados del año pasado han surgido algunos elementos disruptivos del comercio internacional que han opacado los buenos avances en la materia.

En junio de 2016 se llevó a cabo en el Reino Unido (RU) el referendo sobre su permanencia en la Unión Europea (UE), en el cual sorprendentemente ganó la postura de retirarse como miembros. A este resultado se le denominó el Brexit. Aunque aun restan algunos pasos legales para que tome efecto la salida del RU, las discusiones sobre sus efectos en el comercio internacional no dieron espera.

Por un lado, se creó un gran interrogante sobre cuál será el marco legal para llevar a cabo las operaciones de comercio exterior del RU, tanto con los demás miembros de la UE como con el resto del mundo. Es decir, por ejemplo, si las exportaciones de Colombia al RU seguirían gozando de los beneficios arancelarios acordados bajo el TLC entre Colombia y la UE, o si por el contrario, estas operaciones caerían bajo el trato de nación más favorecida de la OMC. Por otro lado, surge el interrogante sobre si el RU, a pesar de ser un Miembro en sí mismo de la OMC, debe renegociar sus compromisos arancelarios con los demás Miembros de la OMC.

Ahora, me pregunto qué efecto se podría dar a las expectativas de los otros Miembros de la OMC al momento de negociar los compromisos arancelarios con la UE y sus Miembros, partiendo de la base, que en su momento, al interior de la UE había un libre movimiento de mercancías que incluía al RU. Por lo tanto, ¿podría el retiro del RU de la UE considerarse una medida que atente o menoscabe los beneficios de otros Miembros de la OMC, a raíz de las expectativas legítimas que se habían generado desde el momento de la negociación de los compromisos? ¿Podría esto ser demandado ante la OMC?

Por otro lado, desde el 20 enero de 2017, momento en el cual Donald Trump se posesionó como Presidente de EE.UU., su administración ha

tomado algunas medidas que atentan contra el desarrollo que venía presentando el comercio internacional.

Por un lado, como una de sus primeras medidas, ordenó que EE.UU. fuera retirado de las negociaciones del TPP (*Trans-Pacific Partnership).* El hecho de que EE.UU. se haya retirado del acuerdo ha generado incertidumbre sobre el futuro mismo del TPP. ¿Podrá el TPP sobrevivir sin la presencia de EE.UU? ¿Sin EE.UU. como parte del acuerdo, podrá el TPP tener el efecto en comercio como se había previsto?

Asimismo, el 24 de enero de 2017, se expidió un memorando ordenando, en un lapso de 180 días, la estructuración de un programa para que en la construcción de todos los nuevos oleoductos o partes de ellos en EE.UU. se deban utilizar materiales (acero) y equipos producidos en EE.UU. De volverse una realidad esta orden de Trump, se estaría frente a una medida flagrantemente violatoria de la OMC, en particular del Artículo III:4 del GATT. ¿Afectará esta medida a la industria colombiana de producción de acero?

Sin duda estamos ante una situación de alta trascendencia para el comercio. Será importante que la comunidad internacional tome acción al respecto, antes de que se menoscaben los beneficios económicos que promueve el comercio internacional.

Publicado en el diario La República – 02 de marzo de 2017.