**GATT/OMC:** la OMC es una organización y el GATT es un acuerdo, al cual están obligados a cumplir todos los que conforman la organización.

**GATT (´45) :** Acuerdo General de Aranceles y Comercio.

**Objetivos:**

* Reducción sustancial de las tarifas aduaneras -> reducción de aranceles, impuestos.
* Eliminación del trato discriminatorio en el comercio internacional-> comerciar todos con todos y en caso de cobrar impuestos, que sea el mismo para todos.

**Principios:**

* No discriminación, reciprocidad y ventajas mutuas.
* No discriminación: que los impuestos sean los mismos para todos los países.
* Reciprocidad: reciprocidad de obligaciones entre los países.
* Ventajas mutuas: que el acuerdo sea igual de ventajoso para los países que lo firman.

**GATT:** cuenta con 38 artículos. El GATT establece un piso mínimo de “reglas de juego” comerciales.

**ART 1 GATT:** Clausura de la Nación Más Favorecida: cualquier ventaja, privilegio, inmunidad o concesión que una parte contratante otorgue a otra parte contratante es automáticamente extensiva al resto de las partes contratantes -> cualquier ventaja (generalmente sobre condiciones de acceso) que se le otorgue a un país, automáticamente se convierte en las mismas condiciones para todos los miembros del acuerdo.

Parte contratante: cualquier miembro de la organización.

**ART 3 GATT:** Trato Nacional: las mercancías importadas y las producidas en el país que sean similares deben recibir el mismo trato, al menos después de que las mercancías extranjeras hayan entrado en el mercado (producto nacionalizado).

El trato nacional solo se aplica una vez que el producto o el servicio ha entrado en el mercado. Por lo tanto, la aplicación de derechos de aduana a las importaciones no constituye una transgresión del trato nacional, aunque a los productos fabricados en el país no se les aplique un impuesto equivalente.

Esto quiere decir, que una vez que un producto importado, entro al país y pago los derechos (pasa a ser producto nacionalizado), ese producto no puede ser tratado de manera distinta que los productos nacionales, si estos son similares. Ej: si un producto nacional paga el 21% de IVA, no se le puede cobrar a un producto nacionalizado un 30% de IVA.

**OTROS ARTICULOS:**

* Solución de controversias. Art. XXII y XXIII.
* Derechos antidumping y compensatorios -> el dumping es cuando se vende en el exterior a un precio más bajo que el costo. En este caso, el otro país puede poner un derecho antidumping.

Derecho compensatorio es cuando el país recibe un subsidio por parte del estado. En este caso el otro país, puede aplicar un derecho compensatorio para reparar esto.

* Valoración en aduana. Art VII
* Restricciones cuantitativas. Art. XI, XII, XIII y XIV -> poner un freno a lo importado utilizando como límite las cantidades. Los cupos son ilegales, únicamente están permitidos en los casos en los que se cumpla con lo nombrado en los art 11,12,13 y 14.
* Cláusulas de salvaguardia. Art XIX -> cuando los países negocian en las rondas bajar un impuesto, y esto perjudica a la industria nacional, por lo que, si se cumple con las situaciones dadas en el art 14, permite a ese país volver a subir temporalmente el impuesto. Pasado ese tiempo, el país se encuentra obligado a volver a bajar el impuesto, tal como lo negocio en la ronda. Para poder aplicar la clausura de salvaguardia se debe demostrar que hubo un daño a la industria nacional causado por la baja de impuestos. Este daño es difícil de demostrar.
* Aplicación territorial y trafico fronterizo. Art. XXIV.
* Retiro de concesiones
* Modificación de las listas.

**Rondas de negociación:** las rondas se realizan para bajar los aranceles. NO hay fecha para llamar a una ronda ni hay tope de duración de la ronda.

Los países no buscan bajar sus impuestos, sino que van a las rondas a negociar que los otros países bajen sus impuestos, para de esta manera poder exportar y ser más competitivo -> *Regla del Principal Abastecedor.*

Las rondas se realizan cuando los países quieren y la reducción de impuestos también es la que ellos quieren, lo que terminan negociando entre los países.

* Ginebra, Annecy, Torquay, Ginebra, Dillon: fueron rondas clásicas. Rondas en las que se sentaron a negociar para bajar impuestos, y buscaron que sea igual de beneficiosa para todos.
* Kennedy, Tokio: el denominador común fue que fueron la 1era y 2da vez en la historia del GATT, que el mismo se sentó y metió algunos temas más para negociar además de las cuestiones de aranceles.

En la ronda Kennedy, los países en desarrollo comienzan a presionar más a los países desarrollados. Comienzan a negociar, que la rebaja del arancel no tiene que ser parejo, sino que depende del nivel de ingreso que tenga el país: aquel que se encuentra mejor (país desarrollado), debe bajar en una mayor proporción que el país en desarrollo -> comienza a moverse de a poco el *principio de reciprocidad.*

* Antes de Keneddy: eran todos países, debía haber reciprocidad en la negociación.
* Keneddy: PD/PED.
* Tokio: PD/PED/PMA (SGP).

El SGP **elimina** el concepto de *reciprocidad* cuando se negocia con un país menos avanzados (PMA). En este caso, el país desarrollado baja los impuestos, y del otro lado el país menos avanzado no baja sus aranceles -> **no se aplica la condición de la Nación Mas Favorecida.**

* Ronda Uruguay -> además de negociar reducción de aranceles, se va a negociar la creación de la Organización Mundial de Comercio. Paralelamente, en la Ronda Uruguay, los países firman aprox unos 30 acuerdos nuevos para regular otras cuestiones.

En la Ronda Uruguay, el GATT queda como un subacuerdo dentro de los nuevos acuerdos.

Acuerdos importantes para el parcial:

* **Acuerdo sobre la Agricultura:** La Ronda Uruguay produjo el primer acuerdo multilateral dedicado al sector.

La finalidad del Acuerdo sobre la Agriculturaes reformar el comercio del sector y lograr que las políticas estén más orientadas al mercado.

Las normas y compromisos nuevos se aplican a:

* El acceso a los mercados: la nueva norma del acceso a los mercados para los productos agropecuarios es “aran- celes únicamente”. Antes de la Ronda Uruguay, algunas importaciones de productos agropecuarios estaban limitadas por contingentes y otras medidas no arancelarias. Estas medidas han sido sustituidas por aranceles que representan niveles de protección equivalentes.
* La ayuda interna: subvenciones y otros programas. La principal crítica contra las políticas que sostienen los precios internos o que subvencionan de alguna otra manera la producción, es que estimulan el exceso de producción. Esto frena las importaciones o bien da origen a subvenciones a la exportación y a ventas a precios de dumping en los mercados mundiales.

Las medidas que tienen efectos mínimos en el comercio se pueden aplicar libremente: están incluidas en el “compartimento verde” (ej: investigaciones, luchas contra enfermedades, servicios de infraestructura, seguridad alimentaria, etc.).

* Las subvenciones a la exportación y otros métodos utilizados para lograr que las exportaciones sean competitivas: el Acuerdo sobre la Agricultura prohíbe las subvenciones a la exportación de productos agropecuarios, a menos que las subvenciones se especifiquen en las listas de compromisos de los Miembros. Una vez especificadas en las listas, el Acuerdo exige a los Miembros de la OMC que reduzcan la cantidad de dinero que gastan en subvenciones a la exportación y las cantidades de las exportaciones subvencionadas.

El Acuerdo autoriza a los gobiernos a prestar ayuda a sus economías rurales, pero preferiblemente por medio de políticas que ocasionen menos distorsiones del comercio. También permite cierta flexibilidad en la forma de aplicar los compromisos. Los países en desarrollo no tienen que reducir sus subvenciones ni sus aranceles en la misma medida que los países desarrollados, y se les concede un plazo adicional para cumplir sus obligaciones. Los países menos adelantados no tienen que hacerlo en absoluto.

* **Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS):** es el primer y único conjunto de normas multilaterales que regulan el comercio internacional de servicios. Negociado en la Ronda Uruguay, se elaboró en respuesta al enorme crecimiento de la economía de servicios durante los 30 últimos años y al mayor potencial de comercialización de los servicios como consecuencia de la revolución de las comunicaciones.

El sector de los servicios es el sector de más rápido crecimiento de la economía mundial y representa dos tercios de la producción mundial, un tercio del empleo mundial y cerca del 20 por ciento del comercio mundial.

El AGCS contra de 3 elementos:

* Obligaciones y disciplinas generales: el acuerdo abarca todos los servicios objeto de comercio internacional (ej: servicio bancario, telecomunicaciones, servicios profesionales, turismo, etc.).

MODOS DE SUMINISTRO DE SERVICIOS:

1. Suministro transfronterizo - Modo 1: servicios que se prestan de un país a otro sin ser necesario que la persona se traslade. Ej: conferencias telefónicas internacionales, servicio bancario.
2. Consumo en el extranjero - Modo 2: consumidores o empresas que hacen uso de un servicio en otro país. Ej: turismo, hoteles.
3. Presencia comercial - Modo 3: empresas extranjeras que establecen presencia en otro país para prestar un servicio. Ej: cadenas hoteleras, bancos extranjeros que se establecen en un país para realizar operaciones en este.
4. Presencia de personas físicas - Modo 4: particulares que se desplazan de su país para prestar un servicio en otro país. Ej: contables, médicos, consultores.

TRATO DE LA NACION MAS FAVORECIDA (NMF): si se favorece a uno, se favorece a todos. El principio de NMF es aplicable a todos los servicios, pero son permitidas algunas excepciones temporales conocidas como “exenciones del trato NMF”. Esta indica el miembro del que se trata, con indicación del miembro al que se aplica el trato más favorable y la duración de la exención. En general, su duración no supera los 10 años.

TRANSPARENCIA: en el AGCS se dispone que los gobiernos deben publicar todas las leyes y reglamentos pertinentes, y establecer servicios de información, que las empresas y los gobiernos extranjeros podrán utilizar después para obtener información sobre la reglamentación de cualquier sector de servicios.

* Anexos: tratan sobre normas aplicables a determinados sectores.

No todos los servicios son iguales, ya que cada servicio se presta de una manera distinta.

MOVIMIENTO DE PERSONAS FISICAS: este anexo trata sobre los derechos de las personas físicas de permanecer temporalmente en un país con el fin de prestar un servicio. El acuerdo NO es aplicable a las personas que tratan de obtener un empleo permanente, ni a aquellas que buscan obtener la nacionalidad.

TELECOMUNICACIONES: En el Anexo se dispone que los gobiernos deben velar por que los proveedores extranjeros de servicios tengan acceso a las redes de telecomunicaciones públicas, sin discriminaciones.

SERVICIOS FINANCIEROS, SERVICIOS DE TRANSPORTE AEREO, ETC.

* Compromisos específicos: contraídos por los distintos países de otorgar acceso a sus mercados, en casos en los cuales los países no aplican temporalmente el principio de la “nación más favorecida” (no discriminación).
* **Acuerdo de procedimiento de solución de controversias de la OMC:** el acuerdo de la Ronda de Uruguay hace hincapié en que para que la OMC funcione eficazmente, es esencial la pronta solución de las diferencias. Se establecen con gran detalle el procedimiento y el calendario que han de seguirse al resolver las diferencias. Un caso que siga su curso completo hasta la primera resolución no debe durar normalmente más de un año aproximadamente o 15 meses en caso de haber apelación. Los plazos son flexibles, y si se considera que un caso es urgente (ej: productos perecederos) se acelera la solución.

Por otro lado, el Acuerdo de la Ronda Uruguay hace también que sea imposible que el país que pierda un caso obstruya la adopción de la resolución.

Con arreglo al anterior procedimiento del GATT, las resoluciones únicamente podían adoptarse por consenso, lo que significaba que una sola objeción podía bloquear la adopción. Actualmente la resolución se adopta automáticamente a menos que haya consenso para rechazarla; es decir, si un país desea bloquear la resolución tiene que lograr que compartan su opinión todos los demás Miembros de la OMC (incluido su adversario en la diferencia).

¿Cómo se resuelven las diferencias?

**Primera etapa: consultas** (hasta **60 días**): antes de adoptar cualquier otra medida los países partes en la diferencia tienen que mantener conversaciones para ver si pueden resolver sus diferencias por sí solos. Si hay respuesta favorable, se da por finalizada la consulta.

Si este intento fracasa, se pasa a la segunda etapa.

**Segunda etapa: el grupo especial** (hasta **45 días** para la constitución del grupo especial, más **seis meses** para que éste formule sus conclusiones): cuando en las consultas celebradas no se llega a una solución satisfactoria, el país reclamante puede pedir que se establezca un grupo especial.

Se debe informar a las partes acerca del informe definitivo del grupo especial en un plazo de seis meses. En casos de urgencia, por ejemplo, de tratarse de productos perecederos, ese plazo se reduce a tres meses.

**Tercera etapa:** si las partes deciden:

**NO APELAR:** en caso de no haber apelaciones, el Órgano de Solución de Diferencias adopta el informe (cuenta con un tiempo de hasta **60 días** para adoptarlo).

**ALGUNA DE LAS PARTES APELA:** a veces lo hacen ambas partes o únicamente una. Cada apelación es examinada por 3 miembros de un Órgano Permanente de Apelación establecido por el Órgano de Solución de Diferencias e integrado por 7 miembros representativos de la composición de la OMC.

Estos órganos emiten su informe en un periodo que no supere los **60 días**. Este informe puede dar lugar a la confirmación, modificación o revocación de las conclusiones del grupo especia.

El Órgano de Solución de Diferencias debe aceptar o rechazar el informe del Órganos de Apelación en un plazo de **30 días.**

**IMPORTANTE: los informes del Grupo Especial o del Órgano de Apelación serán adoptados por las partes, salvo consenso en contrario.**

Si el país objeto de la reclamación pierde, debe seguir las recomendaciones formuladas en el informe del Grupo Especial o del Órgano de Apelación. Debe manifestar su intención de hacerlo en una reunión del Órgano de Solución de Diferencias que ha de celebrarse dentro de los **30 días siguientes** a la adopción del informe. En caso de que no sea factible cumplir inmediatamente las recomendaciones y resoluciones, se dará al miembro afectado un “plazo prudencial” para hacerlo. Si no adopta las medidas oportunas dentro de ese plazo, tendrá que entablar negociaciones con el país reclamante para establecer una compensación mutuamente aceptable: por ejemplo, reducciones arancelarias en esferas de especial interés para la parte reclamante.

En caso de que dicho país no cumpla con la compensación, la parte reclamante podrá pedir la autorización del Órgano de Solución de Diferencias para imponer sanciones comerciales limitadas con respecto a la otra parte. El Órgano de Solución de Diferencias deberá otorgar esa autorización dentro de los **30 días siguientes** a la expiración del “plazo prudencial”, a menos que se decida por consenso desestimar la petición.

En principio, las sanciones deben imponerse en el mismo sector en que haya surgido la diferencia. El objetivo, es reducir al mínimo la posibilidad de que se adopten medidas que tengan efectos en sectores no relacionados con la diferencia.

**Estos acuerdos se los puede clasificar en:**

1. Acuerdos sobre sectores -> se crean acuerdos sobre las “Reglas de Juegos” sobre sectores que antes no existían. Ej: agricultura, textil, servicios, propiedad intelectual.
2. Acuerdos sobre “Reglas de Juegos” -> agarrar las reglas de juego sobre acuerdos que ya existían y agregarle todo el detalle que se necesita, agregarle la letra chica que antes no existía. Ej: Acuerdo de solución de controversias, Acuerdo de Salvaguardas.

**´45 al ´94:** en las rondas se negociaba bajar los aranceles. Las negociaciones eran sobre **BIENES INDUSTRIALES (NAMA).** Luego del año 94, se agrega a la negociación al sector agrícola.

* Ronda Doha desde el 2001.

**OMC:**

Sede: Ginebra, Suiza

Establecida el: 1º de enero de 1995

Creada por: Las negociaciones de la Ronda Uruguay (1986-94)

Miembros: 160 países (a junio de 2014)

Presupuesto: 197 millones de francos suizos (2014) (200M USD aprox)

Personal de la Secretaría: 635 personas

Director General: Roberto Azevedo

**OMC:** se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países, a nivel mundial.

Es una organización que se creó para liberalizar el comercio.

Es un sistema de normas consagrado al logro de una competencia libre, leal y sin distorsiones.

Los acuerdos de la OMC abarcan los bienes, servicios y la propiedad intelectual.

**Funciones:**

* Administra los acuerdos comerciales de la OMC (Multilat. y Plurilat.)
* Multilaterales: acuerdos que obligan a todos los miembros de la OMC.
* Plurilaterales: acuerdos que obligan únicamente a los miembros que lo firman.
* Foro para negociaciones comerciales: se utiliza para que los gobiernos negocien acuerdos comerciales, esto quiere decir, que es el lugar que utilizan los países para resolver sus diferencias comerciales.
* Trata de resolver las diferencias comerciales: administra el Entendimiento para la Solución de Disolvencias (ESD) -> cuando los intereses entre las partes son contrapuestos, la mejor manera de resolverlo es basándose en un fundamento jurídico, y acá es cuando interviene la OMC para la solución de disolvencias.
* Supervisa las políticas comerciales nacionales (MEPC) -> la OMC es un conjunto de normas negociadas y firmadas por la mayoría de los países que participan en el comercio mundial. Estas normas obligan a los gobiernos a mantener sus políticas comerciales dentro de los limites convenidos.
* Asistencia técnica y cursos de formación para los países en desarrollo.
* Cooperación con otras organizaciones internacionales (FMI Y BM)

**¿De quien es la OMC?**

Dirigen la OMC los gobiernos Miembros. Todas las decisiones importantes son adoptadas por la totalidad de los Miembros, ya sea por sus ministros (que se reúnen por lo menos una vez cada dos años) o por sus embajadores o delegados (que se reúnen regularmente en Ginebra)

En cuanto a este organismo, la regla que plantea la OMC es la regla de consenso: para que haya una decisión tiene que haber consenso, nadie debe estar en desacuerdo.

En la OMC, no se vota. No se gana por mayoría.

Por esto, es muy difícil tomar una decisión, ya que se necesita la aprobación de todos, y hace que se discutan más los temas.

**Estructura Institucional:**

* Conferencia Ministerial: es la reunión de ministros de economía o comercio. Se hace 1 vez cada 2 años. Esa conferencia junta a los ministros de todos los países, y da los lineamentos generales sobre qué es lo que los países quieren que haga la OMC.
* Consejo General: tiene sede en Ginebra. Cada país tiene un representante. Actúa cuando le toca como Organismo de Solución de disolvencia (OSD) y Órgano de Examen de las Políticas Comerciales (OEPC).
* Consejos para cada amplia esfera del comercio: estos consejos rinden informe al Consejo General. Son responsables del funcionamiento de los acuerdos de la OMC que tratan de sus esferas de comercio respectivas.

- Consejo comercio de Mercancías (GATT)

- Consejo comercio de Servicios (AGCS)

- Consejo de Derechos de Propiedad Intelectual (ADPIC)

* Comités: hay otros 6 órganos que rinden informe al Consejo General. Su ámbito de competencia es más pequeño. Son comités que también están integrados por todos los miembros de la OMC. Abarcan cuestiones como: comercio y desarrollo, medio ambiente, acuerdos comerciales regionales, asuntos presupuestarios, balanza de pagos.
* Grupos de Trabajo: en la Conferencia Ministerial de Singapur, celebrada en diciembre de 1996, se decidió crear - tica de competencia, transparencia de la contratación pública y facilitación del comercio. Estos también informan regularmente al Consejo General de sus actividades.
* Secretaría y Director General: la secretaria de la OMC se encuentra situada en Ginebra. Al frente hay un Director General.

Entre sus funciones figuran:

* Prestación de asistencia administrativa y técnica a los órganos delegados de la OMC (consejos, comités, grupos de trabajo, etc.).
* Prestación de asistencia técnica a los países en desarrollo, especialmente a los menos adelantados.
* Prestación de asistencia de servicios jurídicos en la solución de diferencias comerciales.