Abogado y Notario Consultor en Defensa Comercial





UNIVERSIDAD BRAULIO CARRILLO U.B.C.

Sede San José CURSO: GATT Y CÓDIGOS DE CONDUCTA

BACHILLER EN COMERCIO EXTERIOR Código de Carrera 02 Código de Curso AA-0001

BACHILLER EN ADMINISTRACIÓN DE ADUANAS Código de Carrera 01 Código de Curso AA-0001

Horas Lectivas Teóricas: 3 HORAS semanales / Créditos 4
II Cuatrimestre 2019

DESCRIPCIÓN DEL CURSO

El presente es un curso teórico, Su propósito es la construcción de conocimiento a partir de desarrollos conceptuales. El análisis de casos e identificación de principios, entre otros.

El estudio de la OMC, sus principios, su evolución, y su implementación es uno de los pilares fundamentales para lograr el entendimiento del Comercio Internacional. El presente curso está enfocado al estudio de la OMC, el GATT, y los acuerdos que en forma más particular regulan el comercio en mercancías lo cual nos permite obtener un claro conocimiento de las regulaciones que a nivel internacional modelan el sistema del mercado mundial.

OBJETIVOS

Como objetivo general que guía el presente curso se pueden señalar los siguientes:

- A. Comprender con profundidad el surgimiento del sistema GATT / OMC en el marco histórico de los hechos políticos y económicos que moldearían el orden económico mundial de la segunda mitad del Siglo XX.
- B. Estudiar los principios que regulan el comercio en el marco de la Organización Mundial del Comercio.
- C. Conocer la estructura de la OMC como organismo internacional, sus funciones y forma de operar.
- D. Analizar las principales regulaciones de los acuerdos de la Ronda Uruguay.

Cel. (506) 8383-8729 Of.: (506) 4010-3000

Abogado y Notario Consultor en Defensa Comercial



CONTENIDO

En un primer tema el curso presenta al estudiante un enfoque histórico sobre el desarrollo y evolución del GATT. En este sentido permite entender como el comercio internacional llega a articularse mediante el nacimiento de una serie de instituciones comerciales, financieras, y políticas las cuales son producto de la organización misma de la comunidad económica internacional.

En un segundo momento el curso presenta el estudio de la Organización Mundial del Comercio. Estos temas deben permitirle al estudiante comprender, la estructura de la más moderna organización comercial internacional. El estudiante deberá conocer con claridad la estructura de la organización, y la forma en que se han regulado los diferentes sectores objeto del comercio internacional. El estudio de los diferentes acuerdos firmados tras la finalización de la Ronda de Uruguay es uno de los aspectos medulares del presente curso y de este segundo tema.

Finalmente el último de los temas se avoca al estudio pormenorizado de los acuerdos comerciales multilaterales que complementan las regulaciones propiamente del GATT, tanto en servicios, como en protección de la propiedad intelectual. En este tema se plantea la necesidad de una participación más directa por parte del estudiante para asegurar el máximo aprovechamiento de estos temas. En cada caso el objetivo de estudio es el entendimiento del acuerdo en si, su ámbito de aplicación, la forma en que dicho acuerdo se integra al plan general que ofrece tanto el GATT como la OMC, y principalmente como cada acuerdo es coherente con los principios establecidos desde el GATT del 47.

METODOLOGÍA.

Con la finalidad de cubrir todos los objetivos, la metodología y forma de impartir el curso incluirá una técnica mixta que tentativamente se desarrollaría mediante la técnica de la cátedra magistral y la participación en clase de los estudiantes.

Los estudiantes estarán sometidos a las disposiciones y regulaciones reglamentarias de la Universidad en relación con la metodología y formas de evaluación.

El sistema de evaluación será el siguiente:

2 exámenes parcial 30% c/u 60% Examen final 40%

Cel. (506) 8383-8729 Of.: (506) 4010-3000

Dr. Douglas Alvarado CastroAbogado y Notario Consultor en Defensa Comercial



| TEMA | MATERIAL DE APOYO | CRONOGRAMA |
|---|--|---|
| 1 INTRODUCCIÓN Presentación del Curso. Evolución histórica del Comercio Internacional. Bretton Woods y el surgimiento del GATT | Video: Las Rutas del Comercio. Video: Del GATT a la OMC Lectura #1 Evolución del Comercio Mundial (todo) | 16 de Mayo |
| 2 LA OMC Principios de OMC Los Acuerdos de la OMC Estructura y funciones Negociaciones en curso | Video: En el Núcleo de OMC Lectura #2 La OMC en pocas palabras (todo) Lectura #3 Entendiendo la OMC (pag 9-22) | 23 de mayo |
| 3 El GATT 1947 Evolución Institucional. Principios NMF - TN- Transparencia - No Restricciones Cantidad Excepciones: Integración, Generales, Seguridad, Distorsiones, y Salvaguardias. | Video: Visita virtual a OMC. Lectura #4: Capítulo 1 - GATT (todo) Tener disponible el texto GATT 1947 | 30 de mayo 06 de junio |
| 1ER EXAMEN PARCIAL | | SÁBADO 15 de Junio 09:00 am - 10:00 am |
| 4 COMERCIO EN MERCANCÍAS Introducción General a las regulaciones específicas | Entendiendo la OMC 23 - 54 Video: 15 años de OMC Video: Retrospectiva 20 años | 13 de junio |
| Normas obligatorias y optativas: OTC & MSF. | Lectura #5 Capítulo 5 - MSF Lectura #6 Capítulo 7 - OTC Video: Comercio Seguro | 20 de junio |
| Distorsiones y Comercio Desleal: Dumping, Subvenciones, y salvaguardia. | Lectura #7. Distorsiones y Comercio Desleal | 27 de junio |

Cel. (506) 8383-8729 Of.: (506) 4010-3000

Abogado y Notario Consultor en Defensa Comercial



| Acuerdo: Agricultura | Cuestionario. Video: El Comercio Comienza Aquí Luis y Olman. | Semanas 9 04 de julio |
|--|--|--|
| 5 COMERCIO DE SERVICIOS Modalidades del Comercio en Servicios Principios Generales Reglas especiales. | Lectura #8 Comercio en Servicios | Semana 10 11 de julio |
| 2do EXAMEN PARCIAL | | SÁBADO 13 de Julio 09:00 am - 10:00 am |
| 6 Propiedad Intelectual El ADPIC & los derechos protegidos. Derechos de Autor, Marcas, Patentes, y otros 7 Solución de Disputas Procedimiento de Consultas Integración de Paneles | Lecturas #9 a #15, Folletos 1, 2, 3, 4, 5, 6 y 7 del Registro Nacional Lecturas #16 PPT - Propiedad Intelectual Lectura #17 Solución de Diferencias Pag. 1 a la 55 Video: Solución de Diferencias | 25 de Julio es feriado PERO SI HABRÁ lecciones. 01 de Agosto |
| FIN DE CUATRIMESTRE | EXAMEN FINAL 08 de agosto 15 de AGOSTO es Feriado NO HAY LECCIONES EXAMEN DE AMPLIACIÓN 22 de agosto | |

Los promedios serán entregados en forma personal a más tardar 3 días naturales después de haber concluido el curso.

NORMAS UNIVERSITARIAS.

Los estudiantes estarán sometidos a las disposiciones y regulaciones reglamentarias de la Universidad en relación con la metodología y formas de evaluación.

Para no interrumpir las lecciones el estudiante debe apagar, o poner en vibrador su teléfono celular, beepers o radio localizadores u otros instrumentos de comunicación.

Los promedios serán entregados en forma personal a más tardar 3 días naturales después de haber realizado el examen final en la Universidad.

Cel. (506) 8383-8729 Of.: (506) 4010-3000

Abogado y Notario Consultor en Defensa Comercial



Las calificaciones se darán en una escala de 0 a 100. La nota final mínima de aprobación es de 80. La calificación final de los cursos será todos los resultados de los elementos de la evaluación acumulados a lo largo del cuatrimestre: como asignaciones, trabajos grupales, exposiciones, pruebas parciales y finales, entre otros.

El estudiante que no se presente a la realización de un examen parcial o final, se le dará por perdido con la nota mínima, salvo si presenta una justificación escrita al profesor. Este trámite lo debe realizar el estudiante en el plazo máximo de los 8 días naturales para exámenes parciales y tres días naturales para exámenes finales. El estudiante deberá cancelar el arancel correspondiente. Para que el profesor le haga la reposición del examen el estudiante deberá presentar el recibo de cancelación del arancel de reposición. La prueba de Ampliación, ni los quiz no se puede reponer.

BIBLIOGRAFÍA ADICIONAL.

- 1. AVILA ANTONIO, (*Maria*). <u>"Regulación del comercio internacional tras la ronda de Uruguay"</u>, Madrid: Editorial Tecnos, año1995, 312 paginas.
- CANTOS ENCINAS, (Manuel). "INTRODUCCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL". Barcelona: Edicions de la Universitat Ob, año 2005, 169 paginas.
- 3. CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL. <u>"El Sistema Mundial de Comercio"</u>. Suiza. UNCTAD/OMC. 1999, 352 páginas.
- 4. CHACHOLIADES, MILTIADES, <u>Economía Internacional</u>. México: McGraw-Hill, 1993.
- 5. ROTHSCHILD, WILLIAM E., Como ganar y conservar la Ventaja Cooperativa en los Negocios. México D.F.: McGraw-Hill, 1987

Cel. (506) 8383-8729 Of.: (506) 4010-3000