

El Derecho de La Organización Mundial de Comercio

**Tratados, Jurisprudencia y
Práctica**

El Curso

- En este curso, analizamos:
 - La economía y la política del comercio internacional
 - Los textos jurídicos de la OMC:
http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/legal_s.htm
 - Los informes (casos) de la OMC:
http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_subjects_index_s.htm
 - Hay que estudiar los casos antes de la clase.

Comercio Internacional

Teoría Económica

Mercantilismo

- Los países deben de mantener un superávit en la balanza comercial.
- Es decir, exportar más de lo que importan.
- No es realista a largo plazo.
- Sin embargo, sigue influyendo las políticas comerciales.

David Hume (1752)

- El comercio internacional mantiene un equilibrio en la balanza comercial.
- Por los efectos inflacionarios.
- Por los efectos sobre el tipo de cambio.

El Ajuste Interno del Mercado (Internal Market Adjustment)

- Cuando hay superávit comercial, aumenta la cantidad de dinero en el país.
- Los residentes del país reciben más dinero de los extranjeros que pagan para importaciones.
- Mientras el suministro de dinero aumenta, los residentes gastan más y los precios domésticos suben; hay inflación.

El Ajuste Interno

- La inflación de precios domésticos hace los productos extranjeros más baratos en comparación.
- Entonces, los residentes importan más.
- El aumento en importaciones corrige el superávit.

El Ajuste Externo del Mercado

External Market Adjustment

- Cuando un país exporta más de lo que importa, aumenta la demanda por su divisa.
- Los extranjeros tienen que comprar más de la divisa para pagar los bienes y servicios.
- Hay relativamente menos demanda para la divisa extranjera de la parte de los residentes.

El Ajuste Externo

- Con el aumento en la demanda por la divisa, su valor aumenta contra la divisa extranjera.
- Esto hace que las exportaciones del país salen más caros para los extranjeros y compran menos.
- La revaluación de la divisa disminuye el superávit comercial.

La Teoría de Ventaja Absoluta

Adam Smith (1776)

- Cada país debe especializarse en el producto en el cual tiene una ventaja absoluta.
- Es el producto que puede producir más eficientemente que sus socios comerciales.

Ventaja Absoluta : Ejemplo

Producto	Producción por unidad de insumos	
	EEUU	Japón
Arroz	3	1
Coches	2	4

Usando 100 unidades de insumos, el resultado es:

Sin especialización 50/50

Con especialización 100/0

	EEUU	Japón	EEUU	Japón
Arroz	150	50	300	0
Coches	100	200	0	400
Total	250	250	300	400

Producción Total: 500

Producción Total: 700

Aumento en Producción = 200 = ganancias por especialización

Ventaja Absoluta

- Para que ambos países ganen, necesitan ventajas complementarias.
- Dentro de cada país, habrá ganadores y perdedores, dado que la distribución de ganancias no es igual.
- En este ejemplo, en los EEUU los productores de arroz ganan a costo de los productores de coches.
- Los productores de coches en Japón ganan a costo de los productores de arroz.

Ventaja Absoluta

- En la práctica, es difícil que un país mantenga la ventaja absoluta en un producto.
- Además, un país que no tenga ventaja absoluta en ningún producto sería aruinado por la competencia internacional.

La Teoría de Ventaja Comparativa

David Ricardo (1817)

- El comercio internacional aporta ventaja mutua aún cuando un país tenga la ventaja absoluta en ambos productos.
- Cada país debe de especializarse en el producto que puede producir más eficientemente comparado con los otros productos que produce.
- Es el producto en lo cual tiene una ventaja comparativa.

Ventaja Comparativa

- Inglaterra produce textile con 100 unidades de mano de obra y vino con 120.
- Portugal produce textile con 90 unidades de mano de obra y vino con 80.
- Si comercian, Inglaterra consigue el vino por el equivalente de 100 unidades.
- Portugal consigue el textil por el equivalente de 80 unidades.
- Ambos ganan a pesar de que Portugal tenga la ventaja absoluta en ambos productos.

Ventaja Comparativa : Ejemplo

Producto	Producción por unidad de insumos	
	EEUU	Japón
Arroz	6	3
Coches	5	4

Usando 100 unidades de insumos, el resultado es:

Sin especialización 50/50

	EEUU	Japón
Arroz	300	150
Coches	250	200
	550	350

Producción Total: 900

Con especialización 100/0

	EEUU	Japón
Arroz	600	0
Coches	0	400
	600	400

Producción Total: 1000

Aumento en Producción = 100 = ganancias por especialización

Factor Proportions Hypothesis

Heckscher y Ohlin (1920s)

- Los países disfrutan de una ventaja comparativa en productos que utilizan más intensivamente sus factores de producción abundantes.
- Factores de producción incluyen tierra, mano de obra y capital.
- Deben de exportar productos que utilicen sus factores abundantes a cambio de importaciones que utilicen sus factores escasos.
- Ej.: México (mano de obra) y EEUU (capital)

Teoría del Ciclo de Producto

Vernon (1960s)

- Países con mucho capital financiero y capital humano altamente especializado gozan de la ventaja comparativa en la etapa de la investigación y desarrollo en la innovación de productos.
- Por ejemplo, Japón y Holanda con el VCR.
- Después, países con costos de fabricación más bajos adquieren la ventaja comparativa en estos productos.

Hoy hay movilidad global de factores de producción

- Capital financiero, capital humano, (¿mano de obra?).
- Las políticas del gobierno tienen influencia en la formación de ventajas comparativas.
- Capital financiero: tasa de ahorro interno, políticas fiscales, atracción de IDE.
- Capital humano: inversión en educación e investigación.

Conclusión

- Los países buscan liberalización de comercio internacional para crear riqueza (las ganancias de especialización).
- La competencia produce mejores productos a mejores precios.
- El TLCAN y la OMC han creado riqueza.
- Sin embargo, la distribución de las ganancias sigue siendo un problema.

Historia del GATT y la OMC

El Proteccionismo de los 1930

- La Gran Depresión
- Proteccionismo extremo en los 1930s
- EE.UU. Smoot-Hawley aumenta arancel promedio a 60%
- Socios comerciales responden
- Disminuye comercio internacional y empeora la crisis económica global

Acuerdo Bretton Woods

- 1944 acuerdo entre EE.UU. Y Gran Bretaña
- Para crear nuevas instituciones económicas
 - Fondo Monetario Internacional (FMI)
 - Banco Mundial (BM) (Banco Internacional para Reconstrucción y Desarrollo)
 - Organización Internacional de Comercio (OIC)
- Motivo: reconstrucción de la economía mundial, paz y prosperidad

FMI, BM y OIC

- FMI
 - Mantener estabilidad de los tipos de cambio
 - Fondos para países con crisis en balanza de pagos en vez de restricciones comerciales
- BM
 - Financiar reconstrucción en Japón y Europa
 - Financiar desarrollo en países en vías de desarrollo
- OIC
 - Negociar y administrar nuevo sistema multilateral de comercio internacional

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)

- 1947: 23 países firman acuerdo "provisional" (GATT), pero China sale.
- No se creyó la OIC por oposición en el Congreso de los EE.UU.
- En su lugar, el GATT formó la base del sistema multilateral de comercio hasta 1995
- Sede de administración en Ginebra

Rondas de Negociación bajo GATT

- 5 primeras Rondas: reducción recíproca de aranceles
 - 1947: Ginebra; 1949: Annecy; 1951: Torquay; 1956: Ginebra; 1960-61: Ginebra (Ronda Dillon)
- 1964-67: Ginebra (Ronda Kennedy): Aranceles y Medidas Anti-dumping
- 1973-79: Ginebra (Ronda de Tokio):
 - Aranceles, medidas no arancelarias, marco jurídico
 - Nuevos códigos: subvenciones, normas, licencias de importación, compras del sector público, valoración en aduana, anti-dumping
- 1986-1994: Ginebra (Ronda Uruguay)

1986-94: Ronda Uruguay

- 119 firman Acuerdos de la Ronda Uruguay.
- Crea Organización Mundial de Comercio (OMC).
- Arancel promedio sobre mercancía baja a 6%.
- Miembros aceptan todos los acuerdos (antes, podían firmar GATT y escoger acuerdos Tokio)
- Elimina veto en solución de diferencias y crea Órgano de Apelación.
- Nuevos acuerdos sobre servicios y propiedad intelectual, etc.

Acuerdos principales administrados por la OMC

- Acuerdo de Marrakesh por el que se Establece la OMC (Acuerdo sobre la OMC)
- Anexo 1A: GATT y 19 más acuerdos sobre varios aspectos del comercio de mercancías
- Anexo 1B: Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS)
- Anexo 1C: Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (Acuerdo sobre los ADPIC)
- Anexo 2: Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se Rige la Solución de Diferencias (ESD)

OMC (1995- 2000)

- Acuerdos de la Ronda Uruguay entran en vigor 1 enero 1995.
- 1995-1999: Se negocian acuerdos sectoriales:
 - Mercancía: Textiles y Vestido; Tecnología Informática
 - Servicios: Financieros, Telecomunicaciones
- 1999: La Ronda Milenio (The Battle in Seattle): no hay consenso; división Norte-Sur.
- 2000: Nuevas negociaciones sobre servicios.

La Ronda Doha (2002-2005)

- Cuarta Conferencia Ministerial, Doha (Qatar), noviembre de 2001.
- Los Miembros acordaron iniciar nuevas negociaciones.
- Acuerdo sobre ADPIC y Salud Pública.
- Aprueban membresía de China y Taiwan.

Agenda Ronda Doha: Temas relacionados con mercancía

- Agricultura: acceso a mercados; subvenciones a la exportación; ayuda interna
- Acceso a mercados, productos no agrícolas: aranceles, obstáculos no arancelarios
- Facilitación del comercio: movimiento, aduana y circulación de mercancías, asistencia técnica
- Normas sobre medidas antidumping y subvenciones

Agenda Ronda Doha: Otros Temas

- Comercio de Servicios
- ADPIC: patentes y salud pública ,indicaciones geográficas
- Normas sobre acuerdos comerciales regionales
- Solución de Diferencias
- Comercio y medio ambiente
- Comercio electrónico: no imponer derechos de aduana a las transmisiones electrónicas

Agenda Ronda Doha: Países en desarrollo

- Problemas de "aplicación" (los problemas con que se enfrentan los países en desarrollo al aplicar los actuales Acuerdos de la OMC)
- Pequeñas economías: integración comercial
- Comercio, deuda y finanzas
- Comercio y transferencia de tecnología
- Cooperación técnica y creación de capacidad
- Países menos adelantados: acceso a mercados
- Trato especial y diferenciado: hacer disposiciones más precisas sobre carácter obligatorio

Cancún, septiembre 2003

- Miembros profundamente divididos respecto a la agricultura y “temas de Singapur” — iniciación de negociaciones sobre inversiones, política de competencia, transparencia de la contratación pública y facilitación del comercio.
- Falta de consenso.

Agenda Ronda Doha:

Temas Quitados de la Agenda

- Decisión del 31 de julio de 2004, para. 1(g)
- No se va a negociar tres “temas de Singapur”:
- Comercio y política de competencia
- Comercio e inversiones
- Transparencia de la contratación pública

Lo que está en juego

- El Banco Mundial calcula que el éxito:
 - añade \$2.8 trillion al ingreso global
 - \$1.5 trillion en países en desarrollo
 - 320 millones de personas salen de la pobreza
- El Fracaso aumenta riesgo de bloques comerciales
- Implica más inseguridad mundial

Conclusión

- Las negociaciones comerciales seguirán avanzando por los beneficios económicos que traen consigo.
- Pero la distribución de los beneficios dentro de y entre países es problemática.
- Y consideraciones políticas seguirán complicando las negociaciones y el cumplimiento.